



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

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

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADAS EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA
CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA
BOLÍVAR AÑO 2024”**

AUTORAS

Mullo Tenelema Nathaly Paola

Yucailla Avendaño Jessica Ximena

DIRECTOR

Dr. Villacrés Borja René Mesías

PARES ACADÉMICOS

Dr. Villacis Monar Luis Ricardo

Lic. Castro Berio Fidel

GUARANDA – ECUADOR

2025

TEMA

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024”

AGRADECIMIENTO

Con profundo agradecimiento, quiero expresar mi gratitud a todas las personas que dé, una u otra manera, hicieron posible para realizar esta tesis.

En primer lugar, agradezco a mi dios por dame la fuerza, la perseverancia y la sabiduría para afrontar este desafío académico, para yo cumplir con todos los objetivos planteados para mi vida.

Agradezco también a mis padres por su amor infinito y su apoyo incondicional en toda mi carrera, así mismo le doy gracias a la Universidad Estatal de Bolívar por haber brindado los conocimientos necesarios sobre la carrera y como también promover de docentes capaces de compartir sus conocimientos.

Al Econ. Villacrés Borja Rene Mesías por haber brindado por la oportunidad de poder trabajar con este proyecto de investigación así también por haber tenido paciencia para guiarme en todo este proceso tan importante para mi vida profesional.

Jessica Ximena Yucailla Avendaño

Agradezco en primer lugar a Dios por darme salud, vida y la sabiduría para poder terminar mi carrera universitaria, en segundo lugar, agradezco a la Universidad Estatal de Bolívar por darme la oportunidad de formar parte de esta prestigiosa universidad, a mis docentes, Tutor y Pares Académico quienes apoyaron en este proceso de titulación gracias por su dedicación y compromiso han dejado una huella imborrable en mi formación personal.

Dedico este logro a mi familia, mi mayor fuente de inspiración y fortaleza. A mis padres por incúlcame valores, enseñarme la importancia del esfuerzo y brindarme su amor incondicional. A mis hermanos, por su apoyo y motivación constante. A mi esposo por su paciencia y compañía en los momentos más difíciles. Gracias a cada uno de ustedes por creer en mí y darme la fuerza para seguir adelante en este camino

Nathaly Paola Mullo Tenelema

DEDICATORIA

A mis amados padres María Avendaño, José Yucailla, quienes, con su amor incondicional, esfuerzo y sacrificio han sido mi mayor inspiración a lo largo de mi vida estudiantil.

Gracias por ser mi guía, por brindar su apoyo en cada etapa de mi vida y por enseñarme que con dedicación y perseverancia todo es posible sus valores, consejos y fortalezas han sido el motor que me impulso a superar cada obstáculo y alcanzar esta meta.

Este logro no es solo mío, sino también de ustedes porque sin su paciencia confianza y amor infinito, nada de esto habría posible.

Jessica Ximena Yucailla Avendaño

Este presente proyecto de investigación dedico a Dios por darme la vida y permitir cumplir con mis metas, para convertirme en una persona perseverante y dedicada, sin rendirme ante las adversidades.

A mis queridos padres Rosa Tenelema, Juan Anselmo Mullo, por el apoyo y la confianza que me han brindado a mi esposo, a mis hijos Antuan y Dylan Velastegui quienes son mis pilares fundamentales en mi vida y a mis hermanos quienes me supieron apoyar y motivarme en todo transcurso de carrera universitaria siendo las personas más importantes de mi vida quienes me apoyaron y me dieron consejo para que pueda cumplir todos mis objetivos planteados tanto en lo personal.

Nathaly Paola Mullo Tenelema

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN



UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL
E INFORMÁTICA

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Dr. Villacrés Borja René Mesías, Dr. Villacís Monar Luis Ricardo, y Lic. Castro Berio Fidel, en su orden director y Pares Académico del Trabajo de Titulación "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024" desarrollado por la señoritas: Nathaly Paola Mullo Tenelema y Jessica Ximena Yucailla Avendaño.

CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la Carrera de Administración de Empresa.

Guaranda, abril de 2025


Dr. Villacrés Borja René Mesías
Director


Dr. Villacís Monar Luis Ricardo
Par Académico


Lic. Castro Berio Fidel Alberto
Par Académico

DERECHOS DE AUTOR

Nosotras Nathaly Paola Mullo Tenelema y Jessica Ximena Yucailla Avendaño portadoras de la Cédula de Identidad No 0250224201 y 0605596576 en calidad de autoras y titulares de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024, modalidad Proyecto de Investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a mi/nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Las autoras declaran que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.



Nathaly Paola Mullo Tenelema



Jessica Ximena Yucailla Avendaño

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
CERTIFICADO DE VALIDACIÓN	V
DERECHOS DE AUTOR	VI
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VII
ÍNDICE DE TABLA.....	X
ÍNDICE DE FIGURAS	XII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIII
INTRODUCCIÓN	14
RESUMEN.....	15
ABSTRACT.....	16
CAPITULO I.....	17
1.1. Tema.....	17
1.2. Descripción del Problema	17
1.2.1. Planteamiento del problema.....	17
1.3. Formulación del Problema	19
1.4. Preguntas de Investigación.....	19
1.5. Justificación.....	19
1.6. Objetivos:	21
1.7. Objetivos General.....	21
1.8. Objetivos Específicos	21
1.9. Idea a defender	21
CAPITULO II.....	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1. Antecedentes	22
2.2. Científico.....	27
2.2.1. Estudio de mercado	27
2.2.2. Estudio técnico	27
2.2.3. Evaluación económica	30
2.2.4. Modelo Marco Lógico.....	30
2.2.5. Modelo Canvas.	35
2.3. Conceptual.....	38

2.4.	Legal.....	41
2.5.	Georreferencial.....	48
CAPITULO III.		49
METODOLOGÍA		49
3.1.	Tipo de Investigación.....	49
3.1.1.	Investigación mixta	49
3.2.	Enfoque de la investigación	49
3.3.	Métodos de Investigación	49
3.3.1.	Método deductivo.....	49
3.3.2.	Método inductivo	50
3.3.3.	Método Bibliográfico	50
3.4.	Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos.....	50
3.4.1.	Encuesta	50
3.5.	Universo, Población y Muestra.....	50
3.6.	Procesamiento de la Información.....	51
CAPITULO IV.		52
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		52
4.1.	Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados.....	52
CAPITULO V.		62
PROPUESTA		62
5.1.	Objetivo.....	62
5.2.	TEMA:	62
5.3.	Estudio de mercado	62
5.3.1.	Definición del producto.....	62
5.3.2.	Análisis de la demanda.....	63
5.3.3.	Proyección de la demanda.....	64
5.3.4.	Análisis de la oferta.....	66
5.3.5.	Proyección de la oferta.....	67
5.3.6.	Demanda insatisfecha.....	69
5.3.7.	Análisis de precios	69
5.3.8.	Análisis de la comercialización.....	70
5.3.9.	Canales de distribución	70
5.4.	Estudio Técnico.....	73
5.4.1.	Plan de producción.....	73

5.4.2.	Localización	73
5.4.3.	Proceso Productivo	75
5.4.4.	Diagrama de Bloques	79
5.4.5.	Flujograma del proceso productivo.....	80
5.4.6.	Distribución y Diseño de Planta.....	81
5.5.	Estudio Administrativo	82
5.5.1.	Nombre de la Empresa	82
5.5.2.	Tramites Constitución.	83
5.5.3.	Accionistas	84
5.5.4.	Organigrama Estructural	86
5.5.5.	Organigrama Funcional.....	87
5.6.	Estudio Financiero	94
5.6.1.	Costos Total	94
5.6.2.	Inversión.....	95
5.6.3.	Depreciación	97
5.6.4.	Amortización de Intangibles	98
5.6.5.	Estructura de los Costos	99
5.6.6.	Financiamiento	100
5.6.7.	Tabla de Amortización de la Deuda.....	100
5.6.8.	Determinación de los Ingresos	101
5.6.9.	Punto de Equilibrio	102
5.6.10.	Estado de Resultados.....	105
5.6.11.	Estado de Situación Financiera.	106
5.6.12.	Flujo de Fondos de Efectivo	107
5.7.	Evaluación Financiera.....	108
5.7.1.	Tasa de Rendimiento mínima Aceptada (TREMA).....	108
5.7.2.	Valor Actual Neto (VAN).....	108
5.7.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	110
5.7.4.	Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).....	111
5.7.5.	Relación Costo Beneficio.....	112
CONCLUSIONES		114
RECOMENDACIONES		115
BIBLIOGRAFÍA		116
ANEXOS		120

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1: ¿Consumo de carne de pollo?	52
Tabla 2: ¿Compra de carne de pollo?	53
Tabla 3: ¿Compra de pollo por libras?.....	54
Tabla 4: ¿Consume de carne de pollo?	55
Tabla 5: ¿Compra de pollos semanalmente?.....	56
Tabla 6: ¿Pago de pollo faenado por libra?	57
Tabla 7: ¿Pago de pollo en pie por libras?.....	58
Tabla 8: ¿Dónde adquiere la compra de pollo?	59
Tabla 9: ¿La oferta de pollo en la ciudad de Guaranda?	60
Tabla 10: ¿La calificación de carne de pollo?	61
Tabla 11: Demanda actual	63
Tabla 12: Proyección de la demanda.....	65
Tabla 13: Cálculo de la Oferta.....	66
Tabla 14: Proyección de la Oferta.....	68
Tabla 15: Demanda Insatisfecha.....	69
Tabla 16: Análisis de Precio	69
Tabla 17: Redes Sociales.....	71
Tabla 18: Capacidad de Producción	73
Tabla 19: Fases de balanceados.....	76
Tabla 20: Semanal de control de alimento	77
Tabla 21: Plan de vacunación.....	78
Tabla 22: Aportes de los accionistas	85
Tabla 23: Descripción del puesto y las funciones presidente	87
Tabla 24: Descripción del puesto y las funciones gerente	88
Tabla 25: Descripción del puesto y las funciones de secretaria.	89
Tabla 26: Descripción del puesto y las funciones de tesorera	90
Tabla 27: Descripción del puesto y las funciones administrativa.....	90
Tabla 28: Descripción del puesto y las funciones de producción.....	91
Tabla 29: Descripción del puesto y las funciones de ventas.....	93
Tabla 30: Costos Total	95
Tabla 31: Inversión Total	95
Tabla 32: Capital de Trabajo.....	96
Tabla 33: Depreciación	97
Tabla 34: Amortización de Intangibles	98
Tabla 35: Estructura de los costos.....	99
Tabla 36: Estructura del Financiamiento.....	100
Tabla 37: Amortización de la deuda.....	100
Tabla 38: Ingresos	101
Tabla 39: Mezcla de Productos	103
Tabla 40: Punto de Equilibrio	104
Tabla 41: Estado de Resultados.....	105
Tabla 42: Estado de Situación Financiera.	106
Tabla 43: Flujo de fondos de efectivo.....	107

Tabla 44: Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable	108
Tabla 45: Cálculo de (TIR)	111
Tabla 46: Periodo de Recuperación de la Inversión.....	111

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura1: Marco Lógico para desarrollar un proyecto.....	30
Figura2: Metodología del Marco Lógico de un proyecto.	31
Figura3: Ciclo de vida de un proyecto.....	31
Figura4: Situación actual.....	32
Figura5: Problemas y objetivos.....	32
Figura6: Herramienta de diagnóstico.	33
Figura7: Árbol de problemas.	33
Figura8: MML (Matriz de Marco Lógico).	34
Figura 9: Árbol de relación medios – fines.	34
Figura10: Modelo Canvas.....	35
Figura 11: Secuencia de bloques Modelo Canvas.	36
Figura12: Localización	48
Figura 13 : ¿Consume usted carne de pollo?.....	52
Figura 14: ¿Cómo compra usted la carne de pollo?.....	53
Figura 15: ¿Al momento de adquirir carne de pollo usted compra por?	54
Figura 16: ¿Con que frecuencia usted consume carne de pollo?.....	55
Figura 17: ¿Cuántos pollos compra usted semanalmente?.....	56
Figura 18: ¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?	57
Figura 19: ¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?	58
Figura 20: ¿Dónde adquiere usted la carne de pollo?	59
Figura 21: ¿Si le ofertaran la carne de pollo en la ciudad de Guaranda?.....	60
Figura 22: ¿Como califica la carne de pollos que usted que adquiere?.....	61
Figura23: Pollo en pie.....	62
Figura24: Pollo Faenado	63
Figura25: Perfil de Facebook.....	72
Figura 26: Perfil de TikTok	72
Figura 27: Mapa de la Comunidad de Pircapamba.....	74
Figura 28 : Distribución y diseño de la planta	81
Figura29: Punto de equilibrio	105

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Cronograma (Gantt)	121
Anexo 2 Presupuesto	122
Anexo 3 Formato de la encuesta a la población de Guaranda.	123
Anexo 4 Formato de Encuesta para la calificación por expertos.	125
Anexo 5 Pollos Bebes	128
Anexo 6 Balanceados	128
Anexo 7 Servicios Básicos	128
Anexo 8 Mano de obra Directa	129
Anexo 9 Vacunas	129
Anexo 10 Desinfectantes.....	130
Anexo 11 Útiles de Aseo.....	130
Anexo 12 Sueldos y Salarios	131
Anexo 13 Sueldo del Vendedor.....	131
Anexo 14 Útiles de Oficina	132
Anexo 15 Publicidad	132
Anexo 16 Mantenimiento del Vehículo.....	132
Anexo 17 Combustible e Imprevisto.....	133
Anexo 18 Terreno	133
Anexo 19 Construcciones.....	133
Anexo 20 Vehículo	133
Anexo 21 Equipos.....	134
Anexo 22 Muebles y Enseres.....	134
Anexo 23 Equipo de Oficina.....	134
Anexo 24 Equipo de Computo	135
Anexo 25 Herramientas	135
Anexo 26 Evidencias de la encuesta a los consumidores de Guaranda	136
Anexo 27 Certificado Turnitin	137
Anexo 28 Captura del Turnitin.....	138

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de la investigación está centrado en el desarrollo del plan de negocios para la producción avícola en la ciudad de Guaranda, Parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2025-2029 la propuesta busca establecer una empresa dedicada a la cría y producción de pollos de engorde cuyos productos serán distribuidos a los minoristas como restaurantes, carnicerías, tiendas, y mercados quienes a su vez los ofrecerán al consumidor final.

Esta iniciativa se basa en el aprovechamiento de la materia prima local y en la implementación de equipos e insumos adecuados a la producción, el interés por llevar a cabo por esta investigación surge por el alto porcentaje de la demanda insatisfecha.

En el capítulo I: Se presenta la formulación general del proyecto que incluyen el problema de investigación, la justificación el objetivo general y los objetivos específicos que encaminen el desarrollo del proyecto.

En el capítulo II: Marco teórico se analizan los antecedentes además de los criterios científicos, conceptuales y legales que respalda el estudio, de igual manera se incorpora la información georreferencial.

En el capítulo III: Se detalla la metodología, que contiene enfoques cualitativo y cuantitativo. Por otro lado, se describe los tipos de investigación, los métodos empleados y las técnicas de instrumentos de recopilación de datos. Igualmente se determina el universo, la población, la muestra de las familias de la ciudad de Guaranda a quienes están dirigida las encuestas.

En el capítulo IV: Resultados y discusión, en esta parte se presenta el análisis e interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los consumidores de carne de pollos de la ciudad de Guaranda.

En el capítulo V: Se plantea la propuesta que incluyen tema, objetivos de la propuesta y el estudio del mercado, el estudio técnico, estudio administrativa estudio financiera y la evaluación financiera.

Y al final la descripción de las respectivas conclusiones y recomendaciones del proyecto.

RESUMEN

El objetivo principal del proyecto es elaborar un Plan de Negocios para la producción avícola en la ciudad de Guaranda, parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2024.

En el estudio de mercado se identificó una demanda insatisfecha de 543,519 pollos superando a la oferta. Esto permite la creación de una empresa dedicada a la cría y producción de pollos pie y faenado con un peso de promedio de 5 y 6 libras.

Según el estudio técnico, la capacidad productiva anual será de 25.344 pollos. La Granja está ubicada en la comunidad de Pircapamba y contara con un equipo de trabajo inicial de 6 personas. El proceso productivo ha sido detallado mediante diagramas de bloque y se identificaron los requerimientos de equipos, muebles y enseres disponibles en el mercado.

El nombre de la empresa es Granja Campo Alegre S.A., con 4 socios aportando del 25% en efectivo y bienes. Se desarrolló la base filosófica y diseñó un organigrama estructural y funcional.

Desde el enfoque financiero, el proyecto es viable con una inversión inicial de 62.312, financiada por accionistas y préstamo. En primer año se proyecta un ingreso de 142.433 dólares, con un punto de equilibrio de 21.437 unidades y un ingreso de 141.458,77 dólares.

La evaluación financiera muestra una Tasa de Rentabilidad Mínima Aceptable de 16,20% con el Valor Actual Neto positivo con un total de 5.534,57 dólares y un periodo de recuperación de 3 años, 7 meses y 24 días. La relación beneficio-costos de 1.19 confirma su viabilidad.

Palabras claves: Plan de negocios, Producción avícola, Demanda insatisfecha, Inversión Inicial, Viabilidad financiera.

ABSTRACT

The main objective of the project is to develop a Business Plan for poultry production in the city of Guaranda, Veintimilla parish, Bolívar Province in 2024.

In the market study, an unsatisfied demand of 543,519 chickens was identified, exceeding the supply. This allows the creation of a company dedicated to the breeding and production of standing and slaughtered chickens with an average weight of 5 and 6 pounds.

According to the technical study, the annual productive capacity will be 25,344 chickens. The Farm is in the community of Pircapamba and will have an initial work team of 6 people. The production process has been detailed using block diagrams and the requirements for equipment, furniture and fixtures available on the market have been identified.

The name of the company is Gr

anja Campo Alegre S.A., with 4 partners contributing 25% in cash and goods. The philosophical basis was developed and a structural and functional organization chart was designed.

From the financial approach, the project is viable with an initial investment of 62,312, financed by shareholders and a loan. In the first year, an income of \$142,433 is projected, with a break-even point of 21,437 units and an income of \$141,458.77.

The financial evaluation shows a Minimum Acceptable Rate of Return of 16.20% with a positive Net Present Value with a total of \$5,534.57 and a recovery period of 3 years, 7 months and 24 days. The benefit-cost ratio of 1.19 confirms its viability.

Keywords: Business plan, Poultry production, Unsatisfied demand, Initial investment, Financial viability.

CAPITULO I.

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Tema

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024”

1.2. Descripción del Problema

1.2.1. Planteamiento del problema

La producción de pollos de engorde consiste en criar pollos de manera intensiva, destinadas al consumo humano, además se trata de controlar de forma eficiente su alimentación, salud y ambiente para que crezcan rápidamente, asegurando el alcance del peso adecuado y una calidad en poco tiempo, generalmente entre 6 y 8 semanas

Las cifras para el mercado avícola mundial indican un crecimiento de 4.1% entre 2021 y 2025, llegando a la producción de 100.9 millones de toneladas métricas. De esta cantidad, se esperan exportaciones cercanas a 13,4 millones de toneladas lideradas por Brasil, Estados Unidos y China. (Sáenz, 2022)

Particularmente, Ecuador no se queda atrás en la producción avícola, y ha experimentado un crecimiento sostenido la industria avícola representó el 30.14 % de consumo per-capital de pollo en 2023, según la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador, CONAVE lo que hace del sector un elemento importante en el desarrollo del país.

Además, esta es una de las principales fuentes de proteínas para los ecuatorianos, y es que la producción de carne pollo, alcanza las 529 mil toneladas al año y en gallinas de postura son aproximadamente 14,5 millones de aves con una producción anual de 3.650 millones de huevos (Rosales, 2019)

La distribución de provincias en Ecuador que lideran en la producción avícola es: Pichincha genera el 38%, Guayas 32%, El Oro 16%, Imbabura 9%, Manabí 8% y

el resto del país un 21%. Garantizando el adecuado abastecimiento proteicos de los 25 ecuatorianos, a un menor costo respecto a otras carnes. Este mercado se caracteriza por su sustentabilidad y buena economía (Rosales, 2019)

En la Provincia Bolívar, la producción de pollos no alcanza un desarrollo y una producción eficiente debido a que los habitantes de la ciudad de Guaranda no tienen suficientes conocimientos sobre el manejo de producción avícola además existen crisis económicos a pesar de que la ciudad cuenta con diversas condiciones climáticas favorables para el crecimiento de aves.

En la ciudad de Guaranda la producción avícola presenta deficiencia en su desarrollo ya que no hay suficiente producción avícola, actualmente un 50% en producido por las granjas locales en vista de eso el 40% suele estar concentrada en manos de pequeños productores que crían en sus casa para su consumo.

Existen cuatro granjas avícolas que son conocidas y tienen varios años de experiencia, producen pollos de engorde en primer lugar esta PONCE CALERO que está ubicado por la unidad educativa Guaranda vía a San Simón con una producción de 380 pollos al día cabe mencionar que esta granja posee un local comercial que se ubica en la plaza roja y ellos venden directamente al consumidor.

Mientras que la AVÍCOLA REA que está ubicada en la parroquia de Guanujo en la comunidad de Sixipamba esta con una producción de 350 pollos al día esta granja entrega a las pequeñas tiendas y restaurantes luego está la AVÍCOLA ROSITA ubicada en la en la parroquia de Guanujo en la comunidad de Atandahua asimismo esta con una producción de 300 pollos al día, mientras que la granja avícola EL PARAISO ubicada en parroquia San Lorenzo en la comunidad de amapolas contando con 275 pollos al día, cabe recalcar que las instalaciones de dichas granjas avícolas son poco apropiadas debido al escaso capital de inversión.

Al ver la falta de producción avícola en la ciudad de Guaranda los productores de otras ciudades como de Echeandía y Chimbo vienen a ofrecer sus productos aprovechando la escasez que existe, como la Avícola POLLOS MARAVILLA con una producción de 250 pollos al día, le sigue AVICOLA LLANOS Y LA VICTORA.

En este trabajo de investigación se pretende realizar un plan de negocios que se propone implementar la producción avícola que permita producir pollo de alta calidad y a un precio accesible para las familias de la ciudad de Guaranda con la idea de expandir a un futuro, cumpliendo con estándares de calidad.

1.3. Formulación del Problema

¿De qué manera incide el Plan de Negocios en la producción avícola, en la ciudad de Guaranda, parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2024?

1.4. Preguntas de Investigación

1. ¿Existe demanda insatisfecha para la producción de pollos engorde?
2. ¿Se puede lograr una rentabilidad aceptable en el plan de negocios para la producción de pollos?
3. ¿Qué implica mejorar un buen manejo de proceso productivo en la ciudad de Guaranda?

1.5. Justificación

La investigación propuesta busca, establecer un Plan de Negocios para tener una granja avícola, en la Parroquia Veintimilla de excelente calidad, ya que la producción cantonal cubre únicamente el 50% de la demanda local, esto se debe a la falta de infraestructura adecuada, capital y conocimiento técnico, la oferta local es insuficiente, lo que obliga a importar pollo de otras ciudades tales como: Chimbo, Echeandía, Caluma, Ambato y Riobamba; el propósito del proyecto es incrementar la producción local para satisfacer la creciente demanda de carne de pollo, que es una fuente importante de proteínas y una opción más económica para las familias guarandeñas.

Cabe recalcar que este emprendimiento de producción avícola en Guaranda puede ayudar de manera importante al crecimiento económico de la zona, ya que creará tanto empleos directos como indirectos dentro del sector avícola. Además, promoverá la colaboración con proveedores locales, como los que producen maíz y otros insumos para alimentar a las aves, lo que impulsará la economía de la región y fortalecerá las relaciones comerciales locales.

La avicultura, especialmente la cría de pollos de engorde es un sector de alto rendimiento que ofrece grandes oportunidades para los inversores. La carne de pollo se considera una fuente asequible de proteínas y la creciente demanda mundial de pollo garantiza la estabilidad y expansión del mercado. Comparada con otras actividades, la avicultura destaca por su ciclo productivo relativamente corto, alta rentabilidad y bajos costos, lo que convierte al sector en una inversión atractiva para aquellos inversionistas que quieran invertir en una producción avícola con alto crecimiento. Además, los avances en las tecnologías de procesamiento y alimentación optimizan el rendimiento y ofrecen productos de alta calidad a los consumidores.

Este plan de negocio para un futuro será de mucha importancia para que los inversionistas puedan invertir en el sector avícola con el fin de poner en marcha el proyecto.

El proyecto está alineado con la línea de investigación de Desarrollo de Emprendimiento, ya que busca fomentar el emprendimiento local en el sector avícola, promoviendo la innovación en la producción de pollo. Se espera que esta iniciativa no solo cubra la demanda existente, sino que también impulse la creación de negocios sostenibles que beneficien a la comunidad.

1.6. Objetivos:

1.7. Objetivos General

“Elaborar un Plan de Negocios para la producción avícola en la ciudad de Guaranda, parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2024”

1.8. Objetivos Específicos

- Identificar el estudio de mercado donde se detalle la oferta y la demanda para la producción de pollos en la ciudad de Guaranda.
- Analizar costos, inversiones, financiamiento, ingresos, puntos de equilibrio, estados financieros y la rentabilidad de la empresa para la producción de pollos en la ciudad Guaranda.
- Proponer una estrategia que permita optimizar los recursos y maximizar la producción avícola, garantizando altos estándares de calidad y eficiencia en cada etapa del proceso productivo.

1.9. Idea a defender

El plan de negocios está directamente en la producción avícola que ofrece una oportunidad de negocios rentable y sostenible en el mercado, para la capacidad de generar ingresos a través de incrementar la rentabilidad en la parroquia Veintimilla.

CAPITULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Se ha considerado diversas investigaciones que contribuyen de manera significativa al desarrollo de este trabajo, en relación con el “Plan de negocios para la producción avícola en la ciudad de Guaranda parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2025” , de las cuales se describen a continuación.

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE POLLO DE ENGORDE EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA SANTANDER” AUTORES ROSA ANGÉLICA MÁRQUEZ TUIRÁN, LAURA ROCÍO JIMÉNEZ RINCÓN, AÑO 2022, EDITORIAL UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA”

Según el autor (Márquez & Jiménez, 2022) nos da a conocer lo siguiente: “¿Cuáles son las condiciones del mercado, técnicas, legales, administrativas y financieras que se requiere para la creación de una empresa productora y comercializadora de pollo de engorde en el barrio el Cabildo de Barrancabermeja? ” (pág. 16)

Objetivo General

“Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de pollo de engorde en el barrio el cabildo de Barrancabermeja Santander”. (pág. 18)

Las conclusiones de la investigación del autor son las siguientes:

1. El estudio de mercado permitió establecer el mercado objetivo que se puede abarcar en la ciudad de Barrancabermeja teniendo en cuenta la cantidad de hogares que existen en el municipio, que se segmento de acuerdo con las preferencias de los clientes de acuerdo con los datos obtenidos al realizar la aplicación de la encuesta. Se realizó el análisis de la competencia en el sector, lo que permitió establecer que le mejor estrategia de fijación de precios era basada en los precios de la competencia, sin embargo, en el estudio financiero se evidenció que este valor debía

ser de referencia y establecer uno respecto a los costos y gastos de producción. Las estrategias de distribución, publicidad y comercialización se enfocaron en la venta directa por medio del uso de redes sociales para dar a conocer el producto en el mercado.

2. Cabe resaltar que los datos obtenidos en la encuesta mostraron congruencia con lo descrito por autores previos en diferentes estudios realizados respecto a los hábitos de consumo de pollo y el comportamiento de los clientes frente a las preferencias de adquisición de este producto.
3. El estudio técnico dentro de un plan de negocio es de suma importancia ya que da pie para conocer las inversiones iniciales que serán requeridas para la puesta en marcha de un proyecto y el consumo para mantener los ciclos producción. Dentro del estudio técnico se determinó una capacidad de producción de 600 aves por ciclo de producción en un terreno de aproximadamente 90 metros cuadrados que se encuentra ubicado en el barrio el cabildo de Barrancabermeja, el terreno cumple con las características expuestas por Vásquez et al para manejo de granjas bioseguras. Además, se estableció el consumo de alimento por ciclo de vida de los pollos, los agentes de limpieza y el equipamiento tecnológico requerido para la puesta en funcionamiento de una productora y comercializadora de pollo de engorde. (pág. 115)

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA AVES Y PORCINOS IMPLEMENTADO EN LA COSECHERA DE JUAN BAUTISTA ALBERDI, TUCUMÁN” AUTOR PABLO ARIEL NUGHES, AÑO 2022, EDITORIAL MBA, UNIVERSIDAD EMPRESARIAL SIGLO 21”

De acuerdo con (Nughes, 2022) nos presenta una problemática esencial radica en la necesidad de un servicio especializado y diferenciado en la comercialización de alimentos balanceados para aves y porcinos. Actualmente, los encargados de granjas y chiqueros carecen de información adecuada y asesoramiento personalizado, lo que limita la correcta toma de decisiones en la nutrición animal y afecta la calidad del producto final. (pág. 10)

Objetivo General

Determinar la factibilidad técnica y económica del establecimiento de una planta procesadora de alimentos balanceados para aves y porcinos en la ciudad de Jua Alberdi Dicha planta atenderá la creciente demanda prevista de concentrado originada por los proyectos fomentados por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) que promueve la cría y comercialización de pollos parrilleros, gallinas ponedoras y cerdos. (pág. 15)

Es decir, las conclusiones del autor son las siguientes:

1. El desarrollo de la industria de alimentos balanceados es una pieza clave para garantizar la seguridad alimentaria, ya que es la principal fuente de proteínas en la nutrición animal y, por lo tanto, de la carne y de los subproductos disponibles para el consumo humano. A través del proceso de transformación y formulación adecuada que llevará a cabo La Cosechera en la producción de los alimentos balanceados se logrará generar productos de origen sanos, de calidad y al mejor precio del mercado.
2. De manera paralela, la masificación de las redes sociales como plataformas de marketing entregan un medio más rentable a la hora de poder posicionar la imagen, servicios y productos de una marca, pudiendo realizar estrategias para alcanzar a un amplio universo de potenciales clientes, segmentados de acuerdo con los productos ofrecidos.
3. Finalmente, y como resultado del análisis financiero realizado, se observa que, aun teniendo una proyección baja respecto de las cifras de crecimiento del mercado local, el proyecto es viable. De hecho, tal como se muestra en el plan financiero, la proyección de crecimiento mensual arranca en un 3%, y recién en el año siguiente se considera un crecimiento constante de un 5% mensual durante 5 años. Estas tasas de crecimiento, aún conservadoras, muestran un crecimiento orgánico para el Año 6, en donde el proyecto entrega un VAN positivo de \$5.761.272 y un TIR de 25%, para finales del sexto año. Estos resultados se realizaron considerando una inversión inicial de \$65.150.000, un horizonte de evaluación de 6 años y una tasa de descuento del 23%. (pág. 74)

“LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA PARROQUIA COTALÓ Y LOS EFECTOS EN LAS VENTAS TRAS EL REBROTE DE GRIPE AVIAR EN EL AÑO 2022” AUTORES OYASA BRITO TANIA FAVIOLA, TIMBELA GUADALUPE PAOLA ELIZABETH, AÑO 2024, EDITORIAL UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO”

De acuerdo con (OYASA & TIMBELA, 2022) Uno de los problemas que se presenta es la crisis sanitaria zootécnica causada por el brote de gripe aviar en Ecuador, que provocó la muerte masiva de aves, una disminución en la producción de carne y huevos, el aumento de los costos de producción debido a medidas de bioseguridad y vacunación, y la consecuente afectación a la economía de la parroquia Cotaló, que depende de la avicultura. Esto generó una escasez de productos, incremento de precios y pérdidas económicas significativas para el sector avícola.

Objetivo General

Determinar la producción avícola en la parroquia Cotaló y los efectos en las ventas tras el rebrote de la gripe aviar en el año 2022 (pág. 19)

Las siguientes son las conclusiones que el autor extrae de la investigación:

1. Se concluye que la producción dentro de las avícolas es de 85 mil huevos diarios dando como resultado que el 85% de la producción es aprovechada, por otra parte, las ventas incrementaron en el transcurso del rebrote de la gripe aviar.
2. Se identificó un buen nivel de producción en el año 2022 ya que el rebrote de la gripe aviar no afectaron en estas localidades, no obstante, tuvieron problemas con el mantenimiento de la producción ya que existió otro factor como la implementación de bioseguridad dentro de las avícolas y el incremento del precio de materia prima para la elaboración de balanceado.
3. Se analizaron de las ventas de la producción avícola entre el año 2021 y 2022, el cual se dedujo que la producción tuvo un crecimiento en el 2022 ya que no se vieron afectados por el rebrote de la gripe aviar. (pág. 46)

“PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS AVÍCOLAS PARA ASADEROS”

AUTOR RAÚL ALFONSO VÁSQUEZ CONTRERAS, AÑO 2021, EDITORIAL UNIVERSIDAD METROPOLITANA DEL ECUADOR”

Según el autor (VÁSQUEZ, 2021) El modelo que se plantea es una investigación completa del mercado, haciendo uso de métodos cualitativos y cuantitativos para recolectar los datos reales del mercado. Se usará el método estadístico de investigación a través de encuestas a la población, la que permitirá obtener datos sobre las necesidades y preferencias de los clientes potenciales respecto del proyecto.

Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para la creación de una Distribuidora de Productos Avícolas para asaderos, mediante el desarrollo de un estudio de mercado, un estudio técnico y administrativo y un análisis financiero para determinar la factibilidad del proyecto (pág. 3)

Las conclusiones alcanzadas en este trabajo referente al Plan de Negocios para la elaboración y comercialización de artesanías fueron las siguientes:

1. Mediante el análisis del entorno, se determina que el sector avícola tiene un mercado y repunte importante y esto se respalda con la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos que tanto el consumo de alimentos y bebidas corresponde al primer rubro de inversión de la población en el país. Por otro lado, se determina que el consumo promedio de carne de pollo por persona es de 32 kilos.
2. Mediante el estudio técnico, se puede determinar las necesidades puntuales para la implementación y ejecución de la presente propuesta, se determina que las necesidades son amplias y la inversión alta, esto con el fin de cumplir los requerimientos existentes.
3. El estudio económico financiero desarrollado permite obtener varios datos relevantes como la inversión inicial requerida que alcanza los \$239. 820.95, misma que será financiada en parte iguales por recursos del inversionista y la diferencia por un crédito bancario. Los ingresos netos llegan al valor de USD, 1.037.448,87 en el primer año y USD 1.250.293.44 en el quinto año. El costo de producción del primer año es de USD. 829.959 en el primer año y USD 1.000.234 en el quinto año.

Los flujos de efectivo son positivos desde el primer año y la recuperación de la inversión se la realiza en el tercer año. TIR, VAN y Costo beneficio son positivos por lo que se concluye que el proyecto es viable. (pág. 78)

2.2. Científico

De acuerdo con un Plan de negocio nos da un enfoque más claro al momento de ejecutar el emprendimiento para elaborar proyectos de inversión es el siguiente:

2.2.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. (Urbina G. B., 2020)

El estudio de mercado nos ayuda el análisis de la oferta con el objetivo de identificar, medir las cantidades, las condiciones en las que una economía está dispuesta y en capacidad de ofrecer un bien o servicio al mercado.

2.2.2. Estudio técnico

Según el (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2019, pág. 41), el estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son interactivas y no existen un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará.

Acerca de la determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros. Recuerde que los análisis deben ser integrales, si se realizan desde un solo punto de vista conducirán a resultados poco satisfactorios.

Respecto de la ingeniería del proyecto se puede decir que, en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta misma parte se engloban otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología elegida; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo. (pág. 6)

Este estudio conlleva abalizar los aspectos técnicos del proyecto, como la tecnología necesaria, los recursos disponibles, los procesos de la producción y la capacidad de ejecución. Ofrece un vicio general de la viabilidad técnica del proyecto y ayuda a los responsables a evaluar si es factible y si cuentan con la capacidad para llevarlo a cabo.

Estudio económico

La antepenúltima etapa del estudio es el estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

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

Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que, aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación ni a amortización, dada su naturaleza líquida. Los aspectos que sirven de base para la siguiente etapa, que es la evaluación económica, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos, se calculan con y sin financiamiento. Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado.

Cuando se habla de financiamiento es necesario mostrar cómo funciona y cómo se aplica en el estado de resultados, pues modifica los flujos netos de efectivo. De esta forma se selecciona un plan de financiamiento, y se muestra su cálculo tanto en la forma de pagar intereses como en el pago del capital. Asimismo, es interesante incluir en esta parte el cálculo de la cantidad mínima económica que se producirá, llamado punto de equilibrio. Aunque no es una técnica de evaluación, debido a las desventajas metodológicas que presenta, sí es un punto de referencia importante para una empresa productiva la determinación del nivel de producción en el que los costos totales igualan a los ingresos totales. (Urbina G. B., 2020)

El estudio económico evalúa la viabilidad financiera de un proyecto, analizando costos, ingresos, y rentabilidad. Considera aspectos como inversión inicial, costos operativos, financiamiento y proyecciones de ingreso. Su objetivo es determinar si el proyecto es sostenible y rentable, proporcionando información clave para la toma de decisiones.

2.2.3. Evaluación económica

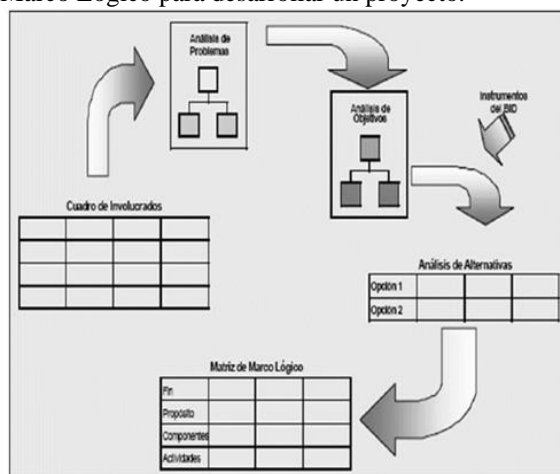
De acuerdo con (Urbina G. B., 2019), la evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto. Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleará en la fabricación del producto; por lo tanto, la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. Por eso, los métodos y los conceptos aplicados deben ser claros y convincentes para el inversionista.

2.2.4. Modelo Marco Lógico.

Es una herramienta clave que muchas organizaciones, tanto dentro como fuera del país, utilizan para planificar, diseñar, poner en marcha y evaluar políticas, programas, proyectos y estructuras organizativas. (Arenas, scielo, 2013)

Figura1:

Marco Lógico para desarrollar un proyecto.

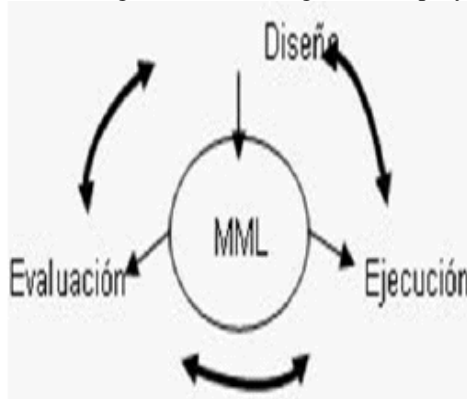


Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

El enfoque del Marco Lógico se desarrolló en respuesta a algunos de los siguientes problemas:

“Planificación imprecisa y objetivos múltiples no relacionados con actividades”
(Arenas, scielo, 2013).

Figura2:
Metodología del Marco Lógico de un proyecto.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

El ciclo de vida del proyecto es una herramienta útil porque permite encontrar soluciones a un problema y lograr resultados que beneficien a la empresa (Arenas, scielo, 2013).

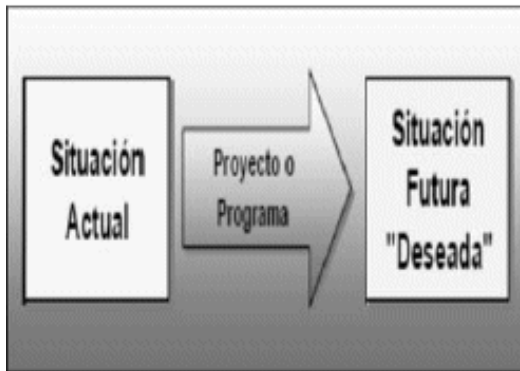
Figura3:
Ciclo de vida de un proyecto



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

La situación actual demanda un cambio hacia una situación futura deseada por lo cual el camino es precisamente un conjunto de actividades que logrará ese cambio.
(Arenas, scielo, 2013)

Figura4:
Situación actual.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

El autor (Arenas, Scielo, 2013), indica que los participantes utilizan la lluvia de ideas para lograr una participación equitativa, en la que cada uno expresa sus necesidades, después, se elige un solo problema para resolverlo mediante la planificación organizada de actividades dentro del proyecto.

Figura5:
Problemas y objetivos.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

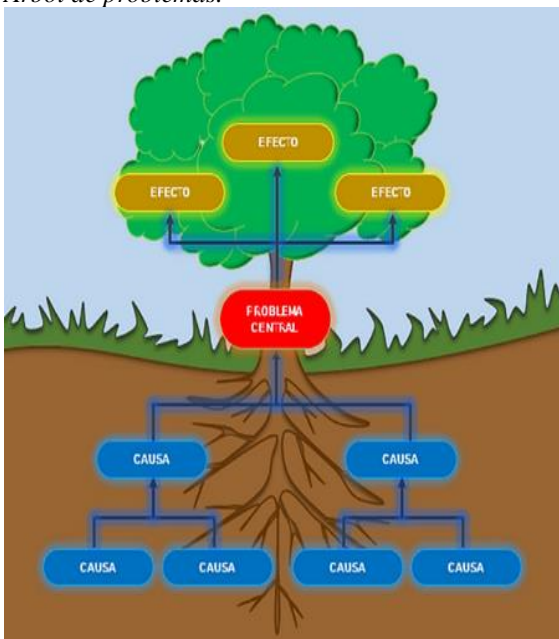
La situación actual se analiza utilizando herramientas que ayudan a entender mejor el problema, como el análisis de las personas o grupos involucrados y el uso del árbol de causas y efectos”, que permite identificar las causas del problema y sus consecuencias (Arenas, Scielo, 2013).

Figura6:
Herramienta de diagnóstico.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

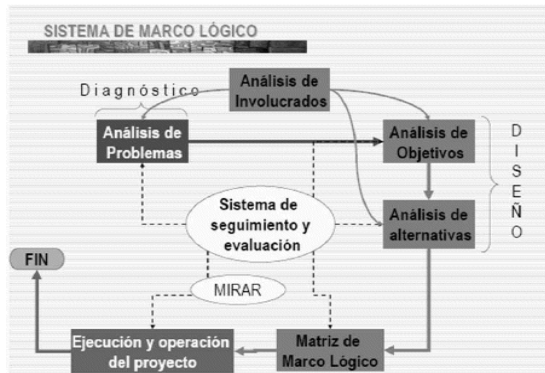
Figura7:
Árbol de problemas.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

Identificar la situación futura deseada se utiliza dos herramientas adicionales de identificación “árbol de relación medios – fines” y el de alternativas el cuál se identifica diferentes estrategias” (Arenas, Scielo, 2013).

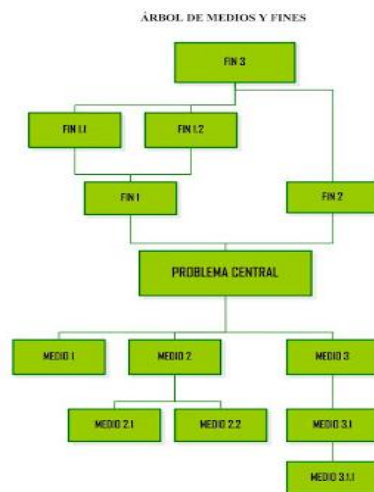
Figura8:
MML (Matriz de Marco Lógico).



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

Utilizado en todo tipo de proyectos su objetivo es comunicar la información esencial del proyecto y constituye la base para el diseño del Plan de Seguimiento de Desempeño y evaluación (Arenas, Scielo, 2013).

Figura 9:
Árbol de relación medios – fines.



Elaborado por: (Arenas, scielo, 2013)

2.2.5. Modelo Canvas.

Teniendo en cuenta a (Chagay Lozano y otros, 2019) manifiesta lo siguiente: el modelo basado en la metodología Canvas es una herramienta innovadora y cada vez más utilizada, ya que permite representar de forma visual y sencilla la realidad que debe enfrentar cualquier emprendedor. Este método explica de manera lógica cómo las organizaciones generan, entregan y aprovechan el valor, y se estructura en nueve bloques principales (pág. 91).

- Segmento de clientes
- Alianzas clave
- Propuesta de valor
- Actividades
- Canales
- Flujo de ingresos
- Estructura de costos
- Recursos clave
- Relación con clientes

Figura10:
Modelo Canvas.

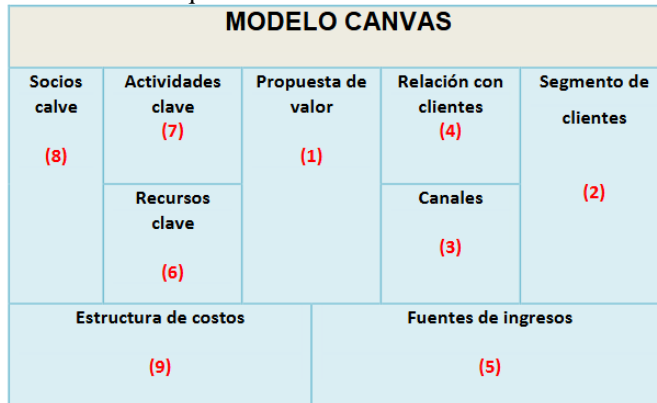


Fuente: (Chagay Lozano y otros, 2019).

“Una de las formas estratégicas de aplicar el Lienzo Canvas, es identificando dos principales contextos: Contexto de mercado y contexto de negocio” (Chagay Lozano y otros, 2019).

Figura 11:

Secuencia de bloques Modelo Canvas.



Fuente: Adaptación de lienzo CANVAS (Chagay Lozano y otros, 2019).

1. **Propuesta de Valor:** En este bloque se busca identificar qué se puede mejorar o cambiar para que el servicio que se ofrece sea distinto y superior al de otras empresas competidoras.
2. **Segmentación de Clientes:** Este bloque busca identificar cómo hacer que el servicio sea único y mejor que el de la competencia. Se enfoca en resolver una necesidad específica del cliente. La idea es no copiar lo que ya hacen otros, sino ofrecer algo distinto y valioso.
3. **Canales de Distribución:** Este bloque explica cómo se dará a conocer y se hará llegar el servicio a más personas, se analizan los medios más efectivos, como publicidad o promociones, para informar a los clientes sobre cómo pueden contratar los servicios legales, es clave planear bien esta parte para lograr un mayor alcance.
4. **Relación con los Clientes:** Se describen estrategias para generar una conexión emocional con los clientes, haciéndolos sentir importantes y asegurando que sigan eligiendo a la empresa, el objetivo es atraer a más personas y mantenerlas satisfechas a largo plazo.
5. **Fuentes de Ingreso:** Las fuentes de ingreso se analizan y se controla cómo se monetiza el servicio, considerando el valor ofrecido a los clientes y los costos involucrados, se incluyen métodos de pago por servicios, préstamos, honorarios y publicidad, cada fuente puede tener distintas formas de establecerse según el mercado y la rentabilidad.

6. **Recursos Claves:** En este bloque se analizan los recursos clave que necesita el negocio para operar, como los físicos (instalaciones o maquinaria), intelectuales (patentes o conocimientos), humanos (personal necesario) y financieros (dinero o crédito). Algunos de estos recursos podrían ser alquilados en lugar de comprados. Este detalle debe considerarse al implementar el modelo de negocio.
7. **Actividades Clave:** En este bloque se analizan y sugieren las acciones clave para ofrecer el servicio en la microempresa, enfocándose en la atención al cliente, la resolución de problemas legales y la gestión de cobros, actividades esenciales para el éxito del negocio.
8. **Socios Clave:** En este bloque se detallan las alianzas importantes que ayudan al funcionamiento de la empresa, enfocándose en las características necesarias para obtener los materiales y recursos que se utilizarán en las diversas actividades del servicio.
9. **Estructura de Costos:** Con el último bloque del modelo CANVAS se analizan los costos y gastos que la empresa genera, incluyendo cualquier tipo por muy alto o bajo que este sea, además de las actividades que remuneren más dinero, y los costos fijos, variables, honorarios, impuestos, cargos, para dar un reporte general eficiente sobre el manejo económico de la empresa.

2.3. Conceptual

Plan de Negocios

El plan de negocios, de acuerdo con él (IEPS, 2024), es la redacción ordenada de una idea de negocio donde se realiza una reflexión sobre el modelo de negocios inicial donde se estructura y ajusta el proyecto para reducir al máximo los riesgos. Para esto se analizan aspectos como la administración, mercadotecnia, producción, finanzas, recursos humanos y forma jurídica.

Investigación de Mercado

Según, (Malhotra, 2020) la investigación de mercados es “la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia”.

Pollos de engorde: Cuando hablamos de cría de pollos de engorde, nos referimos a la domesticación de aves con el objetivo de producir carne. Para este tipo de avicultura, se suele utilizar equipos y gallineros muy parecidos a los que se usan para la producción de aves ponedoras. En estos casos, un pollo de engorde puede requerir de, al menos, 0,09 metros cuadrados de espacio para su cría, además de agua limpia, luz, varias vacunas y la comida adecuada. (SOMEX, 2023)

Demanda: Según (Morales, 2022) Sugiere que “La demanda se refiere a la suma total de productos y servicios que la sociedad tiene la intención de adquirir o comprar en el mercado a un precio específico”.

Oferta: Según (Euroinnova., 2023) propone que “La oferta es la cantidad de un producto o servicio que un vendedor pone a disposición en el mercado”.

Proyección de la demanda: Según (Slimstock, 2024) “La proyección de la demanda es el proceso de estimar la demanda futura de un producto o servicio. Es esencial comprender la demanda pasada y presente, así como los factores que pueden influir en la demanda futura, como las tendencias del mercado, el comportamiento del consumidor y los cambios en la economía.”

Demanda insatisfecha: Cuando un comprador accede a un mercado y no localiza el producto que está buscando o una oferta que satisfaga sus expectativas, surge lo que denominamos demanda no satisfecha. Este fenómeno se origina debido a un desequilibrio entre la oferta y la demanda, y en la actualidad, representa uno de los desafíos más significativos en los mercados. (Lamberti, 2023).

Análisis de precios: El estudio de precios se erige como una de las herramientas fundamentales para concebir una estrategia de fijación de precios efectiva que pueda incrementar tus ganancias, tal como sugiere su denominación, implica una evaluación minuciosa de los diversos tipos de precios presentes en el mercado. (Gomez, 2022)

Amortización: La depreciación contable es un concepto esencial que requiere un sólido entendimiento en la gestión de tu empresa, dado que tiene un impacto directo en la rentabilidad y en la declaración de impuestos, tanto para autónomos en el impuesto sobre la renta de las personas físicas como para pequeñas y medianas empresas en el Impuesto de Sociedades. (Infoautónomos, 2023)

Depreciación: Se trata de la disminución del valor que experimenta un activo a lo largo de su vida útil todas las empresas llevan a cabo este cálculo con respecto a sus activos fijos, es decir, los objetos y bienes adquiridos con la intención de utilizarlos durante un período superior a un año estos activos pueden abarcar desde equipos electrónicos, mobiliario, maquinaria y vehículos hasta instalaciones, los terrenos no se incluyen en esta categoría. (Infoautónomos, 2023)

Fuente de financiamiento: Las fuentes de financiación abarcan todas las opciones disponibles para obtener inversión, que pueden ir desde financiamiento familiar, fondos públicos (o gubernamentales) hasta inversiones privadas el propósito principal de estas fuentes de financiación suele ser la inyección de capital para impulsar o acelerar el desarrollo de un negocio. (Mundi, 2022)

Inversión: Según (Clavijo, 2023) que la “Inversión implica la asignación de recursos para adquirir o crear activos o capital, lo que significa abstenerse de consumir esos recursos en el presente para atender necesidades futuras así, la inversión guarda estrecha relación con el ahorro.”

Balance general: El estado financiero conocido como balance general o balance de situación empresarial es un registro contable que muestra la condición económica y el estado patrimonial de la empresa en una fecha concreta, lo que se denomina, en términos contables, una representación precisa. (BBVA, 2023)

Punto de equilibrio: Según (Urbina G. B., Punto de equilibrio. En G. B. Urbina, Evaluación de, 2013, pág. 372) sugiere que “El análisis del punto de equilibrio es una herramienta valiosa para analizar las interacciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos.”

VAN: El Valor Actual Neto, también conocido como Valor Presente Neto (VPN), es un indicador financiero clave utilizado para evaluar la viabilidad y rentabilidad de proyectos de inversión, se calcula mediante la actualización de los flujos de ingresos y gastos futuros del proyecto, restando la inversión inicial, un resultado positivo indica ganancia y sugiere la viabilidad del proyecto este enfoque permite a las empresas evaluar, desde el inicio y con proyección a futuro, la viabilidad y los rendimientos de sus inversiones. (Ramírez, 2021)

TIR: La Tasa Interna de Retorno (TIR) constituye un indicador crucial para evaluar la rentabilidad de proyectos e inversiones, siendo proporcionalmente mayor la rentabilidad a medida que la TIR se incrementa calcular la TIR de distintos proyectos facilita la toma de decisiones respecto a las inversiones a emprender. (Cigoña, 2023)

Emprendedor: De acuerdo con (Ferreira, 2024) La definición de emprendimiento más moderna también incluye conceptos más elevados como la transformación del mundo para resolver grandes problemas, iniciar un cambio social, crear o vender un producto innovador.

Análisis Costo Beneficio: “Su objetivo es determinar si una próxima inversión es rentable o no para una empresa.” (Rodrigues, 2023).

Viabilidad económica: La viabilidad económica determina el potencial que tiene un Plan de Negocios empresarial y es la base sobre la que se debe edificar cualquier negocio, para determinar la viabilidad de cualquier organización es preciso analizar aspectos técnicos, económicos y comerciales con la finalidad de valorar el retorno de la inversión, este estudio completo permite tomar decisiones objetivas y elaborar una planificación estratégica de una empresa en base a las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas asociadas al negocio y su mercado (Stsepanets, 2023)

2.4. Legal

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

DERECHOS DEL BUEN VIVIR

Sección primera

Agua y alimentación

Art. 13.- Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales. El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria.

Sección séptima

Salud

Art. 32.- La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir.

Sección octava

Trabajo y seguridad social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Capítulo tercero

Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria

Sección novena

Personas usuarias y consumidoras

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

Capítulo noveno

Responsabilidades

Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:

1. Acatar y cumplir la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente.
9. Practicar la justicia y la solidaridad en el ejercicio de sus derechos y en el disfrute de bienes y servicios.
12. Ejercer la profesión u oficio con sujeción a la ética.

Sección octava

Sistema financiero

Art. 308.- Inc. 2.- El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

Sección primera

Formas de organización de la producción y su gestión

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales pública o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Sección tercera

Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Sección cuarta

Democratización de los factores de producción

Art. 334.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá.

1. Evitar la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover su redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos.
2. Desarrollar políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.
3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.
5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Capítulo I

Art. 10.- Capital de riesgo y organizaciones mixtas. - El Estado Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados participarán en la conformación de capitales de riesgo y de organizaciones mixtas de economía popular y solidaria a través de mecanismos legales y financieros idóneos. El carácter temporal de las inversiones efectuadas por el Estado deberá ser previamente acordado, tanto en tiempo cuanto en forma; privilegiando los procesos de desinversión del Estado en organizaciones donde es o será miembro, asociado o socio en forma parcial, a favor de la y las comunidades en cuyos territorios tales emprendimientos se desarrollen, dentro de las condiciones y plazos establecidas en cada proyecto.

Sección 2

De las Organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18.- Sector Asociativo. - Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Sección 3

De las Organizaciones del Sector Cooperativo

Art. 24.- Cooperativas de producción. - Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles. (LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA, 2011).

GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AVÍCOLAS MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

Artículo 5.- De la localización y las condiciones apropiadas de una granja avícola: Las granjas avícolas deben estar localizadas en lugares permitidos que no intercepten con reservas naturales, para lo cual se debe obtener, de acuerdo con las normativas vigentes, el Certificado de intersección en el Ministerio de Ambiente, el Permiso de uso de suelo que otorga cada municipio, el Permiso de uso del agua en la SENAGUA y el Registro de la granja en AGROCALIDAD.

Artículo 15.- De las acciones a cargo del personal del plantel:

- a) El personal de la granja deberá ser capacitado en las diferentes actividades que estén a su cargo, respetando las normas de bioseguridad de acuerdo con la ejecución de los procedimientos operacionales estandarizados (POE) que se establezcan en cada granja.
- b) Conocer y cumplir las normas de bioseguridad y de higiene establecida por la granja. No introducir dentro de la granja ninguna clase de aves, subproductos aviares ni otros animales.
- c) Consumir los alimentos dentro de las áreas destinadas para comedores de personal.
- d) Utilizar equipos de protección como gafas, mascarillas, respiradores, calzado adecuado, etc., durante las labores en las granjas de acuerdo a su actividad.

Artículo 31.- Del almacenamiento de los alimentos balanceados en las granjas:

De las bodegas y su limpieza:

- Las bodegas destinadas al almacenamiento de materias primas o alimento balanceado deben estar ubicadas en sitios secos, aireados que faciliten las operaciones de limpieza y desinfección regular. La construcción debe ser de cemento y con protecciones que impidan el ingreso de roedores o aves silvestres y el almacenamiento de sacos deberá realizarse sobre pallets de madera.
- Aplicar un programa de control de plagas, especialmente roedores y moscas.

- De la organización de materiales dentro de la bodega:
- Los alimentos destinados a diferentes usos o destinos deben estar separados y claramente identificados y rotulados.
- La bodega debe estar localizada fuera del galpón.
- Para el caso de almacenamiento en sacos, deben apilarse sobre tarimas o pallets que permitan una distancia mínima entre 10 y 20 cm. del piso y las paredes para mantener una aireación adecuada, las mismas deben permanecer limpias y ordenadas, cerradas y protegidas para evitar el ingreso de plagas u otro tipo de animales.

c) El encargado de la bodega deberá mantener un registro de entrada y salida de alimentos o materias primas.

Artículo 33.- De la asistencia veterinaria: Toda granja avícola deberá contar con la asistencia técnica de un médico veterinario, o profesional afín, de planta o contratado.

Artículo 45.- De las condiciones de las granjas:

a) Las acciones de limpieza, desinfección, etc. de los galpones deben ser realizadas antes del ingreso de las aves al mismo.

b) Los galpones deberán contar con una cama adecuada y contar con los equipos necesarios para alimentación, acceso al agua, ventilación, cortinas para la regulación de la circulación del aire, etc.

c) El personal responsable del galpón deberá ser entrenado en las diferentes actividades a su cargo.

d) Llevar un registro en cada galpón, con información relacionada al bienestar de las aves y a su desarrollo.

Artículo 53.- De la capacitación del personal:

a) El personal responsable de las diferentes actividades en una granja avícola, deberá ser capacitado de acuerdo con los POE específicos relacionados con su actividad.

b) Estas capacitaciones deben ser dirigidas a personal de una granja avícola, incluyendo a aquellos que ocupan cargos directivos, cuyas acciones o decisiones impacten directamente en la calidad del producto final para consumo en el ambiente, o en los trabajadores, así como en el bienestar de las aves.

c) Las capacitaciones podrán ser dictadas por profesionales calificados de la misma granja avícola o por expertos externos y deben mantenerse registros que avalen las acciones de capacitación.

d) En la granja debe mantenerse siempre visible un protocolo escrito con las normas higiénicas a seguir por el personal para evitar la difusión de patógenos. (GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AVÍCOLAS, 2017)

2.5. Georreferencial

El estudio georreferencial nos ayuda para conocer específicamente el lugar donde se va a realizar el plan de negocios de la producción avícola.

Localización

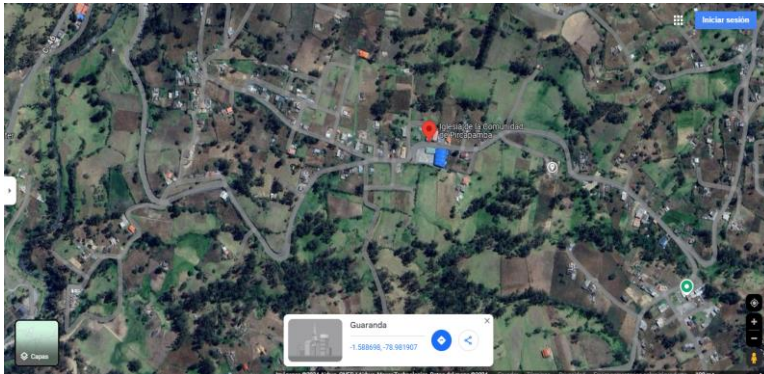
País: Ecuador

Provincia: Bolívar

Cantón: Guaranda

Parroquia: Gabriel Ignacio Veintimilla

Figura12:
Localización



Elaborado por: Mullo Nathaly & Jessica Yucailla (Google maps, 2024)

La producción avícola estará ubicada en la zona urbana de la comunidad de Pircapamba perteneciente a la Parroquia Gabriel Ignacio Veintimilla de la Ciudad de Guaranda de la Provincia Bolívar, se ha escogido este lugar por su ubicación y su clima favorable para la producción de pollos de engorde.

CAPITULO III.

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de Investigación

3.1.1. Investigación mixta

En el presente trabajo de investigación vamos a utilizar la investigación mixta ya que nos ofrece una visión completa del mercado. En este caso utilizaremos lo cualitativo y cuantitativo.

Lo cuantitativo aplicaremos para la recolección y análisis de los datos numéricos el cual nos permitirá desarrollar un análisis más profundo para así realizar proyecciones, obtener resultados de la población o muestra, gracias a esto podremos interpretar los resultados con claridad. Así mismo nos ayudara en el cálculo de flujo de caja, punto de equilibrio, el cálculo del VAN, TIR.

Mientras que lo cualitativo nos ayuda a conocer y analizar la información de la recolección de datos específicos, a través de la encuesta aplicada a los posibles consumidores de la carne de pollo, también será de mucha importancia en el desarrollo de los objetivos específicos que permitirán conocer las cualidades importantes de la investigación. Además, nos ayudara a realizar la estructura organizacional para el buen funcionamiento de la empresa.

3.2. Enfoque de la investigación

El presente Plan de Negocios tiene un enfoque cuantitativo ya que se utiliza datos estadísticos mientras que el enfoque cualitativo se utiliza para la descripción de las características del proceso del Plan de Negocios para la producción avícola en la ciudad de Guaranda, Parroquia Veintimilla, Provincia Bolívar año 2025.

3.3. Métodos de Investigación

3.3.1. Método deductivo

Este método nos ayuda a tomar decisiones importantes a partir de teorías, y características de un Plan de Negocios y la producción avícola para prever problemas, mejorar procesos y así aumentar probabilidades del éxito.

3.3.2. Método inductivo

Este método nos brindara una visión completa de la información recopilada, facilitando el análisis y permitiendo llegar a conclusiones y recomendaciones para el Plan de negocios.

3.3.3. Método Bibliográfico

Para realizar el presente investigación hemos recurrido a este método puesto que nos ha permitido recopilar información de diversas fuentes como libros, revistas, artículo y sitios Webs lo que nos ayudó a identificar y explorar temas importantes y relacionadas con el Plan de Negocios para la producción avícola.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos

3.4.1. Encuesta

En este proyecto utilizaremos las encuestas como herramientas, ya que va dirigida a los consumidores para recolectar información mediante la aplicación de un cuestionario.

3.5. Universo, Población y Muestra

Universo

De acuerdo con los datos del censo poblacional (INEC, 2020) , en la ciudad de Guaranda presenta una población total de 30,755, el consumo de pollos es de tipo familiar, por lo que dividimos para 3.75 que es el promedio de miembros de una familia tipo, obteniéndose, 8.201 familias.

Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizará la siguiente formula:

Formula de la Muestra.

$$n = \frac{NZ^2 pq}{E^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

N= Población total

Z= Distribución normaliza. Si Z es 1.96 el porcentaje de confiabilidad de 95%

p= Porción de aceptación deseada para el producto

q= Proporción de rechazo

E= Porcentaje deseado de error (Baca Urbina, Evaluación de Proyectos Séptima edición, 2019)

A continuación, procedemos a reemplazar los valores a la formula con el fin de conocer la muestra de presente proyecto.

$$n = \frac{(8.201)(1,96)^2 (0,50)(0,50)}{(0,05)^2 (8.201 - 1) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{(8.201)(0,96)}{0.0025 (8.200) + (3,84)(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{7.872,96}{20.500 + 0,96}$$

$$n = \frac{7.872,96}{20.500,96}$$

$$n = 384$$

El número de las encuestas a ser realizadas es de 384 familias.

3.6. Procesamiento de la Información

Se utilizará el software Microsoft Excel, un programa que facilita la edición de hojas de cálculo, para analizar los datos obtenidos a través de encuestas, permitiendo la creación de tablas y gráficos que representen información compleja de manera clara y estructurada.

CAPITULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados

1. ¿Consume usted carne de pollo?

Tabla 1:

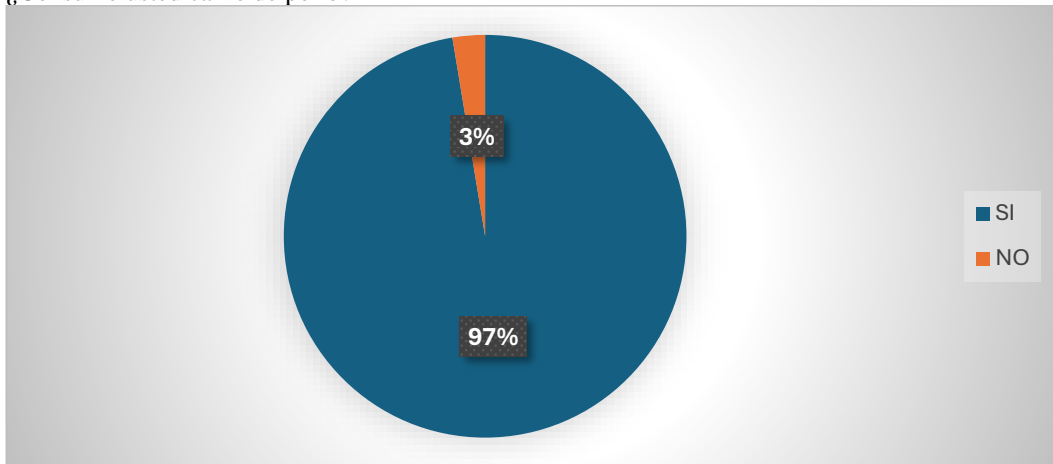
¿Consumo de carne de pollo?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
SI	374	97
NO	10	3
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 13 :

¿Consumo de carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica.

Interpretación:

Del total de los encuestados el 97% manifiestan que si consumen carne de pollos mientras que el 3%no lo consumen. La mayor parte consumen carne de pollo ya que es un producto indispensable en la cocina y forma parte de nuestro alimento diario mientras que una cantidad pequeña no consumen por ser vegetariano o no le gusta. Con esta información se entiende que si existe demanda del producto.

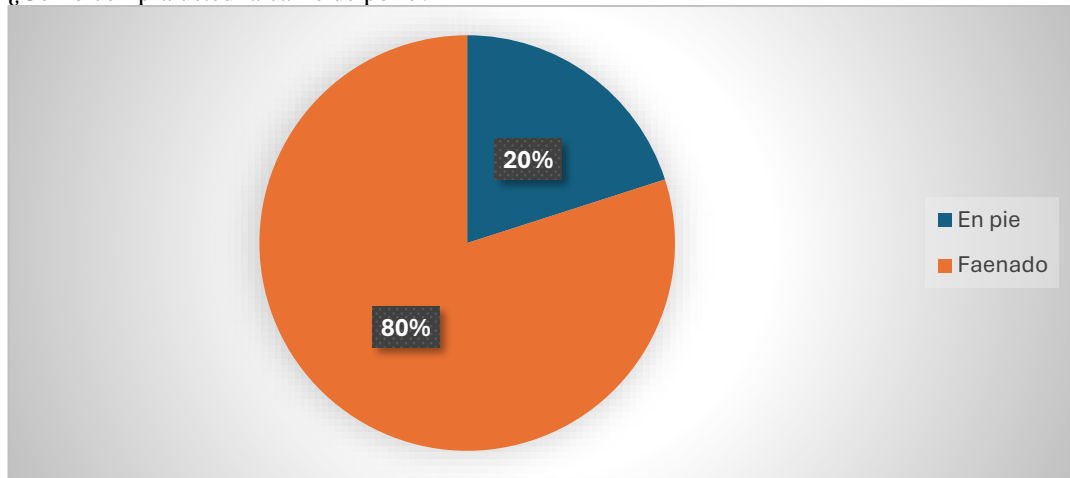
2. ¿Cómo compra usted la carne de pollo?

Tabla 2:
¿Compra de carne de pollo?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En pie	77	20
Faenado	307	80
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica.

Figura 14:
¿Cómo compra usted la carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica.

Interpretación:

De total de los encuestados el 80% desean comprar pollo faenado y el 20% prefieren en pie.

A comparación del pollo en pie es mucho más fácil comprar ya pelado por que se ahorra el tiempo de las amas de casa.

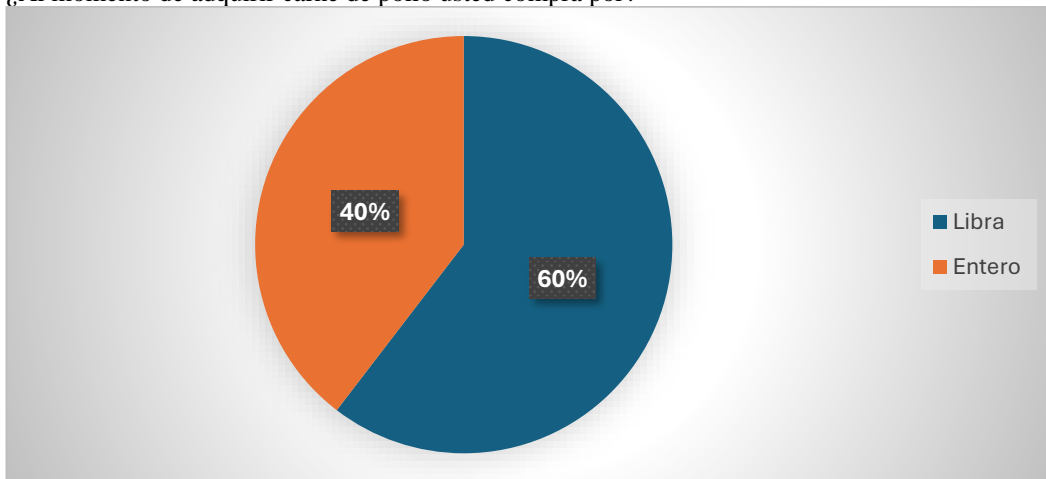
3. ¿Al momento de adquirir carne de pollo usted compra por?

Tabla 3:
¿Compra de pollo por libras?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Libra	232	60
Entero	152	40
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 15:
¿Al momento de adquirir carne de pollo usted compra por?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

Del total de los encuestados manifiestan que el 60% prefieren comprar en libras dependiendo el número de las personas en cada familia, esto hacen para comprar diariamente y así adquirir pollos frescos, mientras que el 40% dice que prefiere comprar entero ya que son familia grande o también para comer poco en el desayuno, almuerzo y merienda.

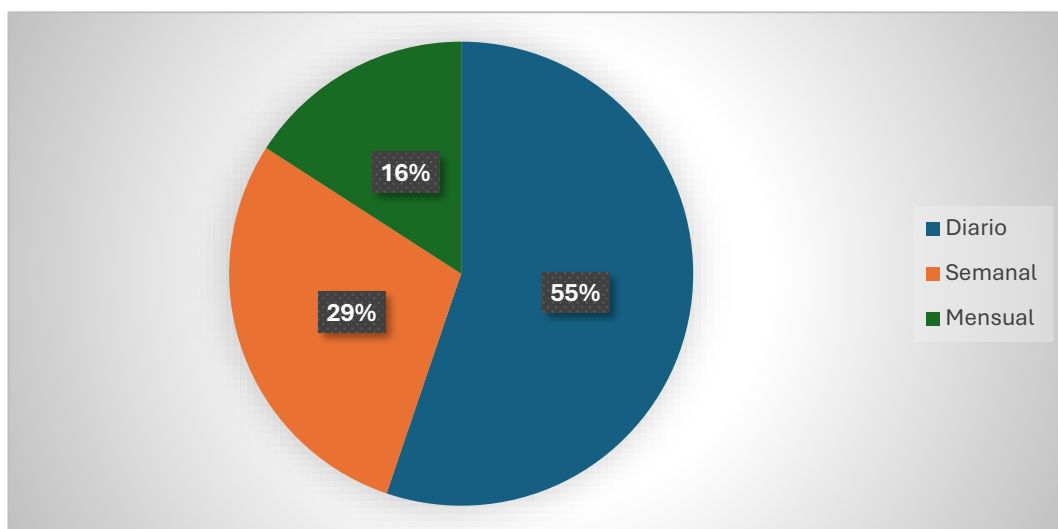
4. ¿Con que frecuencia usted consume carne de pollo?

Tabla 4:
¿Consume de carne de pollo?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Diario	212	55
Semanal	111	29
Mensual	61	16
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 16:
¿Con que frecuencia usted consume carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

En la encuesta aplicada permitió conocer que el 55% de las familias consume la carne de pollo diariamente en desayunos, almuerzo y meriendas lo que nos indica que es apetecido por la mayoría, mientras que el 29% manifiestan que consumen semanalmente, y el 16% nos dice que consume mensualmente.

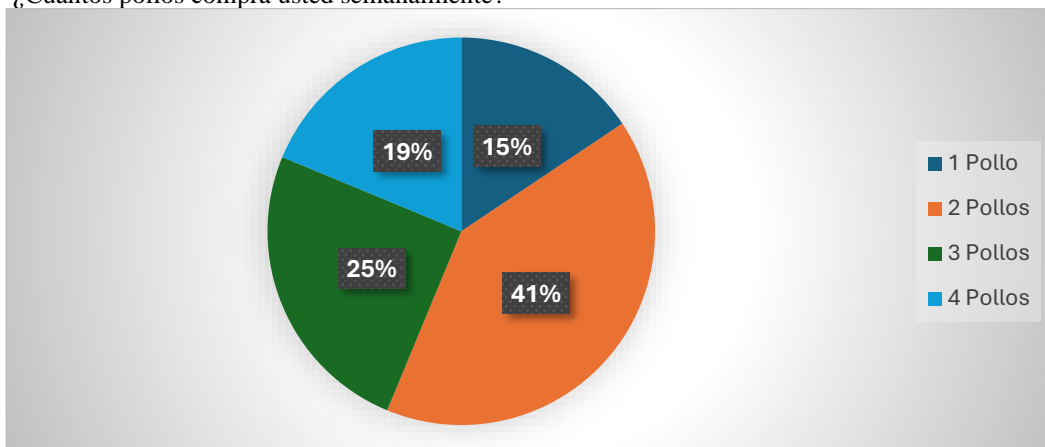
5. ¿Cuántos pollos compra usted semanalmente?

Tabla 5:
¿Compra de pollos semanalmente?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1 Pollo	60	16
2 Pollos	156	41
3 Pollos	96	25
4 Pollos	72	19
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 17:
¿Cuántos pollos compra usted semanalmente?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

Del total de los encuestados el 41% muestran que adquieren 2 unidades de pollos semanales, seguidamente con el 25% nos dice que consumen 3 pollos, el 19% consumen 4 pollos y el 15% consumen 1 pollo.

Al mirar los resultados vemos que la mayoría de familias consumen 2 y 3 pollos semanales.

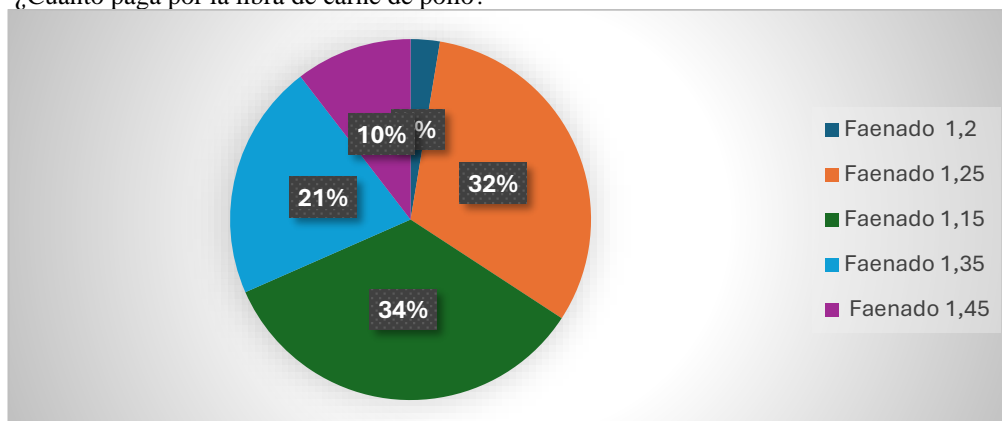
6. ¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?

Tabla 6:
¿Pago de pollo faenado por libra?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Faenado 1,20	10	3
Faenado 1,25	121	32
Faenado 1,15	131	34
Faenado 1,35	81	21
Faenado 1,45	40	10
TOTAL	383	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 18:
¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

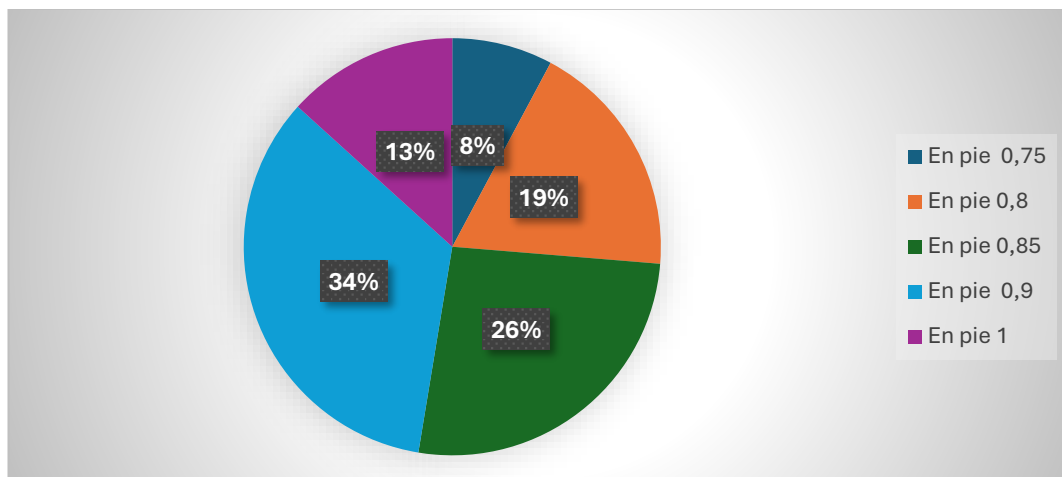
Gracias a las encuestas realizadas podemos ver que la mayoría de las familias están dispuestos a pagar por la libra de carne de pollo el 34% 1,15, el 32% 1,25, 21% 1,35, 10% 1,45 y finalmente 3% 1,20 la libra lo que nos indica el alto rendimiento de consumo.

Tabla 7:
¿Pago de pollo en pie por libras?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En pie 0,75	30	8
En pie 0,8	71	18
En pie 0,85	131	34
En pie 0,9	101	26
En pie 1	51	13
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 19:
¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

Al obtener los resultados tenemos que el 34% pagan 0,90 centavos la libra del pollo en pie, asimismo el 26% pagan 0,85, y el 19% pagan 0,80 y el 13% paga a 1 finalmente el 8% a 0,75%.

Esto quiere decir que los clientes pagan depende la calidad del producto.

7. ¿Dónde adquiere usted la carne de pollo

Tabla 8:

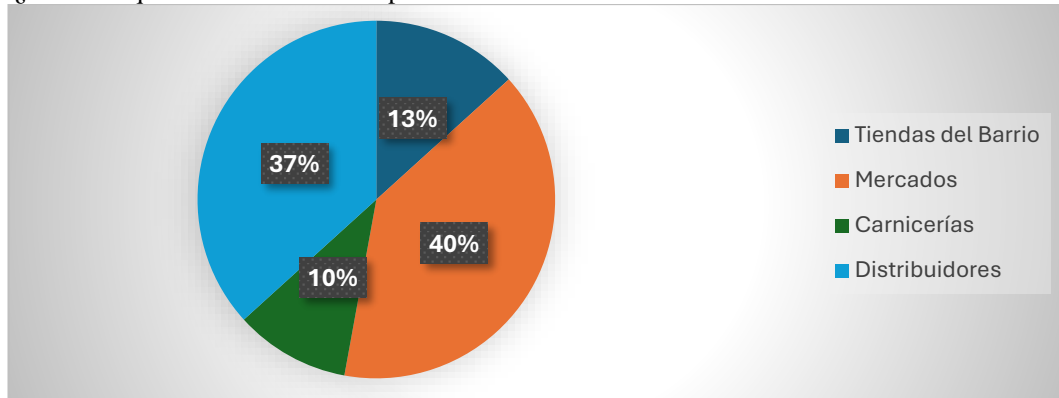
¿Dónde adquiere la compra de pollo?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas del Barrio	51	13
Mercados	152	40
Carnicerías	40	10
Distribuidores	141	37
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 20:

¿Dónde adquiere usted la carne de pollo?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

Basándonos en los datos el 39% de las familias adquieren en mercados y con un porcentaje mínimo de 11% los compran en los Mini Marquet.

La mayor parte de las familias compran carne de pollo en mercados, carnicerías debido a la comodidad, la calidad, cantidad y variedad de precios al alcance económico.

8. Si le ofertaran la carne de pollo en la ciudad de Guaranda. ¿Usted lo adquiriría?

Tabla 9:

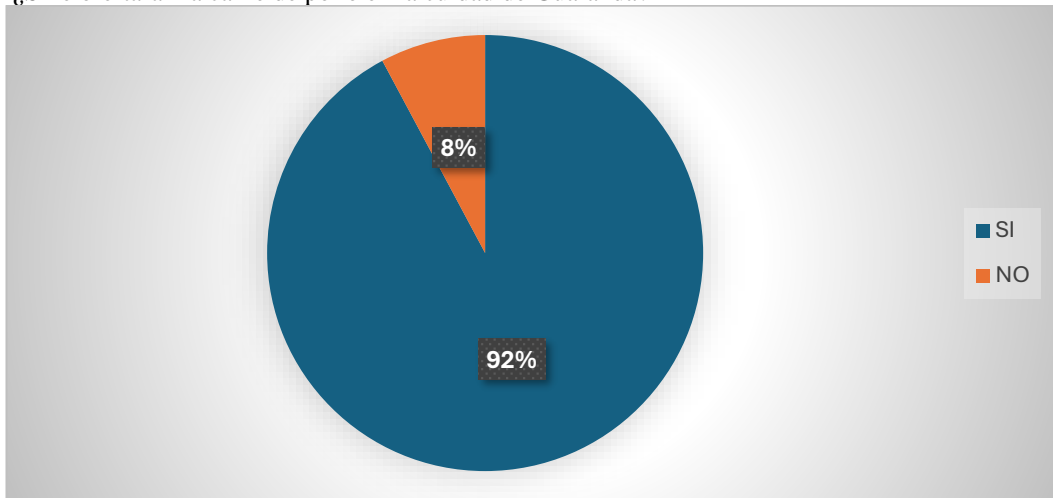
¿La oferta de pollo en la ciudad de Guaranda?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
SI	354	97,4
NO	30	2,6
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 21:

¿Si le ofertaran la carne de pollo en la ciudad de Guaranda?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

Del total de personas encuestadas el 92% de la población están dispuestos a adquirir la carne pollo, y tan solo un 8% manifiestan que no van a comprar nuestro producto.

Según los resultados obtenidos se puede ver que si comprarían la carne de pollo si se ofertara la carne de pollo, este resultado muestra que tenemos un mercado potencial alto del producto.

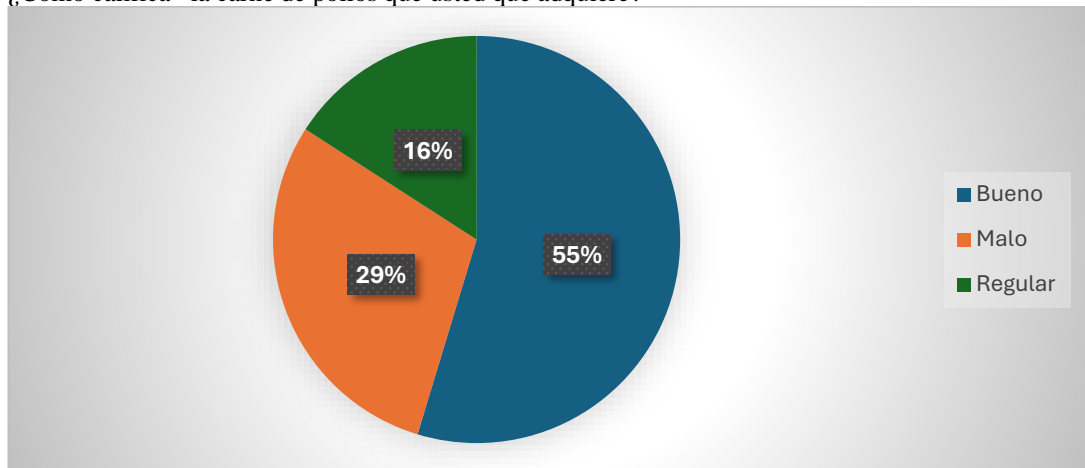
9. ¿Como califica la carne de pollos que usted que adquiere?

Tabla 10:
¿La calificación de carne de pollo?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	210	55
Malo	113	29
Regular	61	16
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Figura 22:
¿Como califica la carne de pollos que usted que adquiere?



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Interpretación:

De la totalidad el encuestados el 55% califica que los productos que ellos compran son buenos, y un 29% dice que son malos los productos que compran tal vez esto debido por el lugar donde los adquieren. No todos los consumidores consideran que el producto que adquieren es bueno y esto debido a que se debe cumplir una serie de estándares de calidad para producir un producto de consumo y no siempre todos lo cumplen.

CAPITULO V.

PROPUESTA

5.1. Objetivo

Realizar un estudio del mercado, Administrativo financiero y evaluación financiero para una empresa productora de pollos engorde.

5.2. TEMA:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024”

5.3. Estudio de mercado

El estudio de mercado en el presente desarrollo de nuestro proyecto es de vital importancia ya que nos proporciona información para determinar si nuestro producto tiene un lugar en el mercado, y también si es buena idea invertir.

Gracias a este estudio se podrá determinar y cuantificar la demanda y la oferta, con el fin de saber cuál es el mercado potencial del proyecto asimismo los precios del mercado y los canales de comercialización ya que estos ayudaran a posicionar nuestros productos.

5.3.1. Definición del producto

El producto se va a ofrecer es pollo en pie y faenado en la Granja Campo Alegre en la comunidad de Pircapamba de la ciudad de Guaranda. El promedio de los pollos será de 5 a 6 libras en adelante en 45 días.

Pollo en pie

Figura23:
Pollo en pie



Fuente: Google

El pollo en pie debe estar en perfectas condiciones para ser ofertada y así ofrecer calidad de carne de pollo, con esto logramos que los clientes nos prefieran a nosotros.

Pollo Faenado

Figura24:
Pollo Faenado



Fuente: Google

Los pollos con 45 días de edad tendrán un peso de 6 libras, el color de la piel será amarillento, suave y elástico.

5.3.2. Análisis de la demanda

En el presente proyecto se tomó en cuenta a las familias de la ciudad de Guaranda como resultado tenemos 8,201 familias de la cual se recogió a la personas que dijeron que si consumen la carne de pollo que nos dio un total de 7,988 La demanda anual asciende 1.025.950 pollos.

Tabla 11:
Demanda actual

Opciones	Personas De La Muestra	%	N° Personas	Consumo Semana	Consumo Anual
1 pollo	60	16	1.246	1.246	64.797
2 pollos	156	41	3.243	6.486	337.276
3 pollos	96	25	1.997	5.991	311.523
4 pollos	72	19	1.502	6.007	312.354
TOTAL	384	100	7.988	19.730	1.025.950

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.3.3. Proyección de la demanda

Para calcular la proyección de la demanda futuro, es necesario utilizar la formula del monto, y debemos utilizar en porcentaje de crecimiento 1,56%.

La fórmula de monto es $M = C (1+i)^n$

Esta fórmula adaptamos a la Demanda Futura, quedando de la siguiente manera:

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

DF =	Demanda Futura
DI =	Demanda Inicial
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,56%)
n=	# de años

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

$$DF= 1.025,950 (1+0,0156)^1$$

$$DF= 1.025,950 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{DF= 1.041,955}$$

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

$$DF= 1.041,955 (1+0,0156)^1$$

$$DF= 1.041,955 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{DF= 1.058,209}$$

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

$$DF = 1.058,209 (1+0,0156)^1$$

$$DF = 1.058,209 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{DF = 1.074,717}$$

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

$$DF = 1.074,717 (1+0,0156)^1$$

$$DF = 1.074,717 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{DF = 1.091,483}$$

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

$$DF = 1.091,483 (1+0,0156)^1$$

$$DF = 1.091,483 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{DF = 1.108,510}$$

Tabla 12:

Proyección de la demanda

N	Años	Demanda Futura
0	2024	1.025.950
1	2025	1.041.955
2	2026	1.058.209
3	2027	1.091.483
4	2028	1.108.510
5	2029	1.125.803

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.3.4. Análisis de la oferta

Para realizar este proyecto consideramos a cuatro principales competencias que están ubicados alrededor de la ciudad de Guaranda, que ofrecen los mismos productos al igual que de nuestra granja.

Tabla 13:
Cálculo de la Oferta

Nº	Nombre	Nombre de granjas	Ubicación	Productos	Cuanto Produce al Día	Cuanto Produce a la semana	Producción al Año	Precio
1	Ponce Calero José Miguel	PONCE CALERO	Unidad Educativa Guaranda Vía a San Simón	Pollo Faenado	380	2.660	138.320	1,25
				Pollo en Pie				0,9
2	REA TAXI SEGUNDO HUMBERTO	AVICOLA REA	Guanujo-Sixipamba	Pollo Faenado	350	2.450	127.400	1,3
				Pollo en Pie				0,95
3	OCAMPO PICO EDITH GRACIELA	AVICOLA ROSITA	Guanujo - Atandahua	Pollo Faenado	300	2.100	109.200	1,35
				Pollo en Pie				0,85
4	GUZMAN BORJA NATALIA DAISY	EL PARAISO	San Lorenzo - Amapolas	Pollo Faenado	275	1.925	100.100	1,3
				Pollo en Pie				1
TOTAL					1.305	9.135	475.020	

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Al año se tiene una oferta de 475.020 pollos que se vende a diario en la ciudad, algunos tienen entregas a restaurantes y tiendas para que lo revendan, además algunos tienen local que ofrecen directamente al consumidor.

5.3.5. Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta futura se lo realiza de la misma manera que lo realizamos en la demanda, es decir utilizando la fórmula del monto con el 1,56% que es la tasa de crecimiento de la población

La fórmula del monto es $M = C (1+i)^n$

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

OF =	Oferta Futura
OI =	Oferta Inicial
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (1,56%)
n=	# de años

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

$$OF= 475.020 (1+0,0156)^1$$

$$OF= 475.020 (1,0156)^1$$

$$OF= 482.430$$

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

$$OF= 482.430 (1+0,0156)^1$$

$$OF= 482.430 (1,0156)^1$$

$$OF= 489.956$$

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

$$OF = 489.956 (1+0,0156)^1$$

$$OF = 489.956 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{OF = 497.600}$$

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

$$OF = 497.600 (1+0,0156)^1$$

$$OF = 497.600 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{OF = 505.362}$$

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

$$OF = 505.362 (1+0,0156)^1$$

$$OF = 505.362 (1,0156)^1$$

$$\mathbf{OF = 513.246}$$

Tabla 14:

Proyección de la Oferta

N	Años	Oferta Futura
0	2024	482.430
1	2025	489.956
2	2026	497.600
3	2027	505.362
4	2028	513.246
5	2029	521.252

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.3.6. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha la obtenemos restando demanda futura menos oferta futura que nos da a conocer los resultados de la demanda insatisfecha.

Tabla 15:
Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2024	1.025.950	482.430	543.519
2025	1.041.955	489.956	551.998
2026	1.058.209	497.600	560.609
2027	1.091.483	505.362	586.121
2028	1.108.510	513.246	595.264
2029	1.125.803	521.252	604.550

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Al realizar la proyección de la demanda insatisfecha podemos ver que existe una demanda insatisfecha de 543.519.

5.3.7. Análisis de precios

Para realizar el análisis de precios recurrimos a los resultados de la encuesta, donde escogimos al mayor porcentaje de los precios que están dispuesto a pagar a los clientes.

Tabla 16:
Análisis de Precio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Faenado 1,20	10	3
Faenado 1,25	121	32
Faenado 1,15	131	34
Faenado 1,35	81	21
Faenado 1,45	40	10
TOTAL	383	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Como podemos observar en la tabla el 34% de personas encuestadas están dispuestos a pagar 1,15 por la libra de carne de pollo.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
En pie 0,75	30	8
En pie 0,8	71	18
En pie 0,85	131	34
En pie 0,9	101	26
En pie 1	51	13
TOTAL	384	100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

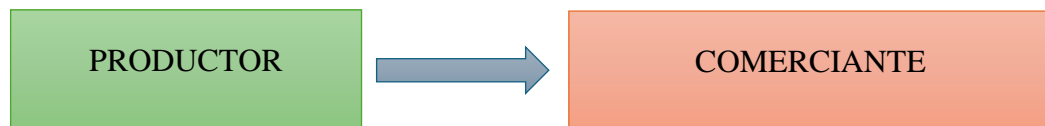
Así mismo el pollo en pie las personas encuestadas prefieren pagar a 0,85 centavos la libra de pollos en pie por lo que al momento de faenar al pollo se reduce la libra por lo que los clientes pagan a ese precio.

5.3.8. Análisis de la comercialización

El análisis de la comercialización es de una suma importancia para el desarrollo de nuestro proyecto, una vez que el pollo ha cumplido la etapa indispensable de la crianza y se ha logrado el peso conveniente, es necesario buscar la salida inmediata al mercado. Para ello se debe tener previsto cuáles serán los puntos de distribución por lo menos con dos semanas de anticipación, el producto que se ofertara son pollos en pie y faenados.

5.3.9. Canales de distribución

Esta granja utilizara dos canales de comercialización con el fin de llegar al consumidor final los cuales son:



El primer canal se refiere a la comercialización directa del productor a comerciante ya que en nuestra granja ofrece vender directamente a los comerciantes y a los que tienen posibilidades de trasladarse hasta la granja. Este canal nos ayuda a vender en un 10%



El segundo canal será productor-comerciante -consumidor final este canal es de suma importancia ya que se pretende entregar a comerciantes como tiendas, carnicerías, restaurantes, mercados para que ellos lo vendan este canal será de mucha ayuda ya que se venderá un 90% con este canal.

Otros canales

También hemos visto que por la red social también podemos llegar a nuestros clientes por ello que hemos creado las cuentas en diferentes redes sociales.

Tabla 17:
Redes Sociales

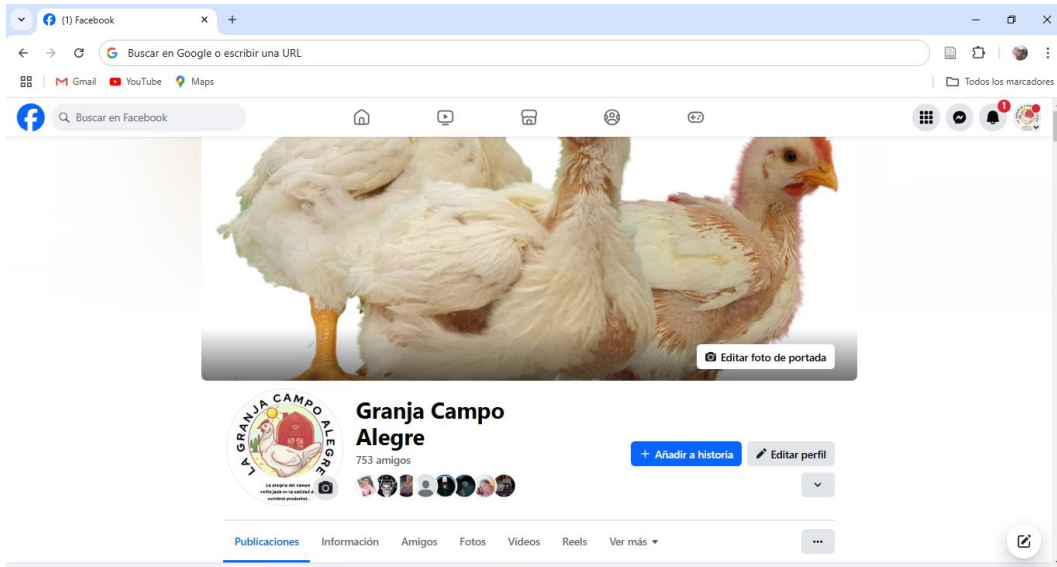
Nombre	Actividad	Herramientas	Cantidad		Costo unitario	Costo total
Publicidad	Redes sociales	Facebook	Mensual	12	10	120
		Tik Tok	Mensual	12	2	24
	Anuncios	Hojas	Anual	200	0,05	100
		Volantes		0		
		Radio	Mensual	12		
TOTAL						484

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Facebook

Facebook ayudara con la publicad a nuestros clientes para que sepan el producto que estamos ofreciendo como es el pollo faenado y en pie, y así atraer a nuevos clientes. Utilizando imágenes atractivas, videos de la granja Campo Alegre S. A. y buscamos captar la atención de los clientes y motivarlos a compartirlo con sus redes, ampliando así nuestro alcance.

Figura25:
Perfil de Facebook



Nota: (Facebook, s.f.)

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

TikTok

TikTok se ha convertido en una de las plataformas más populares para generar contenido creativo y conectar con los clientes. Para La Granja Campo Alegre, dedicada a la producción avícola, esta red social ofrece oportunidades únicas para promover su marca y fortalecer su presencia en el mercado:

Figura 26:
Perfil de TikTok



Nota: (TikTok, s.f.)

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.4. Estudio Técnico

El estudio técnico en el presente plan de negocios es una parte fundamental que examina como se realizara las operaciones del proyecto. El objetivo principal es determinar si el negocio es técnicamente viable.

Además, abarca aspectos como los recursos necesarios, los pasos del proceso de producción, el lugar donde se llevará a cabo, las instalaciones, el equipo y las tecnologías que se utilizaran.

5.4.1. Plan de producción

Tabla 18:

Capacidad de Producción

Producto	Anual	Mensual	Semanal	Diario
Pollo Faenado	20.275	1.690	422	56
Pollo en Pie	5.069	422	106	14
Total	25.344	2.112	528	69

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Para empezar la granja iniciara la producción con 4 galpones de 60m², en cada metro cuadrado entra 10 pollos, la capacidad instalada es de 600 pollos por galpón, pero deben ingresar en secuencia para que la producción sea en escalera. La comercialización del pollo se realiza entre seis y siete semana.

5.4.2. Localización

Macro Localización

País: Ecuador

Provincia: Bolívar

Cantón: Guaranda

Comunidad: Pircapamba

Figura 27:
Mapa de la Comunidad de Pircapamba



Fuente: Imagen tomado desde Google

La granja Avícola estará ubicada en la comunidad de Pircapamba a unos 5 minutos de la ciudad de Guaranda, a unos 100 metros de la iglesia de la comunidad.

El terreno donde se construirá la Granja avícola dispone de los siguientes servicios básicos.

- ✚ Agua potable en cantidades suficientes y además contamos con un pequeño río.
- ✚ La vía es lastrada y buena para el acceso de los visitantes, materia prima y los materiales además el sector es plano
- ✚ Instalación eléctrica
- ✚ Cercanía a la ciudad de Guaranda

5.4.3. Proceso Productivo

La crianza de pollos de engorde requiere de mucha atención y cuidado, el proceso de producción de los pollos es el siguiente:

1. **Construcción de galpones:** Los galpones debe tener los servicios básicos como agua, energía eléctrica, además debe tener un medio ambiente confortable. El techo será de zinc, el piso de cemento, la pared trasera será de bloque y la parte delantera será un metro de bloque y la otra parte será malla. Además, es muy importante colocar una cama de 10cm de altura de viruta de madera. Los galpones tendrán 10x6.
2. **Compra de pollitos:** Consiste en hacer pedido de pollitos bebes por lo menos con un mes de anticipación a los proveedores. Aves de excelente calidad pollitos sanos, fuertes, que garanticen un peso adecuado.
3. **Trasporte de pollitos:** Es importante transportar los pollitos en horas frescas, evitar golpes bruscos, no es recomendable amontonar las cajas puede causar muertes por falta de aire.
4. **Desinfección y preparación de la cama:** Es de suma importancia desinfectar el galpón por dentro y por fuera antes de la llegada de los pollitos, generalmente se hace con una pequeña cantidad de yodo. También se debe llevar un libro de registro para anotar toda la información detallada acerca de las novedades.

La preparación de la cama inicia con el esparcimiento de viruta de madera en el piso con el fin de formar un colchón de 10cm y así los pollos podrán descansar cómodamente. Cabe recalcar que la cama se debe cambiarse cada vez que se cambie el lote de pollos.
5. **Recepción de los pollitos:** El día de la llegada de los pollitos se les debe administrar agua azucarada ya que esto ayudara en la limpieza del aparato digestivo con el fin de proporcionar calorías, antibióticos y vitaminas.
6. **Crianza y engorde:** En esta parte consiste en el buen manejo del ambiente para la cría de los pollos de engorde, y proporcionar todos los requerimientos necesarios como: ventilación, temperatura y espacio suficiente. Además, se debe estar atento a las enfermedades, y ofrecer buena atención durante toda su vida.

7. **Alimentación:** El alimento es la más importante para garantizar su crecimiento saludable y así maximizar su rendimiento productivo y obtener carne de pollo de calidad.

Tabla 19:
Fases de balanceados

EDAD	FASE	OBJETIVO
0 a 14 días	Preinicio/Inicio	En este tiempo se abre el apetito del pollo para lograr el máximo desarrollo del sistema digestivo, inmunológico y esquelético.
15 a 35 días	Crecimiento	Aumentar el peso corporal
36 días hasta día del sacrificio	Engorde	Incrementar grasa y carne, asegurando una buena conversión alimenticia.

Tabla 20:
Semanal de control de alimento

Fases	DIA	CANTIDAD gr/dia/pollo	Total de gr x pollo	Total en libra	TOTAL a Producir	Sacos
Preinicio	1	12			25.344	
	2	17				
	3	21				
	4	25	173	0,3814	9.666,20	110
	5	29				
	6	33				
	7	36				
Inicio	8	39				
	9	43				
	10	47				
	11	52				
	12	56				
	13	61				
	14	64				
	15	68	926	2,0415	51.739,33	588
	16	72				
	17	76				
	18	81				
	19	85				
	20	89				
	21	93				
	Engorde	22	97			
23		101				
24		105				
25		109				
26		114				
27		118				
28		120				
29		124				
30		127				
31		131				
32		135	2826	6,2303	157.899,93	1.794
33		139				
34		142				
35		145				
36		149				
37		152				
38		156				
39		160				
40		164				
41		167				
42	171					
TOTAL				8,6532	libras	2.492

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Vacunación: Es de vital importancia aplicar vacunas para el óptimo crecimiento y así prevenir enfermedades a continuación la tabla de vacunación del pollo:

Tabla 21:
Plan de vacunación

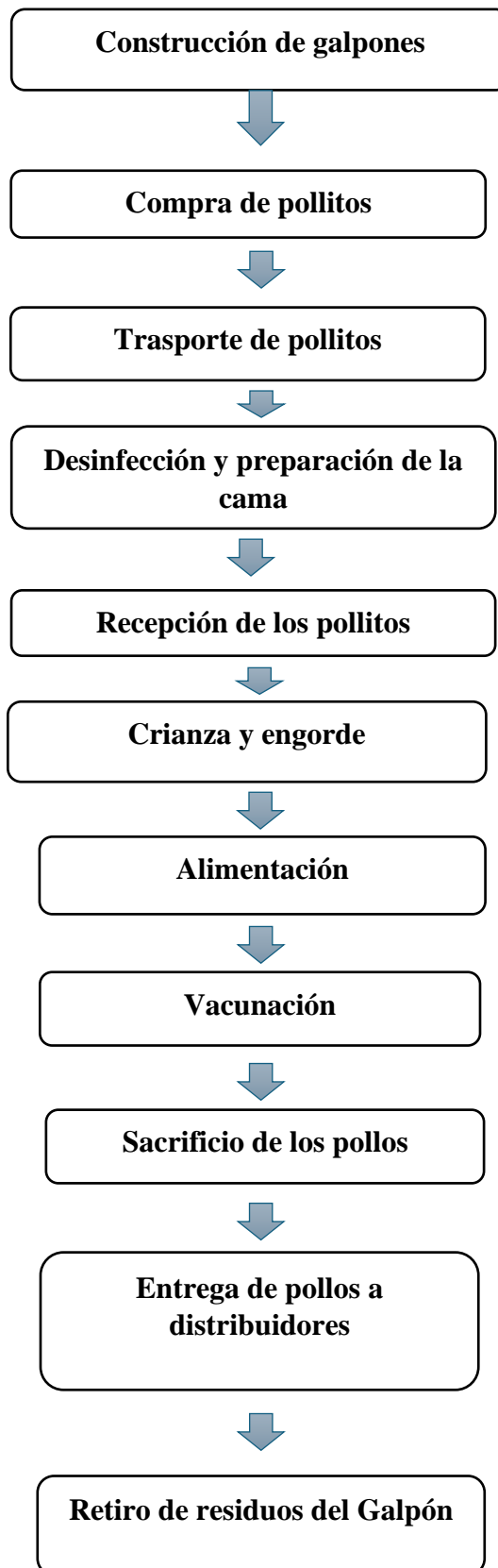
Edad	Vacuna	Vía de Administración
1 a 2	Marek y Newcastle-B1	Subcutánea o intramuscular
5 a 7	Gumboro	Agua de bebida
14 a 15	Newcastle y Gumboro	Agua de bebida
18 a 21	Gumboro	Agua de bebida
28 a 30	Newcastle	Agua de bebida

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

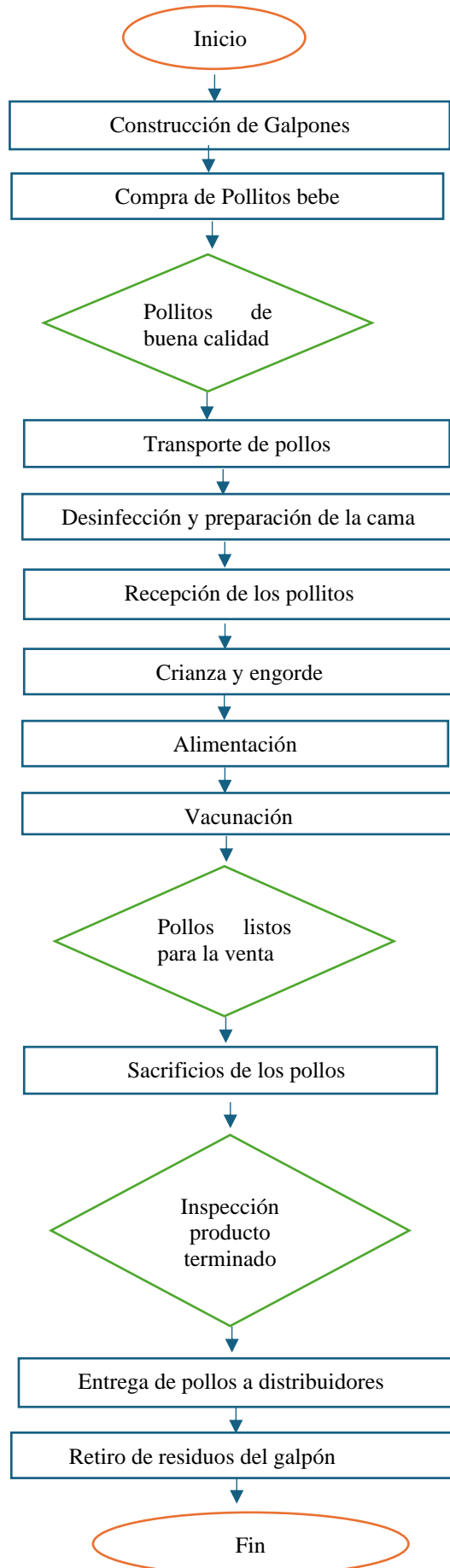
8. **Sacrificio de los pollos:** Antes de llevar a los pollos a la zona de sacrificio, es necesario suspender agua y alimento con 5 horas de anticipación. Ya cuando los pollos han llegado el peso adecuado es llevado a la zona de sacrificio en lo cual realizamos los siguientes pasos: colgado, aturdimiento, degüello, escalado, desplumando, lavado, evisceración, corte de patas, enfriamiento, empaque, transporte y distribución.
9. **Entrega de pollos a distribuidores:** Después de los pasos antes mencionados finalmente se entrega el producto a los distribuidores ya que ellos son los encargados de llegar al consumidor final.
10. **Retiro de residuos del Galpón:** Al concluir la venta de un lote de pollos, se procede a la desinfección de comederos y bebederos y se debe hacer en un lugar adecuado para limpieza. La gallinaza se saca completamente, se empaca en sacos para su comercialización. La malla, techo, muro, y el piso son barridas, lavadas a presión para su respectiva desinfección. Finalmente, se realiza el control de plagas, y fumigando contra acasos.

5.4.4. Diagrama de Bloques

Proceso de Producción de Pollos

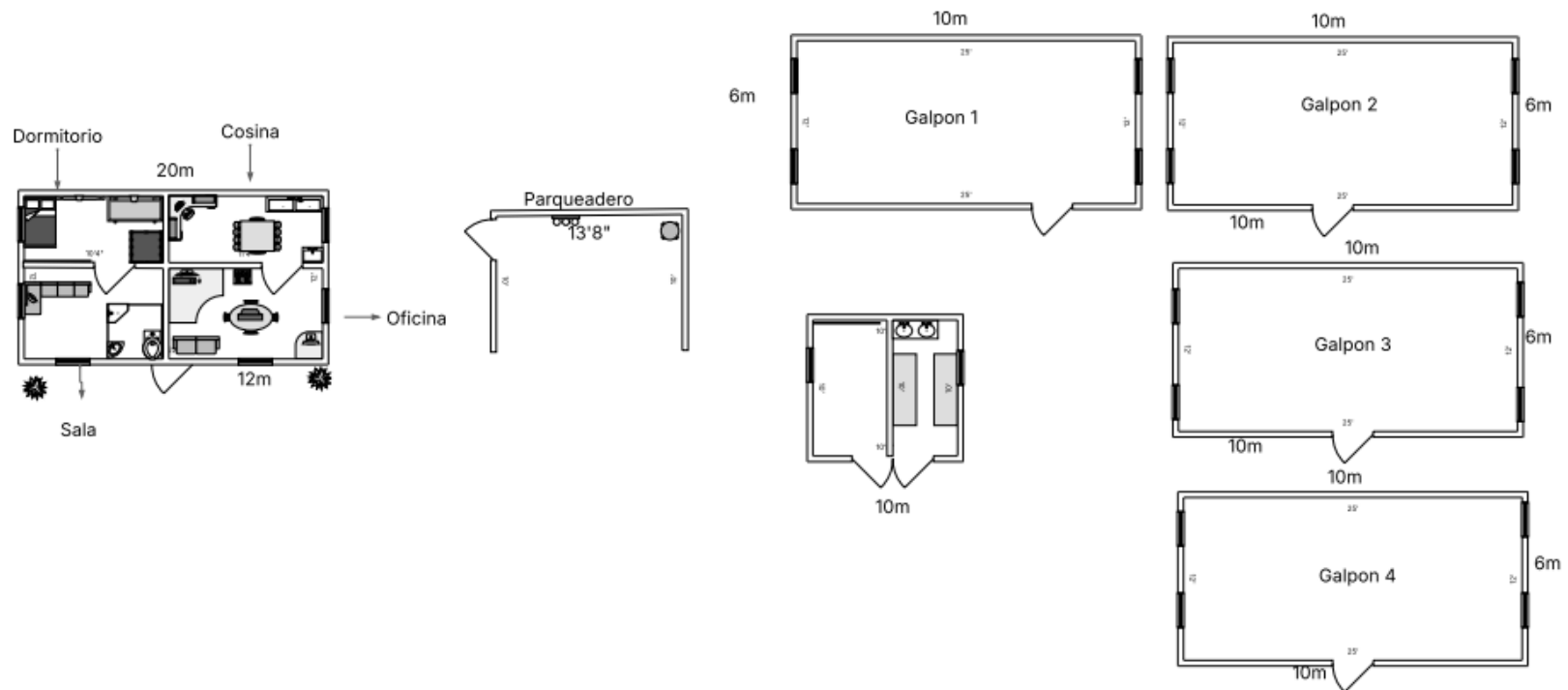


5.4.5. Flujograma del proceso productivo



5.4.6. Distribución y Diseño de Planta

Figura 28 :
Distribución y diseño de la planta



NOTA: (Lucid.app, s.f.)

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.5. Estudio Administrativo

El estudio administrativo desempeña un papel fundamental en nuestro plan de negocios, ya que define la estructura y el manejo interno de la empresa. En esta parte se establece la estructura organizacional las funciones para la producción y así con la responsabilidad de cada puesto, así como las políticas y procedimientos internos.

5.5.1. Nombre de la Empresa

La Granja se denominará Campo Alegre S.A que representa campo un entorno natural, ideal para crías pollos en un ambiente saludable y equilibrado, y por otra parte alegría transmite una sensación de felicidad, bienestar y excelencia relacionándose con productos frescos y de calidad.

Slogan

“Frescura del campo a tu mesa”

Logotipo



Nota: (turbologo.com/, s.f.)

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Misión

Ofrecer a nuestros consumidores pollos que se diferencie de la competencia. Por su calidad, sabor y suministro oportuno basando en un trabajo, respetando

las normas de calidad y e higiene durante el proceso de la producción y así contribuir al desarrollo de la ciudad de Guaranda.

Visión

Para 2028 convertirnos en una empresa líder preferidos por la excelencia de alta calidad en la producción de pollos.

Giro

Esta empresa está ligado al sector avícola especialmente se dedica a la cría y engorde de pollos de calidad, en la comunidad de Pircapamba.

Principios Filosóficos

La Granja avícola Campo Alegre S.A ha identificado los siguientes principios filosóficos que son:

- Respeto
- Calidad
- Honestidad
- Trabajo en equipo
- Compromisos
- Transparencia
- Excelencia

5.5.2. Tramites Constitución.

Requisitos para la creación de un Registro Único de contribuyentes.

- Formulario suscrito por el representante legal.
- Copia de la escritura de la Constitución legal de la empresa.
- Copia de cedula de identidad y certificado de votación.
- Copia original de planilla de servicios básicos, agua, luz o teléfono.

Requisitos para formar una sociedad anónima en el Ecuador.

- Nombrar un representante legal.
- Registrar la empresa
- Número de identificación fiscal
- Dirección de la empresa
- Nombre del representante legal
- Copia certificada de la escritura pública de constitución de la sociedad.
- Abrir una cuenta bancaria y depositar un capital social mínimo. (Equipo Legal Ecuador, 2021)

Para autenticar los documentos es necesario de la presencia de un notario público.

5.5.3. Accionistas

Al ser una granja avícola, una Sociedad Anónima, la cual estará conformada por 4 accionistas quienes aportaran el capital y a continuación estará detallado a los socios y sus aportes de capital.

Tabla 22:

Aportes de los accionistas

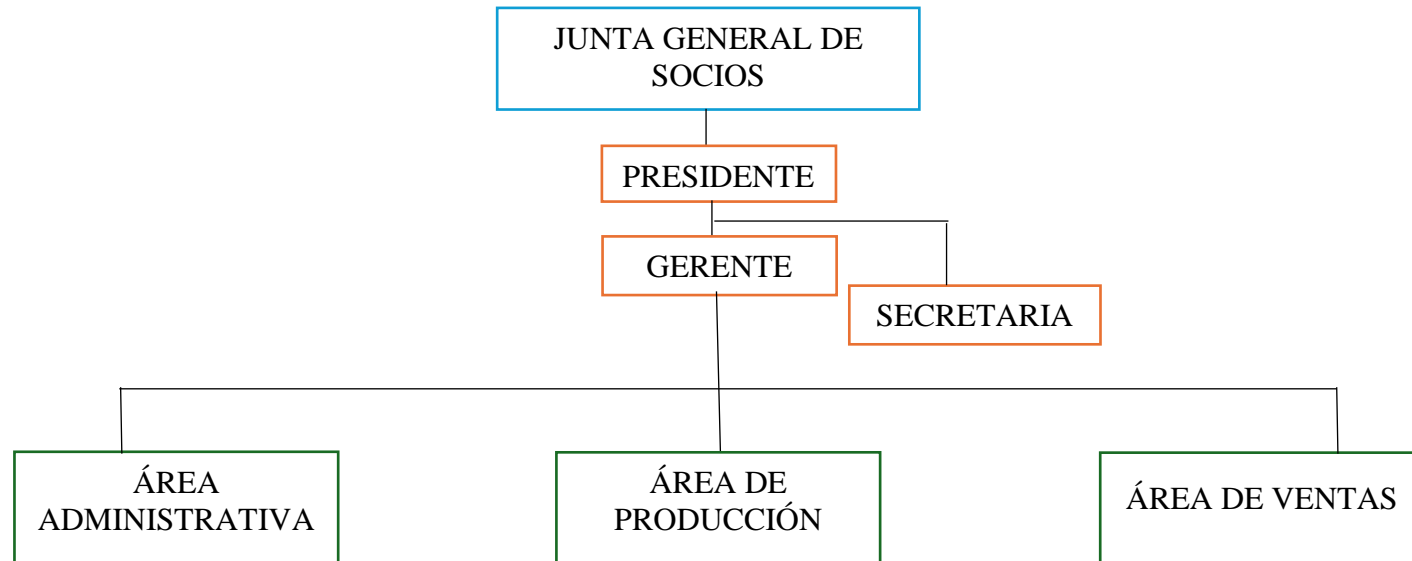
No	Nombre y Apellido	Bienes	Efectivo	Total	Porcentaje
1	Mullo Tenelema Nathaly Paola	10.000	2.000	12.000	25%
2	Yucailla Avendaño Jessica Ximena		12.000	12.000	25%
3	Yucailla Avendaño Klever Lenin		10.037	10.037	21%
4	Velastegui Chasi Edison Paul	12.000	2.000	14.000	29%
TOTAL				48.037	100%

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Cuadro De Directivos**

Presidenta	Mullo Tenelema Nathaly Paola
Secretaria	Yucailla Avendaño Klever Lennin
Tesorera	Yucailla Avendaño Jessica Ximena
Vocal	Velastegui Chasi Edison Paul

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.5.4. Organigrama Estructural



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Para el presente proyecto el organigrama estructural no es muy extenso ya que al iniciar las actividades no se tendrá mucho personal y se tratara de que las personas que están en la empresa realicen todas los labores en forma ordenada y colaborando con las actividades.

5.5.5. Organigrama Funcional

Descripción de puestos de funciones

Tabla 23:

Descripción del puesto y las funciones presidente

	MANUAL DE FUNCIONES	
Denominación del Puesto:		PRESIDENTE
Experiencia:		2 años
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Definir la visión, misión, objetivos estratégicos de la granja asegurando el crecimiento y la competitividad en el mercado avícola. • Tomar decisiones relacionado con inversiones, expansión, alianzas. • Representa a la granja ante organismos gubernamentales, asociaciones del sector agropecuario. • Identificar riesgos financieros, operativos y ambientales, implementando políticas de gestión de riesgos asegurando el cumplimiento de normativas legales y de bioseguridad. 		
FORMACIÓN:		
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Administración de Empresas, Ingeniería Agroindustrial, Economía 		
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS		
<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas Corporativas y análisis de inversiones • Normativas legales y ambientales • Conocimientos en sostenibilidad y responsabilidad social empresarial 		
HABILIDADES Y COMPETENCIA		
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo y toma de decisiones estratégicas • Visión de negocio • Habilidades de comunicación efectiva 		
REVISADO POR:		FECHA:
AUTORIZADO POR:		

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica


Tabla 24:

Descripción del puesto y las funciones gerente

	MANUAL DE FUNCIONES	
Denominación del Puesto:	GERENTE	
Experiencia:	2 años	
FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> • Definir los objetivos estratégicos de la granja asegurando el crecimiento y la competitividad en el mercado avícola. • Coordinar y supervisar las diferentes áreas (Administrativa – Producción – Ventas). • Garantizar la eficiencia y calidad en la producción de pollos . 		
FORMACIÓN:		
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Administración de Empresas, Contabilidad o afines 		
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS		
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un control de presupuesto • Control de calidad y cumplimiento de normativas 		
HABILIDADES Y COMPETENCIA		
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo y toma de decisión • Visión de negocio • Resolución de problemas 		
REVISADO POR:		FECHA:
AUTORIZADO POR:		

Tabla 25:


Descripción del puesto y las funciones de secretaria.

	MANUAL DE FUNCIONES		
Denominación del Puesto:	SECRETARIA		
Experiencia:	1 año		
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Redactar las actas en las reuniones. • Atender llamadas telefónicas, correos electrónicos y coordinar reuniones y comunicaciones internas (producción, ventas.) • Programar reuniones, visitas de proveedores, citas con el veterinario y coordinar el calendario de actividades claves en la granja. 			
FORMACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none"> • Bachillerato completo de preferencia con formación en Administración de Empresas Agropecuarias o relacionado 			
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de herramientas Word, Excel y correo electrónico • Conocimientos básicos en contabilidad, como Fracturación, control de ingresos y egresos. 			
HABILIDADES Y COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> • Organización y planificación del tiempo • Comunicación efectiva • Capacidad para trabajar bajo presión • Trabajo en Equipo 			
REVISADO POR:		FECHA:	
AUTORIZADO POR:			

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Tabla 26:


Descripción del puesto y las funciones de tesorera

	MANUAL DE FUNCIONES		
Denominación del Puesto:	TESORERA		
Experiencia:	2 años		
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los fondos de la Granja, controlando los ingresos y egresos. • Supervisar y ejecutar pagos a proveedores, gestionar cobros a clientes. • Supervisa la contabilidad y elaboración de informes financieros. 			
FORMACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de tesorería y Control Financiera • Título en Contabilidad o Administración de Empresas 			
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Excel Avanzado • Manejo de software contable y financiero 			
HABILIDADES Y COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Organización y atención al detalle • Alta responsabilidad y ética profesional • Habilidad para trabajar bajo presión 			
REVISADO POR:		FECHA:	
AUTORIZADO POR:			

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Tabla 27:**

Descripción del puesto y las funciones administrativa

	MANUAL DE FUNCIONES
--	----------------------------


			
Denominación del Puesto:		ADMINISTRACIÓN	
Experiencia:		2 años	
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar, controlar y supervisar el presupuesto de la Granja, gestionando eficientemente los recursos financieros. • Coordinar la contratación, capacitación y gestión del personal, así como la elaboración de nóminas y el cumplimiento de las obligaciones laborales. • Supervisa el manejo de inventarios de insumos(alimentos, medicamentos, equipos). • Asegurar el buen manejo de la documentación legal, permisos sanitarios, registros contables. 			
FORMACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none"> • Título en Contabilidad o Administración de Empresas • Formación complementaria en gestión de Empresas Agropecuarias o Administración Avícola 			
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión Financiera y Contable Básica • Excel Avanzado • Principios Básicos de producción avícola 			
HABILIDADES Y COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo y capacidad de gestión de equipos • Capacidad analítica • Adaptabilidad y resolución de problemas. 			
REVISADO POR:		FECHA:	
AUTORIZADO POR:			

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Tabla 28:

Descripción del puesto y las funciones de producción


	MANUAL DE FUNCIONES
--	----------------------------

			
Denominación del Puesto:	PRODUCCIÓN		
Experiencia:	2 años		
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar la cría, alimentación, y salud de las aves • Controla la calidad y cantidad de la producción • Gestiona el uso eficiente de recursos y tecnología • Analiza datos de rendimiento(índice de conversión alimenticia, tasas de mortalidad, peso promedio) 			
FORMACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none"> • Medicina Veterinaria • Ingeniera Agropecuaria • Cursos en manejo de sistemas de crianza Intensiva 			
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de buenas prácticas de producción avícola (BPA) • Técnicas de alimentación y nutrición animal • Programas de salud Aviar y control de enfermedad 			
HABILIDADES Y COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Resolución de problemas • Resistencia física y mental 			
REVISADO POR:		FECHA:	
AUTORIZADO POR:			

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Tabla 29:

Descripción del puesto y las funciones de ventas

	MANUAL DE FUNCIONES		
Denominación del Puesto:	VENTAS		
Experiencia:	2 años		
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none"> • Negocia con los clientes y proveedores. • Gestiona pedidos, entregas y satisfacción del cliente 			
FORMACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de tesorería y Control Financiero • Título en Contabilidad o Administración de Empresas 			
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Excel Avanzado • Manejo de software contable y financiero 			
HABILIDADES Y COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Organización y atención al detalle • Alta responsabilidad y ética profesional • Habilidad para trabajar bajo presión 			
REVISADO POR:		FECHA:	
AUTORIZADO			
POR:			

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.6. Estudio Financiero

El estudio económico en nuestro Plan de Negocios es crucial para conocer si nuestra empresa será rentable a largo plazo detallando los costos, la inversión total, capital de trabajo.

5.6.1. Costos Total

Los costos son los rubros requeridos para la producción o adquisición de bienes o servicios en una empresa.

Los costos de la Granja Campo Alegre S.A se clasifica en:

- Costos de Producción
- Costo de Administración
- Costo de venta
- Costo Financiero
- A continuación, se mostrará el cuadro de costo total del proyecto.

Tabla 30:
Costos Total

Concepto	Referencia	Parcial	Total
Costo de Producción			95.805
Pollos bebes	Anexo 3	12.672	
Balanceados	Anexo 4	59.920	
Mano de Obra directa	Anexo 6	16.084	
Vacunas	Anexo 7	1.970	
Servicios Básicos	Anexo 5	720	
Desinfectantes	Anexo 8	580	
Depreciación	Tabla 32	3.639	
Amortización	Anexo 9	220	
Costos de Administración			13.558
Sueldos y Salarios	Anexo 11	12.977	
Útiles de Aseo	Anexo 10	547	
Útiles de Oficina	Anexo 12	34	
Costo de Venta			7.950
Sueldos y Salarios	Anexo 14	4.871	
Publicidad	Anexo 13	484	
Mantenimiento del Vehículo	Anexo 15	1.000	
Combustible e Imprevistos	Anexo 16	1.595	
Costo Financiero			2.141
Intereses	Tabla 36	2.141	
TOTAL			119.455

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

En este cuadro arroja que el costo total es de 119.455 dólares incluye la suma de los costos de producción, administración, ventas y financiero, será útil para determinar el capital de trabajo y proyectar en el flujo de efectivo, los gastos se determinan según la cantidad producida cada año.

5.6.2. Inversión

La inversión comprende todos los recursos requeridos para llevar a cabo el proyecto, se clasifica en inversión tangible, inversión intangible y capital de trabajo.

Tabla 31:
Inversión Total

Concepto	Referencia	Parcial	TOTAL
-----------------	-------------------	----------------	--------------

INVERSION FIJA			46.485
Terreno	Anexo 17	12.000	
Construcciones	Anexo 18	15.000	
Vehículo	Anexo 19	12.000	
Equipos	Anexo 20	4.280	
Muebles y Enseres	Anexo 21	810	
Equipo de Computo	Anexo 23	890	
Equipo de Oficina	Anexo 22	248	
Herramientas	Anexo 24	1.257	
INVERSION INTANGIBLES			1.100
Elaboración de Proyecto de Factibilidad	Tabla 33	600	
Gastos de Organización	Tabla 33	500	
CAPITAL DE TRABAJO		14.727	14.727
TOTAL			62.312

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Inversión Fija: En esta parte se refiere a todos los bienes muebles e inmuebles que es necesario en el proyecto, y su valor es de 46.485 dólares.

Inversión Intangible: Se refiere a los gastos para realizar en la elaboración de Proyecto de Factibilidad, gastos de la organización y su valor asciende a 1.100 dólares.

Capital de trabajo: Se trata del dinero en efectivo que se necesita para trabajar durante un ciclo de producción para esto hemos calculado aplicando la formula Capital de trabajo = costo total/ 365* de días de desfase, los días de desfase ascienden a 45 días ya que es el tiempo en que saldrá el primer lote de producción, arroja un valor de 14.727 dólares.

Tabla 32:

Capital de Trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Costo Total}}{365} * 45$$

$$\frac{119.455}{365} * 45$$

$$327 * 45 = \mathbf{14.727 \text{ dólares}}$$

5.6.3. Depreciación

La depreciación es la reducción del valor de los activos fijos a través del uso y el tiempo. Depreciar todos los activos que se muestran como activos tangibles en el cuadro de inversión total.

Tabla 33:
Depreciación

Nº	Concepto	Valor Inicial	Vida útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Residual
1	Terreno	12.000							
2	Construcciones	15.000	20	675	675	675	675	675	11.625
3	Equipos	4.280	10	385	385	385	385	385	2.354
4	Muebles y enseres	810	10	73	73	73	73	73	446
5	Equipo de Oficina	248	10	22	22	22	22	22	136
6	Vehículo	12.000	5	2.160	2.160	2.160	2.160	2.160	1.200
7	Equipo de Computo	890	3	267	267	267			89
8	Herramientas	1.257	20	57	57	57	57	57	974
TOTAL		46.485		3.639	3.639	3.639	3.372	3.372	16.824

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

El presente cuadro de depreciaciones muestra el valor residual de cada uno de los activos y cuál será el valor de los activos al final del proyecto, lo cual da un total acumulado de 16.824, además presenta el rubro de depreciación que está en el cuadro de costos correspondiente al año 1 que es 3.639 dólares.

5.6.4. Amortización de Intangibles

Para obtener la amortización intangible es necesario conocer el valor del proyecto y los gastos de la organización siendo en este caso para ambos rubros con un total de 1.100 dólares.

Tabla 34:
Amortización de Intangibles

Rubros	Valor	20%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Elaboración de Proyecto Factibilidad	600	120	120	120	120	120	120	600
Gastos de Organización	500	100	100	100	100	100	100	500
TOTAL		220	220	220	220	220	220	1.100

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.6.5. Estructura de los Costos

La estructura de costos comprende la clasificación de los costos en costos fijos y costos variable, el costo fijo mantiene sin importar la cantidad producida por otro lado el costo variable varían en base al nivel de producción.

Tabla 35:
Estructura de los costos

Concepto	Fijo	Variable	Total
Costo de Producción			95.805
Pollos bebes		12.672	
Balanceados		59.920	
Mano de Obra directa	16.084		
Vacunas		1.970	
Servicios Básicos		720	
Desinfectantes		580	
Depreciación	3.639		
Amortización	220		
Costos de Administración			13.558
Sueldos y Salarios	12.977		
Útiles de Aseo		547	
Útiles de Oficina		34	
Costo de Venta			7.950
Sueldos y Salarios	4.871		
Publicidad	484		
Mantenimiento del Vehículo		1.000	
Combustible e Imprevistos		1.595	
Costo Financiero			2.141
Intereses	2.141		
TOTAL	40.417	79.038	119.455

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

La tabla muestra que los costos fijos son 40.417 y los costos variables son es 79.038 dando un total de 119.455 dólares.

5.6.6. Financiamiento

El financiamiento proporciona los fondos económicos requeridos para satisfacer los costos financieros como son los gastos de una empresa, estos recursos pueden derivarse de capital propio y de un crédito mediante una entidad bancaria.

Tabla 36:
Estructura del Financiamiento

Concepto	Inversión		Capital de Trabajo		Total
	Fija e Intangible	%		%	
Accionistas	33.310	53	14.727	24	48.037
Préstamo	14.276	23	0		14.276
TOTAL	47.585	76	14.727	24	62.312

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

El 48.037 de la inversión del proyecto se pagan con la colaboración de los accionistas mientras que el 14.276 será financiado a préstamo, que corresponde a un total de 62.312 dólares.

5.6.7. Tabla de Amortización de la Deuda

Para poder calcular la amortización de la deuda se utilizó la siguiente fórmula para conocer la cuota fija.

$$CF = D \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$CF = 14.276 \frac{0,301704}{1,01135719} = 0,298316 \quad \mathbf{4.258,60}$$

Tabla 37:
Amortización de la deuda

Condiciones del Préstamo	
Monto	14.275,50
Tasa	15%
Plazo	5
Cuota Fija	4.258,60

Tabla de amortización de la deuda

Nº	Deuda	Interés	Amortización	Cuota Fija
0	14.275,50			4.258,60
1	12.158,22	2.141,33	2.117,28	4.258,60
2	9.723,35	1.823,73	2.434,87	4.258,60
3	6.923,25	1.458,50	2.800,10	4.258,60
4	3.703,13	1.038,49	3.220,12	4.258,60
5	0,00	555,47	3.703,13	4.258,60
Total	46.783,46	7.017,52	14.275,50	

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

El préstamo destinado es de 14.275,50 dólares con un plazo de 5 años y una tasa de interés del 15 %, lo que resulta un total de interés de 7.017,52 dólares.

5.6.8. Determinación de los Ingresos

Los ingresos generados en la producción avícola se calcularán multiplicando la cantidad de productos obtenidos por el precio propuesto para cada libra. En este caso, el precio de los pollos faenados será de \$1,15 por libras, mientras que el precio de los pollos a pie será de \$ 0,85 por libras. Este cálculo permitirá totalizar los ingresos anuales, considerando las cantidades producidas según las libras que tienen un pollo y sus precios.

Formula de ingresos:

$$\text{INGRESOS} = \text{PVP} * \text{Cantidad producida}$$

Tabla 38:
Ingresos

Producto	Cantidad	PVP	Peso en Lbs	Total, en Libras	Ingresos	%
Pollo Faenado	20.275	1,15	5	101.376	116.582	0,82
Pollo en Pie	5.069	0,85	6	30.413	25.851	0,18
Total	25.344				142.433	1,00

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

La producción avícola tiene un ingreso anual de 142.433 dólares calculado por cada libra en un promedio de 5 y 6 libras con su precio respectivo. Además, calculamos el porcentaje de participación de cada uno de los productos para poder calcular el costo y precio de cada uno.

5.6.9. Punto de Equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio se debe tomar en cuenta los resultados de costo fijos, costos variables, ingresos, y la cantidad producida, es importante aplicar la formula. Lo que se quiere decir con este rubro no ganamos ni perdimos.

DATOS	
Cantidad Producida	25.344
Ingresos	142.433
Costo Total	119.455
Costo Fijo	40.417
Costo Variable	79.038

Para poder calcular en punto de equilibrio fue necesario conocer el costo unitario dando como resultado 4,82 dólares de la misma manera lo realizamos para los pollos en pie.

Costo Unitario de Pollos				
	CT * %	Costo	Costo Unitario	
Costo Faenado =	119.455 0,82	97.774,52	4,82	
Costo en Pie =	119.455 0,18	21.680,44	4,28	

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Para obtener el precio de venta fue necesario aplicar la siguiente formula:

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo Unitario} \times (1 + \text{Margen de Utilidad})$$

Precio Unitario de Pollos				
	Costo Unitario x (1+Magen de Utilidad)			
Precio de Venta Faenado =	4,82	1+0,	6,7	
		4	5	
Precio de Venta en Pie =	4,28	1+0,	5,9	
		4	9	

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Aquí aplicamos la mezcla de producto para saber el precio y el costo de los dos productos

Tabla 39:

Mezcla de Productos

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

PVP =	Ingresos	PVP =	Ingresos
	Cantidad Producida		Cantidad Producida
	20.275	6,75	5.069
	25.344		25.344
	0,8	6,75	0,2
	5,401054827		1,197625201
	6,60		

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

CVU =	Costo Variable	CVU =	Costo Variable
	Cantidad Producida		Cantidad Producida
	20.275	4,82	5.069
	25.344		25.344
	0,80	4,82	0,20
	3,857896305		0,855446572
	4,71		

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Tabla 40:
Punto de Equilibrio
Unidades

$$\begin{aligned}
 \text{Qeq} &= \frac{\text{CF}}{\text{PVU} - \text{CVU}} \\
 &= \frac{40.416,79}{6,60 - 4,71} \\
 &= \frac{40.416,79}{1,89} \\
 &= \mathbf{21.437}
 \end{aligned}$$

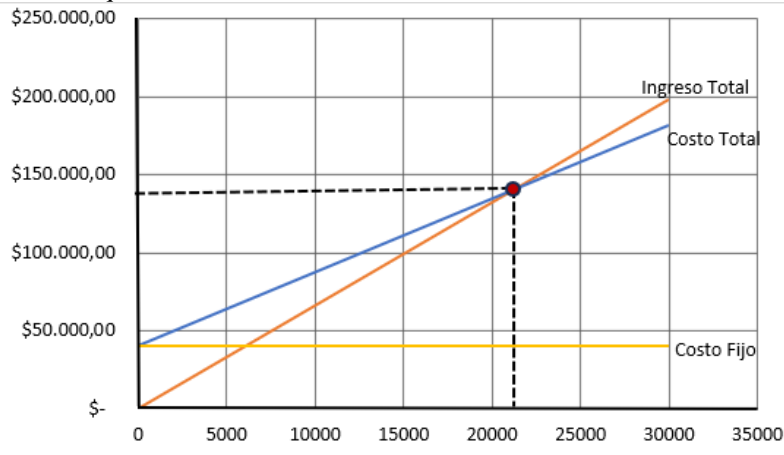
Dólares

$$\begin{aligned}
 \text{Pe\$} &= \frac{\text{CF}}{1 - \frac{\text{CVU}}{\text{PVU}}} \\
 &= \frac{40.417}{1 - \frac{4,71}{6,60}} \\
 &= \frac{40.417}{0,714285714} \\
 &= \mathbf{141.458,77}
 \end{aligned}$$

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

El punto de equilibrio sirve como una guía clave para tomar decisiones financiera, ya que la empresa debe centrar en vender al menos 21.437 unidades para comenzar a obtener ganancias, asegurándose de mantener bajo control tanto los costos fijos como los variables. Asimismo, es fundamental tener en cuenta que se necesitan ingresos de \$141.458,77 para cubrir todos los costos, de la misma manera es esencial para garantizar la rentabilidad sostenida del negocio.

Figura29:
Punto de equilibrio



Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.6.10. Estado de Resultados

El Estado de Resultados, se realiza a base de Ingresos por la venta pollos a los cuales se le resta los costos de Producción, Costo Administrativo, Costo de Venta, Costo Financiero y los impuestos que la ley se deben cancelar a continuación se mostrara la tabla de estado de resultado.

Tabla 41:
Estado de Resultados

Estado de Resultados			
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2025			
LA GRANJA CAMPO ALEGRE S.A.			
+ Ingreso		142.433	100
= Costos		119.455	84
- Costo de Producción	95.805		67
- Costo de Administración	13.558		10
- Costos de Ventas	7.950		6
- Costo Financiera	2.141		2
= Utilidad Operacional		22.978	16
- 15% Participación de Trabajadores		3.447	2
= Utilidad Antes de 22% IR		19.532	14
- 22% Impuesto a la Renta		4.297	3
= Utilidad Neta		15.235	11

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Al finalizar el ejercicio económica y en un año normal de operaciones cancelando todos los gastos e impuestos se obtendrá una utilidad neta de 15.235 dólares.

5.6.11. Estado de Situación Financiera.

Tabla 42:

Estado de Situación Financiera.

Estado de Situación Financiera			
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2024			
GRANJA CAMPO ALEGRE S.A.			
ACTIVOS		PASIVO	
Activos Corrientes	14.727	Cuentas por pagar	14.276
Caja-Bancos	14.727		
Activos Fijos	41.589		
Terreno	12.000		
Construcciones	15.000	PATRIMONIO	
Equipos	4.280		
Muebles y Enseres	810	Capital	48.037
Equipo de Oficina	248	Utilidad Neta del Ejercicio	15.235
Equipo de Computo	890		
Vehículo	12.000		
Depreciación	3.639	Total, de Patrimonio	42.921
Activo Fijo Intangible	880		
Elaboración de Proyecto Factibilidad	600		
Gastos de Organización	500		
Amortización	220		
TOTAL	57.196	TOTAL, DE PASIVO +PATRIMONIO	57.196

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Para comprender el Estado de Situación Financiera, es esencial reconocer que la suma del activo debe ser igual a la suma del pasivo más el patrimonio. En este caso, tanto la suma del activo como la del pasivo más el patrimonio asciende a 57.196 dólares.

5.6.12. Flujo de Fondos de Efectivo

Tabla 43:

Flujo de fondos de efectivo

Flujo de Fondos de Efectivo						
Del 1 de enero al 31 de diciembre 2024						
GRANJA CAMPO ALEGRE S.A						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso		142.433	146.706	151.107	155.641	160.310
Valor Residual						16.824
Costos		119.455	123.039	126.730	130.532	134.448
Costo de Producción		95.805	98.680	101.640	104.689	107.830
Costo de Administración		13.558	13.965	14.384	14.815	15.260
Costos de Ventas		7.950	8.189	8.434	8.687	8.948
Costo Financiera		2.141	2.206	2.272	2.340	2.410
Utilidad Operacional		22.978	23.668	24.378	25.109	42.686
15% Participación de Trabajadores		3.447	3.550	3.657	3.766	6.403
Utilidad Antes de 22% IR		19.532	20.118	20.721	21.343	36.283
22% Impuesto a la Renta		4.297	4.426	4.559	4.695	7.982
Utilidad Neta		15.235	15.692	16.162	16.647	28.301
Depreciación		3.639	3.639	3.639	3.372	3.372
Amortización		220	220	220	220	220
Inversión Fija	-46.485					
Inversión Intangible	-1.100					
Capital de Trabajo	-14.727					
Recuperación de Capital De Trabajo						14.727
Amortización Crédito		2.117	2.435	2.800	3.220	3.703
Flujo de Fondos Efectivo	-62.312	16.976	17.116	17.221	17.019	42.917

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

5.7. Evaluación Financiera

5.7.1. Tasa de Rendimiento mínima Aceptada (TREMA)

Para calcular el TREMA, es necesario investigar la tasa de inflación, la cual es de 1,56% para el año 2024 y el premio al riesgo del sector avícola alcanza a 15% anual.

Tabla 44:

Tasa de Rendimiento Minina Aceptable

TREMA= Tasa de Inflación Premio al Riesgo+(Inflación * Premio al riesgo)					
		1,56	15,00	0,0156	0,15
			16,6	0,00234	
			16,56		
INVERSIONISTAS	% DE APORTACION	TREMA	PONDERACION		
Inversionistas	77%	16,56	12,75		
Préstamo	23%	15	3,45		
			16,20		0,1620

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Realizando los cálculos se llega al resultado de 16,20% que servirá de base para los demás cálculos de la Evaluación Financiera.

5.7.2. Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) sirve para valorar la rentabilidad de una inversión en unidades monetarias. Para ello, se actualizan los cobros y los pagos que se producirán a lo largo de la inversión y se calcula la diferencia entre ellos.

VAN	=	- Valor inicial	+	$\frac{\text{FFE 1}}{(1+i)^1}$	$\frac{\text{FFE 2}}{(1+i)^2}$	$\frac{\text{FFE 3}}{(1+i)^3}$	$\frac{\text{FFE 4}}{(1+i)^4}$	$\frac{\text{FFE 5}}{(1+i)^5}$
VAN	=	-62.312,32		$\frac{16.976}{(1+0,1620)^1}$	$\frac{17.116}{(1+0,1620)^2}$	$\frac{17.221}{(1+0,1620)^3}$	$\frac{17.019}{(1+0,1620)^4}$	$\frac{42.917}{(1+0,1620)^5}$
VAN	=	-62.312,32		$\frac{16.976}{1,1620}$	$\frac{17.116}{1,3503}$	$\frac{17.221}{1,5692}$	$\frac{17.019}{1,8234}$	$\frac{42.917}{2,1189}$
VAN	=	-62.312,32		14.609,02	12.675,10	10.974,83	9.333,56	20.254,37
VAN	=	-62.312,32		67.846,89				
VAN	=	5.534,57		Dólares				

Según el valor actual neto este proyecto nos indica que es viable que proporciona un total de 5.534,57 dólares después de cubrir todo los costos y gastos que se requieren en el proyecto.

5.7.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa de rentabilidad es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión. Es la tasa de descuento que hace el valor actual neto (VAN) sea a igual a cero, si la TIR es mayor que el trema el proyecto es viable. Para lo cual se calcula el VAN negativo utilizando el método de aproximaciones sucesivas.

VAN	=	- Valor inicial	+	$\frac{\text{FFE 1}}{(1+i)^1}$	$\frac{\text{FFE 2}}{(1+i)^2}$	$\frac{\text{FFE 3}}{(1+i)^3}$	$\frac{\text{FFE 4}}{(1+i)^4}$	$\frac{\text{FFE 5}}{(1+i)^5}$
VAN	=	-62.312,32		$\frac{16.976,33}{(1+0,25)^1}$	$\frac{17.116}{(1+0,25)^2}$	$\frac{17.221,30}{(1+0,25)^3}$	$\frac{17.019,15}{(1+0,25)^4}$	$\frac{42.917,24}{(1+0,25)^5}$
VAN	=	-62.312,32		$\frac{16.976}{1,2500}$	$\frac{17.116}{1,5625}$	$\frac{17.221}{1,9531}$	$\frac{17.019}{2,4414}$	$\frac{42.917}{3,0518}$
VAN	=	-62.312,32		13.581,06	10.954,10	8.817,30	6.971,05	14.063,12
VAN	=	-62.312,32		54.386,63				
VAN	=	-7.925,69		Dólares				

Tabla 45:
Cálculo de (TIR)

TIR	=	r1+(r2-r1)			*	<u>Van 1</u>
						Van 1-Van 2
TIR	=	16,20	25	16,20	*	<u>5.534,57</u>
						5.535 -7.926
TIR	=	16,20		8,80		<u>5.534,57</u>
						13.460,25
TIR	=	16,20	+	8,80	*	0,4112
TIR	=	16,20	+	3,62		
TIR	=	19,82				

La Tasa Interna de Retorno (TIR) asciende a 19,82%, indicando que el proyecto tiene rentabilidad. Este valor es significativamente superior a la Tasa de Rentabilidad Mínimo Aceptable (TREMA) que se ha establecido en 16,20%.

5.7.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Este indicador permite medir el tiempo necesario que se requiere para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de fondos del proyecto.

Tabla 46:
Periodo de Recuperación de la Inversión

Años	FFE				
0	-62.312,32				AÑO = 3
1	16.976,33	51.313,41	10.998,92	0,6	MES = 7
2	17.115,78		17.019,15		DIAS = 24
3	17.221,30				
4	17.019,15				
5	42.917,24				
			0,6	12	7,8
			0,8	30	24

En este plan de negocio, el PRI es de 3 años, 7 meses, 24 días lo que refleja un tiempo de recuperación relativamente de la inversión.

5.7.5. Relación Costo Beneficio

TREMA 16,20 0,1620

Año	Ingresos	Costos
1	142.433	119.455
2	146.706	123.039
3	151.107	126.730
4	155.641	130.532
5	160.310	134.448

Factores Actualizados

Ingresos Actualizados

ING	= 142.433	$\frac{1}{(1+0,1620)^1}$	$\frac{142.433}{1,1620}$	122.571,32
ING	= 146.706	$\frac{1}{(1+0,1620)^2}$	$\frac{146.706}{1,3503}$	108.643,42
ING	= 151.107	$\frac{1}{(1+0,1620)^3}$	$\frac{151.107}{1,5692}$	96.298,17
ING	= 155.641	$\frac{1}{(1+0,1620)^4}$	$\frac{155.641}{1,82343591}$	85.355,72
ING	= 160.310	$\frac{1}{(1+0,1620)^5}$	$\frac{160.310}{2,11891302}$	75.656,67

488.525,31 Dólares

Costos Actualizados

COS = 119.455	$\frac{1}{(1+0,1620)^1}$	$\frac{119.455}{1,1620}$	102.797,27
COS = 123.039	$\frac{1}{(1+0,1620)^2}$	$\frac{123.039}{1,3503}$	91.116,32
COS = 126.730	$\frac{1}{(1+0,1620)^3}$	$\frac{126.730}{1,5692}$	80.762,69
COS = 130.532	$\frac{1}{(1+0,1620)^4}$	$\frac{130.532}{1,8234}$	71.585,55
COS = 134.448	$\frac{1}{(1+0,1620)^5}$	$\frac{134.448}{2,1189}$	63.451,22

409.713,04 Dólares

C/B =	Ingresos Actualizados		488.525,31		1,19
	Costos Actualizados		409.713,04		

Este resultado significa que los ingresos superan a los costos y las inversiones realizadas, por lo tanto, la relación beneficios – costos indica que el proyecto es rentable y que los recursos invertidos están generando ganancias lo cual es favorable para la empresa Granja Campo Alegre S.A.

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado reveló una demanda de 1.025,950 de pollos en la población de Guaranda destacando la preferencia local por este tipo de productos además se identificó una oferta de 475.020 pollos a través del análisis de los negocios locales que comercializan pollo, lo que evidenció una demanda insatisfecha de 543.519 pollos, demostrando que la comercialización de pollo es una oportunidad beneficiosa, ya que se alinea perfectamente con la demanda del mercado local.
- El análisis financiero muestra que la empresa Granja Campo Alegre tiene un costo total de 119.455 y requiere una inversión inicial de 62.312. La financiación proviene completamente de los accionistas y préstamo, quienes aportan con un 25% cada uno de la inversión inicial por otro lado se estima que los ingresos anuales alcanzaran un 142.433 con un crecimiento del 3% cada año para cubrir todos sus costos de la empresa debe producir aproximadamente 21.437 unidades o generar ingresos de 141.458,77 dólares. Finalmente, los resultados financieros confirman que la empresa es rentable, ya que generan ganancias que aseguran la estabilidad y continuidad del negocio desde el primer año.
- La evaluación económica del plan de negocios de Granja Campo Alegre muestra rentabilidad, donde la Tasa Interna de Retorno (TIR), es del 16,56% superando ampliamente la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA) del 16,20 lo que indica un retorno significativo. Además, el Valor Actual Neto (VAN) positivo 5.534,57 dólares y el periodo de recuperación de la inversión de aproximadamente 3 año, 7 meses y 24 días esto indica que es viable el proyecto. Asimismo, la Relación Beneficio – Costo (RBC) de 1,19 confirma que cada dólar invertido genera un beneficio adicional demostrando que el proyecto es financieramente atractivo y viable para la empresa.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere que Granja Campo Alegre aproveche la gran demanda no cubierta de 543.519 pollos en la ciudad, Guaranda, implementando estrategias efectivas de producción y venta. Además, es importante mejorar la distribución y promoción del producto para fortalecer su presencia en el mercado local al responder a esta creciente demanda, la empresa no solo asegurará su estabilidad y crecimiento, sino que también impulsará la economía de la región, brindando a los consumidores un producto fresco, de calidad y confianza.
- Además, es clave mejorar los procesos de producción y reforzar las estrategias de venta para asegurar ingresos suficientes que cubran los gastos del negocios, también se recomienda revisar constantemente la rentabilidad y explorara nuevas oportunidades en el mercado lo que permitirá que la empresa se mantenga estable.
- Se aconseja que Granja Campo Alegre administre sus finanzas de manera eficiente, manteniendo un control preciso de los costos y planificando adecuadamente su crecimiento. Además, es fundamental mejorar las estrategias de venta para lograr el equilibrio financiero de forma efectiva, asegurándola comercialización de al menos 21.437 unidades. También se recomienda analizar continuamente la rentabilidad del negocio y busca nuevas oportunidades en el mercado que ayuden a aumentar los ingresos y garantizar el éxito y estabilidad de la empresa a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Arenas, M. (10 de 2013). *scielo*. scielo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2013000100007
- Arenas, M. (10 de 2013). *Scielo*. Scielo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2013000100007
- Arenas, M. (10 de 2013). *Scielo*. Scielo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2013000100007
- Arenas, M. (10 de 2013). *Scielo*. Scielo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2013000100007
- Baca Urbina, G. (2019). *Evaluación de Proyectos*. MEXICO: McGraw Hill.
https://www.uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluaci%C2%A2n-de-proyectos-7ma-Edici%C2%A2n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf
- Baca Urbina, G. (2019). *Evaluación de Proyectos Séptima edición*. MEXICO: McGraw Hill. https://www.uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluaci%C2%A2n-de-proyectos-7ma-Edici%C2%A2n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf
- BBVA. (2023). *Obtenido de*. ¿Qué es el balance general o de situación de una empresa? : <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-deuda-para-que-sirve-y-como-se-mide-el-endeudamiento-financiero/>
- Chagay Lozano, L., Caicedo Flores, J., Fernandez Bayas , T., & Onofre Zapata , R. (2019). Modelo CANVAS SCIELO. En L. Chagay Lozano, J. Caicedo Flores, T. Fernandez Bayas, & R. Onofre Zapata, *Métodología CANVAS* (págs. 89,90,91,92,93,94,95,96). BABAHOYO: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO.
- Cigoña, J. R. (25 de agosto de 2023). *Obtenido de Sage*. Tasa interna de retorno (TIR): ¿Qué es y como se calcula : <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>
- Clavijo, C. (06 de Febrero de 2023). *Inversión empresarial: qué es y cómo hacer un plan con éxito*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-inversion-empresarial#:~:text=Una%20inversi%C3%B3n%20empresarial%20consiste%20en,adecuado%20para%20alcanzar%20los%20objetivos.>
- Euroinnova., E. d. (10 de 04 de 2023). *Escuela de Negocios Euroinnova*. Escuela de Negocios Euroinnova.: <https://www.euroinnova.com/blog/que-es-la-oferta>

- Facebook. (s.f.).
<https://www.facebook.com/photo?fbid=3988022871456192&set=a.1375994509325721>
- Ferreira, N. M. (7 de febrero de 2024). *Qué es el emprendimiento? Concepto y definiciones de emprendimiento*.
<https://www.oberlo.com/es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>:
<https://www.oberlo.com/es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- Ferreira-Herrera, D. C. (2020). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *El modelo Canvas en la formulación de proyectos*, 5, 15.
<https://doi.org/https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/1252/1439>
- Gomez, F. (13 de 09 de 2022). *Análisis de precios: qué es, técnicas y paso a*.
 Obtenido de Fernando Gomez: <https://www.culinaryartschool.edu.mx/los-4-sabores-basicos-del-vino/>
- GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AVÍCOLAS. (08 de 03 de 2017).
<https://faolex.fao.org/docs/pdf/ecu169061anx.pdf>
- IEPS. (26 de 06 de 2024). *UNIR UNIVERSIDAD EN INTERNET*.
<https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/plan-de-negocios/>
- INEC. (2020). *INEC*.
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiNWUzMjQwOWMtZjFhOS00NjczLTk0YTItNjcwZmRmY2YxMjkyliwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMtNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9>:
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiNWUzMjQwOWMtZjFhOS00NjczLTk0YTItNjcwZmRmY2YxMjkyliwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMtNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9>
- Infoautónomos. (27 de Junio de 2023). *Amortización*. Infoautónomos:
<https://www.infoautonomos.com/contabilidad/tablas-de-amortizacion-para-los-bienes-de-una-empresa/>
- LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA. (28 de 04 de 2011). https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_econ.pdf
- Lucid.app. (s.f.). https://lucid.app/lucidchart/0c7dbaa6-757e-4670-8066-25a909203e06/edit?beaconFlowId=538DF8E079B92DB9&invitationId=inv_c1e4463f-f16e-4c38-b7fc-fbccb4bf58a6&page=0_0#
- Malhotra, N. K. (2020). *Investigación de mercado*. Mexico: QUINTA EDICIÓN.
<https://doi.org/https://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercado/o/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>
- Márquez, R., & Jiménez, L. (2022). *Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de pollo de engorde en la ciudad de Barrancabermeja Santander(titulo de Contador Publico; Universidad Cooperativa de Colombia)*.

<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/599e5549-ff81-4831-97fc-e4f97869d0a5/content>.

- Morales, F. C. (20 de 12 de 2022). *Demanda*. Obtenido de Rankia::
<https://www.rankia.com/diccionario/economia/demanda>
- Mundi. (28 de Julio de 2022). *Fuentes de financiamiento para emprendedores* .
Obtenido de <https://mundi.io/finanzas/fuentes>
- Nughes, P. (2022). *Plan de negocio para la producción y comercialización de alimentos balanceados para aves y porcinos implementado en La Cosechera de Juan Bautista Alberdi, Tucumán.(Titulo de Maestria; MBA, Universidad Empresarial Siglo 21)*.
<https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/27176/TF%20-%20Pablo%20Nughes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- OYASA, T., & TIMBELA, P. (2022). *La producción avícola en la parroquia cotaló y los efectos en las ventas tras el rebrote de gripe aviar en el año 2022(Licenciatura en Administración de Empresas;Universidad Nacional De Chimborazo)*.
<http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/12946/1/Oyasa%20Brito%2C%20T%20y%20Timbela%20Guadalupe%2C%20P%282024%29%20La%20producci%C3%B3n%20av%C3%ADcola%20en%20la%20parroquia%20Cotal%C3%B3y%20los%20efectos%20en%20las%20ventas%20tras%20el%20rebrote%20de>.
- Pacheco, J. F. (2020). *Metodología del marco lógico*.
<https://doi.org/https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2d86ecfb-f922-49d3-a919-e4fd4d463bd7/content>
- Ramírez, P. (02 de 2021). *economia3*. . Obtenido de Van y TIR::
<https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- Rodrigues, N. (20 de febrero de 2023). *Cómo realizar un análisis de costo-beneficio*. <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-costo-beneficio>:
<https://blog.hubspot.es/sales/analisis-costo-beneficio>
- Rosales. (2019). <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/03/ESTUDIO-AVCOLA-VERSION-PUBLICA.pdf>
- Sáenz, J. A. (13 de 05 de 2022). *Veterinaria Digital*.
<https://www.veterinariadigital.com/articulos/dinamica-y-tendencias-actuales-del-mercado-avicola-mundial/>
- Slimstock. (22 de 02 de 2024). *Proyección de la demanda en la cadena de suministro: cómo mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la supply chain*. Proyección de la demanda en la cadena de suministro: cómo mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la supply chain:
<https://www.slimstock.com/es/blog/proyeccion-de-la-demanda-en-la-cadena-de-suministro/#:~:text=La%20proyecci%C3%B3n%20de%20la%20demanda>

%20es%20el%20proceso%20de%20estimar,los%20cambios%20en%20la
%20econom%3%ADa.

SOMEX. (24 de 02 de 2023). *¿Cuáles son las diferencias entre cría de pollos de engorde y ponedoras de huevos?*

<https://materiasprimas.somex.com.co/diferencias-entre-cria-de-pollos-de-engorde-y-ponedoras-de-huevos/>

Stsepanets, A. (8 de diciembre de 2023). *Viabilidad economica de un proyecto.*

<https://blog.ganttpro.com/es/viabilidad-de-un-proyecto/>:

<https://blog.ganttpro.com/es/viabilidad-de-un-proyecto/>

TikTok. (s.f.). https://www.tiktok.com/@granja_campo_alegre0?_t=ZM-8u1iISJBFbj&_r=1

turbologo.com/. (s.f.). <https://turbologo.com/designs/74423436>

Urbina, G. B. (2013). *Punto de equilibrio. En G. B. Urbina, Evaluación de.*
McGRAW-HILL.:

[file:///C:/Users/JESSICA/Downloads/Libro%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20Baca%20Urbina%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/JESSICA/Downloads/Libro%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20Baca%20Urbina%20(1).pdf)

Urbina, G. B. (2019). *Evaluación de Proyectos septima edición.* Mexico:
McGRAW-HILL.

Urbina, G. B. (2020). *Evaluación de Proyectos Septima Edicion* (Séptima edición ed.). McGRAW-HILL: McGraw Hill.

file:///C:/Users/Edison/Downloads/Evaluacion_de_Proyectos_7ma_Ed_Gabriel_Baca_Urbina.pdf

VÁSQUEZ, R. (2021). *Propuesta De Plan De Negocios Para La Creación De Una Distribuidora De Productos Avícolas Para Asaderos*(Ingeniero en gestion empresarial;Universidad Metropolitana Del Ecuador).

<http://3.222.48.140/bitstream/67000/387/1/V%C3%81SQUEZ%20CONTERRAS%20RAUL%20ALFONSO%20ADMINISTRACION%20DE%20EMPRESAS.pdf>.

ANEXOS

Anexo 1:

Cronograma (Gantt)

N.º	TIEMPO ESTIMADO	MES 9 SEPTIEMBRE				MES 10 OCTUBRE				MES 11 NOVIEMBRE				MES 12 DICIEMBRE				MES 1 ENERO				MES 2 FEBRERO				MES 3 MARZO				MES 4 ABRIL			
		\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4	\$1	\$2	\$3	\$4
1	Formulación general del proyecto																																
2	Tema	■																															
3	Descripción del problema		■																														
4	Formulación del problema			■																													
5	Preguntas de investigación				■																												
6	Justificación					■																											
7	Objetivos: General y Específicos						■																										
8	MARCO TEORICO							■																									
9	Antecedentes								■																								
10	Científico									■																							
11	Conceptual										■																						
12	Legal											■																					
13	Georreferencial												■																				
14	METODOLOGIA																																
15	Tipo de investigación																																
16	Enfoque de la investigación																																
17	Método de investigación																																
18	Técnica e instrumentos de recopilación de datos																																
19	Universo																																
20	Población																																
21	Procesamiento de la Información																																
22	Propuesta																																
23	Correcciones finales																																
24	Conclusión																																
25	Recomendaciones																																
26	Revisión final																																
27	Presentación Certificado de validación																																
28	Entrega del documento del trabajo de investigación																																
29	Aprobación del cronograma de defensa de los trabajos de integración curricular																																
30	Entrega del proyecto de investigación de empastado y en CD																																

Anexo 2

Presupuesto

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Impresiones	360	0,05	18
Lápiz	10	0,5	5
Esferos	10	0,75	7,5
Cuadernos	5	1,25	6,25
Carpetas	5	1,5	7,5
Laptop	1	400	400
Memoria USB	1	10	10
Internet	4	20	80
Transporte	100	0,3	30
TOTAL			564,25

Anexo 3

Formato de la encuesta a la población de Guaranda.

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

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

**CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

Objetivos: Obtener información sobre el consumo de la carne de pollo que se venden a los consumidores en la ciudad de Guaranda,

Instrucción: Leer cuidadosamente las preguntas y responder adecuadamente, de antemano le agradecemos por su colaboración.

1. ¿Consume usted carne de pollo?

Si ()

No ()

Si la respuesta es no, por favor siga a la pregunta 8

2. ¿Cómo compra usted la carne de pollo?

En pie ()

Faenado ()

3. ¿Al momento de adquirir carne de pollo usted compra por?

Libras ()

Entero ()

4. ¿Con que frecuencia usted consume carne de pollo?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

5. ¿Cuántos pollos compra usted semanalmente?.....

6. ¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?

En pie

Pelado

7. ¿Dónde adquiere usted la carne de pollo?

Tiendas del Barrio ()

Mercados ()

Mini Marquet ()

Carnicerías ()

8. Si le ofertaran la carne de pollo en la ciudad de Guaranda. ¿Usted lo adquiriría?

Si ()

No ()

Gracias por su colaboración

Anexo 4

Formato de Encuesta para la calificación por expertos.

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

Objetivos: Obtener información sobre el consumo de la carne de pollo que se venden a los consumidores en la ciudad de Guaranda,

Instrucción: Leer cuidadosamente las preguntas y responder honestamente, de antemano le agradecemos por su colaboración.

1. ¿Consume usted carne de pollo?

Si

No

Si la respuesta es no, por favor siga a la pregunta 8

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

2. ¿Cómo compra usted la carne de pollo?

En pie

Faenado

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

3. ¿Al momento de adquirir carne de pollo usted compra por?

Libras

Entero

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN :

4. ¿Cuántos pollos compra usted semanalmente?.....

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

5. ¿Con que frecuencia usted consume carne de pollo?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN :

6. ¿Cuánto paga por la libra de carne de pollo?

En pie

Pelado

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN :

7. ¿Dónde adquiere usted la carne de pollo?

Tiendas del Barrio ()

Mercados ()

Carnicerías ()

Productores ()

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

8. Si le ofertaran la carne de pollo en la ciudad de Guaranda. ¿Usted lo adquiriría?

Si ()

No ()

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

9. ¿Cómo califica la carne de pollos que usted que adquiere?

- Bueno
- Malo
- Regular

OBSERVACIÓN:
CALIFICACIÓN:

Gracias por su colaboración

Anexo 5

Pollos Bebés

Nº	Concepto	Valor Unitario	Valor por Caja	Valor Total
25.344	Pollos bebés	0,5	50	12.672
TOTAL				12.672

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 6

Balanceados

Nº	Unidad	Concepto	Valor Unitario	Valor Total
110	Quintales	Balanceado Pre inicio	25	2.746,08
588	Quintales	Balanceado Inicio	24	14.110,73
1.794	Quintales	Balanceado Engorde	24	43.063,62
Total				59.920,42

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 7

Servicios Básicos

DETALLE	VALOR AL MES	COSTO ANUAL
Agua	15	180
Energía Eléctrica	25	300
Internet	20	240
TOTAL ANUAL		720

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 8*Mano de obra Directa*

N ^o	Cargo	Suel do	Aporte IESS Patronal	13r o	14t o	Fondo de Reserva	Vacacio nes	Ingresos Brutos	IESS Personal	Pago al Mes	Pago al Año
1	Galponero	400	44,6	33,3 3	38,3 3	33,33	16,67	566,27	37,80	528,5	6.342
1	Faenador	350	39,0	29,1 7	38,3 3	29,17	14,58	500,28	33,08	467,2	5.606
1	Veterinario 1/2 Tiempo	250	27,9	20,8 3	38,3 3	20,83	10,42	368,29	23,63	344,7	4.136
TOTAL										1.340,3	16.084

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 9***Vacunas*

Enfermedad	Primera Vacuna	Segunda Vacuna	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Newcastle	A los 8 días	21 días	60	10	600,00
Gumboro	a los 8 días	18 días	60	9	540,00
Vacuna Triple Aviar	a los 27 días		60	8	480,00
Vitaminas	Todos los días		70	5	350,00
TOTAL					1.970

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 10
Desinfectantes

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Cloro	Galón	10	15	150
Agua Oxigenada	Galón	10	10	100
Yodo	Galón	10	12	120
F10	Frasco	6	10	60
Cal	Quintales	10	15	150
TOTAL				580

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 11
Útiles de Aseo

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Jabón Líquido	Unidad	10	6	60
Detergente Multiusos	Botellas	12	10	120
Desinfectante	Botellas	9	8	72
Limpiador de Baño	Botellas	8	5	40
Papel Higiénico	Paquetes	12	8	96
Escobas	Unidad	5	4	20
Trapeador	Unidad	5	3,5	17,5
Baldes para trapear	unidades	12	3	36
Basurero	Unidad	5	8	40
Fundas de basura	Paquete	30	1,5	45
TOTAL				547

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 12

Sueldos y Salarios

Nº	Cargo	Suel do	Aporte IESS Patronal	13r o	14t o	Fondo de Reserva	Vacacio nes	Ingresos Brutos	IESS Personal	Pago al Mes	Pago al Año
1	Preside nte	420	46,83	35, 00	38, 33	35,00	17,50	592,66	39,69	553	6.636
1	Secreta rio	400	44,6	33, 33	38, 33	33,33	16,67	566,27	37,80	528	6.342
TOTAL										1.081	12.977

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 13**

Sueldo del Vendedor

Nº	Cargo	Suel do	Aporte IESS Patronal	13r o	14t o	Fondo de Reserva	Vacacio nes	Ingresos Brutos	IESS Personal	Pago al Mes	Pago al Año
1	Vende dor	300	33,45	25, 00	38, 33	25,00	12,50	434,28	28,35	406	4.871
TOTAL										406	4.871

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 14

Útiles de Oficina

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Lápices	Paquete	5	0,5	2,5
Esferos Gráficos	Paquete	5	0,5	2,5
Cuadernos	Paquete	4	1,5	6
Corrector	Paquete	3	0,75	2,25
Carpetas	Paquete	3	1	3
Grapadoras	Paquete	1	4	4
Perforadoras	Unidad	1	4	4
Papel bond	Resmas	2	5	10
TOTAL				34,25

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 15**

Publicidad

Concepto	Actividad	Herramientas	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	
Publicidad	Redes Sociales	Facebook	Mensual	12	10	120
		Tik Tok	Mensual	12	2	24
	Anuncios	Hojas Volantes	Anual	200	0,05	100
		Radio	Mensual	12	20	240
TOTAL					484	

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 16**

Mantenimiento del Vehículo

DESCRIPCION	Cada Tres Meses	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mantenimiento de Vehículo	4	250	1000
TOTAL			1000

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 17

Combustible e Imprevisto

Descripción	Diario	Cantidad	Total
Combustibles	3	365	1.095
Imprevistos	10	50	500
TOTAL			1.595

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 18**

Terreno

Descripción	Medida	Valor
Terreno	1300 m2	12000
TOTAL		12000

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 19**

Construcciones

Descripción	Medidas	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Galpones	7x12	4	2500	10.000
Zona de Sacrificio	5x5	1	1500	1.500
Bodega	10x5	1	2000	2.000
Oficina	5x5	1	1500	1.500
TOTAL				15.000

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 20**

Vehículo

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Total
Camioneta	Unidad	1	12000
TOTAL			12000

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 21
Equipos

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Comederos	Unidad	150	8	1.200
Bebederos	Unidad	100	8	800
Ventiladores	Unidad	4	20	80
Criadoras	Unidad	8	50	400
Sensores de Temperatura y Humedad	Unidad	4	20	80
Mesas de Trabajo de acero inoxidable	Unidad	4	150	600
Calderas para escaldado	Unidad	4	50	200
Cuchillo	Unidad	10	5	50
Mesas para desplume	Unidad	4	80	320
Cocina Industrial	Unidad	2	100	200
Gas	Unidad	10	35	350
TOTAL				4.280

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 22
Muebles y Enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Escritorio	Unidad	2	130	260
Archivadores	Unidad	2	150	300
Silla Giratoria	Unidad	2	100	200
Silla Plástica	Unidad	5	10	50
TOTAL				810

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 23
Equipo de Oficina

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Calculadora	Unidad	3	26	78
Extintor	Unidad	2	60	120
Teléfono	Unidad	1	50	50
TOTAL				248

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 24

Equipo de Computo

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Cámaras	Unidad	4	60	240
Computadora	Unidad	1	400	400
Impresora	Unidad	1	250	250
TOTAL				890

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica**Anexo 25**

Herramientas

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Palas para distribuir alimentos	Unidad	10	3	30
Baldes para transporte de agua o alimento	Unidad	10	5	50
Termómetros	Unidad	5	6	30
Cortinas	Metros	60	4	240
Focos	Unidad	20	1,5	30
Guantes de Vinilo	Paquetes	12	4	48
Botas de trabajo	Unidades	6	10	60
Balanza	Unidad	1	60	60
Palas para retiro de estiércol	Unidad	5	8	40
Carretilla	Unidad	2	40	80
Rastrillos	Unidad	5	5	25
Overol	Unidad	12	12	144
Mangueras	Rollos	2	20	40
Gavetas	Unidades	10	8	80
Mallas	Metros	50	6	300
TOTAL				1.257

Elaborado por: Mullo Nathaly & Yucailla Jessica

Anexo 26

Evidencias de la encuesta a los consumidores de Guaranda



Anexo 27
Certificado Turnitin



FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL
E INFORMÁTICA


**ECON. VILLACRÉS BORJA RENÉ MESÍAS EN CALIDAD DE
DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.**

CERTIFICA

Que el trabajo de integración curricular denominado **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PARROQUIA VEINTIMILLA, PROVINCIA BOLÍVAR AÑO 2024”**, presentado por **NATHALY PAOLA MULLO TENELEMA** y **JESSICA XIMENA YUCAILLA AVENDAÑO**, estudiantes de la **Carrera de Administración de Empresas** paso el análisis de coincidencia no accidental en la herramienta Turnitin reflejando un **porcentaje de similitud del 7%** como se puede evidenciar en el documento adjunto.

Guaranda, 07 de Marzo del 2025

Atentamente,


Econ. Villacrés Borja René Mesías
Director

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

Anexo 28

Captura del Turnitin



Página 2 of 131 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::3117:433857675

7% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Trabajos entregados
- Fuentes de Internet

Fuentes principales

- 0% Fuentes de Internet
- 7% Publicaciones
- 0% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

- Texto oculto**
92 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Ee fffuif
0200858702



Página 2 of 131 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::3117:433857675