UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA: GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIEROS COMERCIALES

TEMA:

"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA GRANJA PORCINA QUE FOMENTE EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PARROQUIA LOS ÁNGELES, CANTÓN VENTANAS, PROVINCIA DE LOS RÍOS, AÑO 2013."

AUTORES:

LUIS GONZALO LLUMIGUANO CHELA

SEGUNDO ARMANDO TOALOMBO GUZMAN

DIRECTOR:

ECO.RENÉ VILLACRES B.

PARES ACADÉMICOS:

ECO. SERGIO FIERRO.

DR. DANILO YANEZ.

GUARANDA - ECUADOR

AÑO 2015

II. DEDICATORIA

A dios por brindarme la oportunidad y ofrecer el medio necesario para continuar mi formación profesional y construir un apoyo incondicional para lograr ya que sin él no hubiera podido hacerlo.

A mis familiares quienes permanentemente me apoyaron con su espíritu alentador contribuyendo incondicionalmente al logro de mis metas y objetivos propuestos.

De manera especial a mi madre María Toalombo quien me acompaño a lo largo de mi carrera académica, brindándome la fuerza necesaria para continuar con mis propósitos y a la vez dándome ánimo, consejos, orientación.

A mis tutores académicos, gracias por su tiempo, así como por sus conocimientos y sabiduría que me trasmitieron en el desarrollo de mi formación profesional, en especial al Eco. René Villacres B. por haberme guiado en el desarrollo de este trabajo y culminación del mismo.

SEGUNDO TOALOMBO

Mi trabajo va dedicado a **Dios** que me ha dado la vida, que ha iluminado con su santo espíritu en momentos más difíciles y por darme la oportunidad de compartir momentos muy agradables con las personas que tanto los quiero.

A mis padres **Alberto** y **María**, que con su esfuerzo y sacrificio me apoyaron incondicionalmente durante mi trayectoria estudiantil y personal, sin su amor no sería ni tendría absolutamente nada. Gracias por todo lo que han hecho por mí.

A mi esposa, **Carmen del Rosario**, a mis hijos, **Andy y Anahí** quienes siempre estuvieron a mi lado dándome cariño y apoyo para culminar con éxito mi carrera profesional.

Al cuerpo docente de la Universidad Estatal de Bolívar, por plasmar sus conocimientos hacia mi persona durante mi formación profesional, en especial: al Eco. René Villacres, por haber facilitado el desarrollo de nuestro trabajo de investigación para llegar a la fase final

LUIS LLUMIGUANO

III. AGRADECIMIENTO

A nuestras familias, por permitirnos tener la alegría de estar juntos y de apoyarnos en los momentos difíciles.

A la universidad estatal de bolívar y a sus docentes, quienes gracias a ellos cultivamos conocimientos y valores humanos.

Finalmente, agradecemos al presidente de la junta parroquial los Ángeles, porque la constante comunicación con ellos ha contribuido en gran medida a trasformar y mejorar nuestra forma de actuar en nuestro trabajo, brindándonos confianza, comprensión y apoyo, dándonos con ello, momentos muy gratos.

A todos ustedes.

GRACIAS.

IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

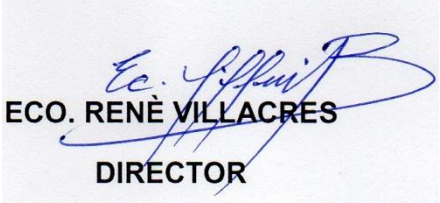
ECO. RENÈ VILLACRES

CERTIFICA:

Que el informe final de trabajo de tesis titulado **" PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA GRANJA PORCINA QUE FOMENTE EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PARROQUIA LOS ÁNGELES, CANTÓN VENTANAS, PROVINCIA DE LOS RÍOS, AÑOS 2013"**. Elaborado por sus autores Luis Gonzalo Llumiguano Chela y segundo Armando Toalombo Guzmán Egresados de la Carrera Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal De Bolívar, ha sido debidamente revisado e incorporado las recomendaciones emitidas en tal virtud autorizo su presentación para su aprobación respectiva.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad facultando a los interesados dar al presente documento el uso legal que estime conveniente.

Guaranda, 27 Julio del 2015



V. AUTORÍA NOTARIADA

AUTORÍA NOTARIADA

NOTARIA PRIMERA DEL CANTON GUARANDA

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PUBLICO 1ro
GUARANDA ECUADOR

Las ideas, criterios y propuestas expuestas en el presente informe final para el Trabajo de Tesis, son de exclusiva responsabilidad de los autores:

LLUMIGUANO LUIS
C.I: 020197540-6

TOALOMBO SEGUNDO
C.I: 020185715-8

NOTARIA PRIMERA DEL CANTON GUARANDA

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PUBLICO 1ro
GUARANDA ECUADOR

ESCRITURA PÚBLICA
DECLARACION JURADA

Señores LUIS GONZALO LLUMIGUANO CHELA y SEGUNDO ARMANDO TOALOMBO GUZMÁN

En la ciudad de Guaranda, capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día VIERNES, QUINCE DE MAYO DE DOS MIL QUINCE, ante mí, Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparecen los señores LUIS GONZALO LLUMIGUANO CHELA y SEGUNDO ARMANDO TOALOMBO GUZMÁN. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, de estado civiles, solteros, capaces, de contraer obligaciones, domiciliados en los sectores Conventillo y Quila, parroquias San Simón y Guanujo, cantón Guaranda, provincia Bolívar, a quienes de conocerles doy fe, en virtud de haberme exhibido sus cédulas de ciudadanía y papeletas de votación cuyas copias adjunto a esta escritura. Advertidos por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinados en forma separada, de que comparecen al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentados en debida forma, prevenidos de la gravedad del juramento, de las penas de perjurio y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declaran lo siguiente: "Previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales, que los criterios e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA GRANJA PORCINA QUE FOMENTE EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PARROQUIA LOS ÁNGELES, CANTÓN VENTANAS, PROVINCIA DE LOS RÍOS, AÑO 2013", son de nuestra exclusiva responsabilidad en calidad de autores. Es todo cuanto podemos decir en honor a la verdad." (Hasta aquí la declaración juramentada rendida por los comparecientes, la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal). Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso; y leída que les fue a los comparecientes íntegramente por mí el Notario, se ratifican en todo su contenido y firman conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-

Señor LUIS GONZALO LLUMIGUANO CHELA

Señor SEGUNDO ARMANDO TOALOMBO GUZMÁN

DOY FE: Que esta copia fotostát
ES EXACTA A SU ORIGIN.
que me fue exhibido.

Guaranda, 15 de May.o del 20 15

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PUBLICO 1ro. DEL CANTON GUARANDA

Doctor Guido Fabian Fierro Barragán
NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PUBLICO 1ro
GUARANDA ECUADOR

VI. TABLA DE CONTENIDO

I. Portada I

II. DEDICATORIA II

III. AGRADECIMIENTO IV

IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR V

V. AUTORÍA NOTARIADA VI

VI. TABLA DE CONTENIDO VIII

IX. RESUMEN EJECUTIVO XIV

X. INTRODUCCIÓN XVI

CAPITULO I 1

1.Tema 1

2. Antecedentes 2

3. Justificación 6

4. Objetivo 8

4.1. General 8

4.2. Específicos 8

5. Metodología 9

5.1. Métodos 9

5.3. Técnicas E Instrumentos para la Obtención de Datos 10

5.4. Universo 11

5.5.Procesamiento de Datos 11

CAPITULO II 12

2. 1.Análisis E Interpretación de los Resultados 12

2.1.1. Encuesta Dirigida a los Comerciantes del Ganado Porcino. 12

2.1.2. En Cuesta Dirigida a Hogares Dedicadas a la Crianza y Comercialización de Ganado Porcino en la Parroquia los Ángeles. 25

2.2.Conclusión 35

CAPITULO III 36

3.1 Estudio De Mercado 36

3.1.1. Definición del Producto 36

3.1.2. Análisis de la Demanda y Proyecciones 37

3.1.3. La Oferta, Análisis y Proyecciones 39

3.1.4.Análisis de la Demanda Insatisfecha y Proyecciones 40
3.1.4.1.Demanda Insatisfecha Actual 40
3.1.5. Análisis de Precios 40
3.1.6.Análisis de Comercialización 41
3.1.6.1. Estrategia de Comunicación 42
3.1.6.2. Publicidad, Estrategias de Venta 42
3.2. Estudio Técnico 43
3.2.1.Tamaño 43
3.2.2. Localización 45
3.2.3. Ingeniería de del Proyecto o Proceso Productivo 47
3.2.4. Distribución de la Planta 54
3.2.5. Requerimientos 56
3.3. Estudio Administrativo Organizacional 58
3.3.1. Nombre de la Empresa 58
3.3.2. Giro del Negocio 58
3.3.3. Eslogan 59
3.3.4. Logotipo 59
3.3.5. Accionistas 60
3.3.6. Cuadro Directivo 61
3.3.7. Requisitos para la Constitución de la Empresa 61
3.3.8. Orgánico Estructural 66
3.3.9. Orgánico Funcional 68
3.4. Estudio Financiero 72
3.4.1. Costos 72
3.4.2. Inversiones 74
3.4.3. Financiamiento 76
3.4.3.1. Tabla de Amortización de la Deuda 76
3.4.4. Estructura de Costos 79
3.4.5. Determinación de los Ingresos 80
3.4.6. Punto de Equilibrio 81
3.4.7. Estado de Resultados 83
3.4.8. Estado de Situación Financiera 84
3.4.9. Flujo de Fondos de Efectivos Proyectados 85

CAPITULO IV 87
4.1. Evaluación Financiera 87
4.1.1. Tasa de Rendimiento Económica Mínima Aceptable (Trema) 87
4.1.2. Valor Actual Neto (Van) 88
4.2. Tasa Interna de Retorno 89
4.2.1. Periodo de la Recuperación de la Inversión 91
4.2.2. Relación Beneficio / Costo 91
4.3. Indices Financieros 94
4.3.1. Índice de Liquidez 94
4.3.2. Índice de Actividades 94
4.3.3. Índice de Estructura Financiera 95
4.3.4. Índice de Rentabilidad 95
4.4. Evaluación Ambientaly Social 97
5. Conclusiones y Recomendaciones 98
5.1 Conclusiones 98
5.2 Recomendaciones 99
Anexos 100
Bibliografía 111

VII. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

Cuadro N° 1. ¿Cuántos años usted se dedica a la venta de chanchos? 12
Cuadro N° 2. ¿Con qué frecuencia comercializa usted los chanchos? 13
Cuadro N° 3. ¿Qué raza de chanchos comercializa usted? 14
Cuadro N° 4. ¿Qué peso tiene el chancho que usted compra? 15
Cuadro N° 5. ¿Cuánto paga? 16
Cuadro N° 6. ¿En qué lugar compra los chanchos? 17
Cuadro N° 7. ¿Dónde está ubicado? 18
Cuadro N° 8. ¿Cuántos chanchos compra usted durante el mes? 19
Cuadro N° 9. ¿Dónde comercializa? 20
Cuadro N° 10. ¿Quiénes generalmente son sus compradores? 21
Cuadro N° 11. ¿Usted cómo vende? 22
Cuadro N° 12. ¿A qué precio lo vende? 23
Cuadro N° 13. ¿Le gustaría a usted comprar chanchos de una granja? 24
Cuadro N° 14. ¿Usted tiene chanchos? 25
Cuadro N° 15. ¿Cuántos chanchos tienen para la venta? 26
Cuadro N° 16. ¿Los chanchos que tiene como los cría? 27
Cuadro N° 17. ¿Cuál es la raza de sus chanchos? 28
Cuadro N° 18. ¿Qué medidas de prevención sanitarias utiliza para sus chanchos? .. 29
Cuadro N° 19. ¿Qué tipo de alimentación utiliza? 30
Cuadro N° 20. ¿Cómo los consigue? 31
Cuadro N° 21. ¿En qué lugar comercializa sus chanchos? 32
Cuadro N° 22. ¿Qué peso tiene al momento de la venta? 33
Cuadro N° 23. ¿Sus chanchos a los cuantos meses vende? 34
Cuadro N° 24. DEMANDA PORCINA 38
Cuadro N° 25. PROYECCION DE LA DEMANDA 38
Cuadro N° 26. OFERTA ACTUAL 39
Cuadro N° 27. PROYECCIÓN DE LA OFERTA 39
Cuadro N° 28. DEMANDA INSATISFECHA FUTURA 40
Cuadro N° 29. ANÁLISIS DE PRECIOS 41
Cuadro N° 30. PROCESO EVOLUTIVO DE PRODUCCIÓN 44
Cuadro N° 31. Suministro de agua 50
Cuadro N° 32. Periodo de Vacunación para la Peste Porcina Clásica (PPC) 51
Cuadro N° 33. Programa Sanitario para Marranos: 51

GRÁFICOS

Gráfico N° 1. ¿Cuántos años usted se dedica a la venta de chanchos? 12
Gráfico N° 2. ¿Con qué frecuencia comercializa usted los chanchos? 13
Gráfico N° 3. ¿Qué raza de chanchos comercializa usted? 14
Gráfico N° 4. ¿Qué peso tiene el chancho que usted compra? 15
Gráfico N° 5. ¿Cuánto paga? 16
Gráfico N° 6. ¿En qué lugar compra los chanchos? 17
Gráfico N° 7. ¿Dónde está ubicado? 18
Gráfico N° 8. ¿Cuántos chanchos compra usted durante el mes? 19
Gráfico N° 9. ¿Dónde comercializa? 20
Gráfico N° 10. ¿Quiénes generalmente son sus compradores? 21
Gráfico N° 11. ¿Usted cómo vende? 22
Gráfico N° 12. ¿A qué precio lo vende? 23
Gráfico N° 13. ¿Le gustaría a usted comprar chanchos de una granja? 24
Gráfico N° 14. ¿Usted tiene chanchos? 25
Gráfico N° 15. ¿Cuántos chanchos tienen para la venta? 26
Gráfico N° 16. ¿Los chanchos que tiene como los cría? 27
Gráfico N° 17. ¿Cuál es la raza de sus chanchos? 28
Gráfico N° 18. ¿Qué medidas de prevención sanitarias utiliza para sus chanchos? .. 29
Gráfico N° 19. ¿Qué tipo de alimentación utiliza? 30
Gráfico N° 20. ¿Cómo los consigue? 31
Gráfico N° 21. ¿En qué lugar comercializa sus chanchos? 32
Gráfico N° 22. ¿Qué peso tiene al momento de la venta? 33
Gráfico N° 23. ¿Sus chanchos a los cuantos meses vende? 34
Gráfico N° 24. Análisis de Comercialización 41
Gráfico N° 25. Ubicación Geográfica de la Granja Porcina 46
Gráfico N° 26. Flujo grama de Producción Porcina 53
Gráfico N° 27. Distribución de la Planta 55
Gráfico N° 28. Logotipo 60
Gráfico N° 29. Orgánico Estructural 67
Gráfico N° 30. Método Gráfico del Punto de Equilibrio 82

VIII. ANEXOS

Anexo N° 1. Semovientes 101
Anexo N° 2. Alimentacion 101
Anexo N° 3. Vitaminas 102
Anexo N° 4. Mano de Obra Directa 102
Anexo N° 5. Mano de Obra Indirecta 102
Anexo N° 6. Sueldos y Salarios 103
Anexo N° 7. Utiles de Oficina 103
Anexo N° 8. Utiles de Aseo 103
Anexo N° 9. Servicios Básicos 104
Anexo N° 10. Promoción y Publicidad 104
Anexo N° 11. Movilización y Transporte 104
Anexo N° 12. Terreno 104
Anexo N° 13. Construcción 105
Anexo N° 14. Equipo 106
Anexo N° 15. Equipo De Cómputo 106
Anexo N° 16. Herramientas 106
Anexo N° 17. Muebles y Enseres 106
Anexo N° 18. Estudios 107
Anexo N° 19. Gastos de Organización 107
Anexo N° 20. Gastos de Constitución 107

IX. RESUMEN EJECUTIVO

Desde sus inicios administrativos fue la carencia de proyectos productivos para el desarrollo de la parroquia los Ángeles, el cual se observa el desconocimiento para realizar estudios de factibilidad para la creación de una fuente económica productiva, esto provoca el retraso económico y el poco interés por parte de los pobladores residentes ha conllevado a la migración de la población hacia diversas provincias, por tal razón sus moradores han manifestado realizar estudios para producciones pecuarias con las debidas aplicaciones técnicas, ya que en el sector existe producción porcina domestica sin contar con una crianza tecnificada por lo que los ingresos de las familias son mínimos; por lo tanto hemos optado crear una granja porcina ya que es una actividad sumamente productivo para el desarrollo económico, con la finalidad de explotar la calidad de los ejemplares porcinos, que puedan ser producidos de forma higiénica, cumpliendo con los estándares de calidad exigidas por agro calidad y el ministerios de agricultura, acuacultura y pesca (MAGAAP), y que contribuya a la generación de empleo y mejoren la actividad económica local y cantonal y provincial. El producto que se ofrecerá es cerdos en pie de 100 kg de peso vivo aproximadamente con alto nivel de carne magra, a base de una alimentación balanceada, la misma que contara con 16 madres y un macho para la reproducción de 160 chanchos llegando a obtener un ingreso de **56.320** dólares en el primer año, cuya infraestructura constara de 800 m^2en terrenos de uno de los propietarios del proyecto. La ventaja en relación a la competencia es poseer cerdos de raza para la producción porcina, y nuestra comercialización lo realizaremos de forma directa e indirecta de acuerdo al volumen de producción. La misión de la empresa es producir y comercializar cerdos con procesos que minimicen el impacto ambiental, que garantice la higiene y calidad. Según las características de nuestros ejemplares consiste en la gran rusticidad y adaptación a todos los medios, temperamentos apacibles, perfil cóncavo, tamaño de longitud media, capa rojiza con cerdas largas, rojas, lisas y finas. Cabeza relativamente pequeña, ojos vivos, orejas medianas, semi marcadas, ligeramente caídas con las puntas hacia abajo sin dificultar la visión, dorso ancho, bien musculado y convexo, lomo también convexo, largo y muy musculado, Tórax profundo y arqueado, grupa larga y ancha, cola correctamente implantada, no muy alta, extremidades largas, medianamente finas y derechas con pesuñas fuertes

de color negros, buenas cualidades tanto de crecimiento y calidad de la carne, cuya visión es consolidarnos en el mercado local como una empresa sólida en constante crecimiento y rentable en la producción y comercialización de chanchos enfocando siempre a la calidad. En el proceso productivo se detalla el manejo, buenas prácticas de la producción, protección del medio ambiente, la inversión inicial es de **37796,59** dólares con la depreciación delos activos fijos, amortización, financiamiento y cuyo costo total asciende a **52973,70** dólares. La presente investigación arroja resultados positivos en los estudios de mercado, técnico, económico y financiero por lo que el proyecto de inversión beneficiara a los productores y comerciantes de la ciudad.

X. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de inversión es la oportunidad para el desarrollo económico de la parroquia, razón por la cual las empresas son organizaciones cuyo propósito es generar una rentabilidad mediante la producción o servicios, están creadas y dirigidas por personas emprendedoras, e innovadoras a fin de trasmitir a toda persona, entidad pública o privada los conocimientos necesarios para el correcto manejo de los cerdos, las diversas fases de crecimiento de los mismos, y de manera fundamental la investigación necesaria para determinar la aceptación del producto en el mercado, así como los estudios de carácter técnico, económico y la evaluación financiera correspondiente a la vez permite generar oportunidades de empleo en beneficio de la parroquia, cantón y provincia.

La granja porcina se ejecutara en la parroquia los Ángeles, cantón Ventanas, provincia los Ríos, este lugar fue seleccionado considerando factores relevantes como la demanda del producto, semovientes, costo del terreno, costo de mano de obra, servicios básicos y el clima apropiado para la producción y comercialización del ganado porcino.

Para determinar el presente análisis del producto a ofrecer en el mercado, nos basamos en las condiciones nutricionales que posee el cerdo para el consumo humano, en calidad, precio, peso del chancho con la finalidad de contribuir a la salud de los consumidores.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad, ser un soporte importante para el sector porcino de la localidad a través de agro calidad, ministerio de agricultura, acuacultura y pesca los que fortalecerán a la actividad porcina de los productores.

La elaboración del proyecto en su totalidad ha sido indagada y analizada de acuerdo a los conocimientos adquiridos durante la carrera universitaria.

CAPITULO I

1. TEMA

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA GRANJA PORCINA QUE FOMENTE EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PARROQUIA LOS ÁNGELES, CANTÓN VENTANAS, PROVINCIA DE LOS RÍOS, AÑO 2013.”

2. ANTECEDENTES

Las grajas porcinas son unidades a la crianza intensiva de ganado porcino con fines comerciales, principalmente a la práctica de la producción y gestión de la alimentación que pueden ser de propiedad pública o privada y a la vez operada por solo individuo, familia, comunidad, corporación o una empresa. Ya que las grajas reproductoras se encuentran ubicadas en lugares aislados, provistas con los mejores sistemas de bioseguridad y sanidad preventiva. (GLOSARIO.NET, 2007)

Muchos de los países de la unión europea y América latina, la actividad de las granjas porcinas se encuentra instalada con las exigencias técnicas y bajo una administración eficiente durante los procesos de reproducción, para ello los galpones de los cerdos están diseñados y construidos correctamente para la buena salud y el bienestar de los porcinos alcanzando el máximo rendimiento y el ahorro en la producción, considerando factores como la ubicación, proveedores, insumos, transporte, servicios básicos y la construcción de la granja, que tienen la cercanía a mercados actuales y potenciales. Los reproductores porcinos consideran que el clima es un aspecto fundamental dentro de una granja porcina, debido a que en un ambiente cálido las instalaciones deben proveer un ambiente fresco y una máxima aireación para evitar problemas de malos olores.

Algunos técnicos de las granjas porcinas especializados en la construcción manifiestan que el piso sea de hormigón, sus paredes compuesto de ladrillos industriales o tubos galvanizados, con cubiertas de aluminio a una altura máxima de 2m con un ángulo de al menos de 35°.

La admiración alimentaria en los porcinos suele generar multitud de problemas, pero raramente es un aspecto fundamental en la toma de decisiones, para el ganado porcino, o el técnico, la alimentación adquiere un importante capital en la esfera económica, al representar la fracción más importante de los costes de producción; entre el 50 y más de 60% en producción de lechones o más del 75% en el cebo, excluido en el coste del lechón.

La importancia administrativa económico del sector porcino no se limita al propio proceso productivo que se realiza en las granjas, si no que existe toda una industria relacionada, tanto desde el punto de vista de la trasformación y distribución del producto (matadero, sala de despiece, minorista), que añade valor al producto que llega al consumidor, como las industrias suministradoras de inputs (fábrica de piensos, farmacéuticas, mejora de genética) y servicios asociados a los procesos de producción y transformación (servicios técnicos y veterinarios, eliminación de residuo). (UAB, 2010)

De acuerdo a la investigación realizada en el territorio ecuatoriano del año 2010 se realizó el primer censo porcino geo-referenciado en cooperación entre Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), La Agencia ecuatoriana para el aseguramiento de la calidad (AGROCALIDAD) y a la asociación de porcicultores del Ecuador (ASPE), con la finalidad de capturar la información necesaria para construir la línea base de la industria, comprender de mejor manera su status actual, caracterizar el sector y definir de mejor manera programas de prevención, control y erradicación de enfermedades.

Los resultados del censo asociación de porcicultores del Ecuador (ASPE) arrojan que en el país existen 1.737 granjas porcinas con 20 o más animales o con al menos 5 madres. El mayor porcentaje de granjas y de animales se encuentra en las regiones sierra y costa con el 79% de las granjas registradas y el 95% de la población porcícola. La Amazonía y Galápagos concentran el 21% de las granjas y solamente el 5% de los porcinos. La producción en el país aumento en un 4,1% al llegar a 8,6 millones de cabezas, predominando el vacuno con 5,3 millones de cabezas, seguido por el porcino con 1,8 millones. La producción porcina se concentra en explotaciones de traspatio y familiares lo que ha causado una declinación productiva a nivel industrial según el requerimiento técnico y a la competencia a nivel de países productores de estos ejemplares.

NÚMEROS DE GRANJAS PORCINAS POR PROVINCIAS

Numero de granjas porcicolas y números de cerdos por tamaño										
Provincias	Total granjas		Menos de 20		De 20 a menos de 50		De 50 a menos de 500		De 100 a menos de 500	
	Numero de granjas	Total cerdos	Numero de granjas	Total cerdos	Numero de granjas	Total cerdos	Numero de granjas	Total cerdos	Numero de granjas	Total cerdos
Total nacion	1737	310,6	312	4052	847	25655	326	22231	191	35018
Azuay	24	2647	10	92	5	157	8	598		
Bolívar	32	3006	8	105	15	433	2	123	5	827
Carchi	32	7974	11	148	16	454	3	209	1	256
Cañar	52	2361	10	153	26	675	11	676	5	857
Chimborazo	87	10744	22	299	44	1279	12	789	7	1277
Cotopaxi	22	13584	3	22	8	272	5	336	2	224
El oro	190	22882	6	101	79	2570	53	3629	45	8748
Esmeraldas	144	8451	18	228	83	2467	26	1833	16	3119
Orellana	94	2432	28	376	60	1651	6	405		
Galápagos	40	1148	26	239	7	186	6	441	1	282
Guayas	108	34250	15	206	42	1216	20	1381	18	3556
Imbabura	67	2880	11	135	39	1218	14	1037	3	490
Loja	109	4503	17	252	71	2140	12	835	9	1276
Los Ríos	48	5510	8	96	21	620	7	472	10	2025
Manabi	155	8863	32	419	73	2309	29	2060	19	2953

Fuente: Censo_ porcícola agro calidad, julio 20 2013

Autores: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

La asociación de porcicultores del ecuador (ASPE) considera los siguientes datos de la producción porcina según su forma de producción, en la provincia de los Ríos sobre la actividad porcina revela que existen 48 granjas con capacidad de 20 hasta más de 500 en cada una de ellas con un total de 5.510 cerdos en la provincia cuya producción en su mayoría no aplican las guías técnicas emitidas por Agro calidad, donde se dividen en tres grandes grupos: un estrato a nivel casero o chiquero que corresponde al 85% del total, un nivel semi industrial que corresponde al 48% y un industrial con el 10,2%. (A.S.P.E, 2010)

La construcción y la ubicación de las instalaciones de las granjas porcinas en la provincia los Ríos carecen de infraestructura, equipamientos de higiene para prevenir de la trasmisión de enfermedades no solo entre los animales de la misma granja, sino también con animales ajenos a ella. Se puede concluir que a nivel de las granjas existe una concentración de la producción porcina, lo que ha permitido el desarrollo de grandes

granjas comerciales con sistemas incentivos de producción, ya que en la provincia de los Ríos cuyas producciones están consideradas como producción artesanal. (ASPE, 2011)

A consideración de las actividades prioritarias de la población Angeleña, cabe mencionar, la existencia de una granja porcina y aun así, la producción existente acarrea desprendimientos limitantes sobre la cual los productores realizan desacertadamente prácticas productivas, lo cual no permite el aprovechamiento maximizado de los recursos implicado en la producción existente, afectando directamente en la falta de oportunidades de desarrollo socio económico de la parroquia ante la carencia de emprendimiento empresarial, manteniendo una producción porcina de manera artesanal, sin los debidos controles sanitarios por ninguna autoridad correspondiente, la misma que no contempla en su mayoría valor agregado, calidad, oportunidad y estándares de mercado por constituirse productos individuales ya que el número de producción porcina es inferior a los requerimientos de los mercados locales.

En el contexto de la comercialización de los porcinos se ve afectado por la carencia de diversificación, en cuanto, a los existentes, en su mayoría, se lo hace de forma directa, es decir, el productor al consumidor final no habiendo emprendimiento empresarial que permita el surgimiento de ideas de negocios hacia la búsqueda de oportunidades para a su vez fomentar el desarrollo socio económico de la parroquia ya que actualmente se lo realiza a pequeños comerciantes a un precio estimado de $ 2,00 por cada libra.

Además tiene necesidades prioritarias tanto en el área de salud, educación, asistencia técnica agropecuaria debido a la falta de infraestructura, equipos, personal capacitada, vías de acceso, alcantarillados, relleno sanitarios, que son factores que conllevan al retraso económico.

La existencia de una granja porcina que se dedique a la reproducción, crianza, desarrollo, cebo, repercute en un carente desarrollo empresarial dentro de la parroquia, ante ello, la presente propuesta pretende nivelar y fomenta el emprendimiento empresarial hacia rumbos de desarrollo social y económico de la población mejorando la calidad de vida (fuentes de trabajo, responsabilidad, social, cuidado ambiental.

3. JUSTIFICACIÓN

Para la realización de este proyecto se justifica, por una serie de problemas que atraviesa la parroquia los Ángeles como es: carencia de infraestructura, programas de producción, línea base de emprendimiento, falta de visión empresarial, organización y de recursos económicos, lo que ha generado que la mayoría de población migren a otros lugares del país en busca de mejorar sus oportunidades de vida.

Por tal razón proponemos la creación y administración de una granja porcina que fomente el desarrollo económico en la parroquia los Ángeles, situado a 15 kilómetros de la ciudad de Ventanas, la misma que se dedicará a la reproducción, crianza, cebo del ganado porcino para su comercialización.

La administración de la granja tendrá personal calificado, a fin de ingresar al mercado con una serie de estrategias agresivas de comercialización y promoción hacia los principales compradores, a partir de la generación de un producto diferenciado con altos estándares de calidad y posesionados con una marca propia que sea representativa de la empresa y ser reconocida a nivel local, cantonal, provincial, como sinónimo de garantía, complementando con un esmerado servicio y respaldo al cliente.

El presente trabajo de investigación promueve el desarrollo económico, fuentes de empleo, la misma que sirve de guía para los empresarios que deseen invertir en este tipo de negocio ya que contendrá el estudio de mercado, técnico, financiero y las evaluaciones correspondientes que involucran el manejo de una granja porcina en la parroquia los Ángeles.

Los beneficiarios directos del presente proyecto serán las familias, comerciantes y faenadores, contribuyendo a la población con la generación de mano de obra directa e indirecta que estará ligado parcialmente a la granja porcina, de manera que con la ejecución de este proyecto, además genere trasferencia de tecnología, experiencia, como aporte a una producción porcina de calidad en la zona.

Suele mencionarse que en la parroquia los Ángeles existen estudios realizados en el ámbito turístico, piscicultura, la misma que han quedado olvidados por falta de recursos económicos y sobre todo por falta de un liderazgo empresarial.

Una de las actividades principales que podemos mencionar de esta zona maravillosa es la agricultura por su posición geográfica la misma que le permite producir una variedad de productos así como el maíz, cacao, palma africana, balsa, plátanos, madera y ganadería las mismas que contribuyen al desarrollo económico.

4. OBJETIVO

4.1 General

Elaborar el proyecto de inversión para la creación y administración de una granja porcina que fomente el desarrollo económico en la parroquia los Ángeles, cantón Ventanas, provincia de los Ríos, Año 2013.

4.2 Específicos

- Elaborar el estudio de mercado identificando a los principales demandantes, oferentes y demanda insatisfecha.

- Determinar diversos aspectos técnicos sobre la producción, crianza, cuidado, mantenimiento, alimentación, medicinas e infraestructura adecuada para todas sus etapas.

- Identificar el volumen de inversión necesaria para su ejecución y administración del proyecto.

- Definir la estructura orgánica y administrativa requerida por la empresa porcina.

- Realizar la evaluación financiera, ambiental y social del proyecto.

5. METODOLOGÍA

Para desarrollar el proyecto de inversión para la creación y administración de una granja porcina que fomente el desarrollo económico en la parroquia los Ángeles, cantón Ventanas, es indispensable tener una visión integral de la realidad, por lo que se tiene que detallar los métodos, fuentes de investigación, técnicas e instrumentos así como el universo al cual va a estar orientado nuestro estudio.

Nuestro segmento de estudio se aplicó según el método no probabilístico, por ser una herramienta indispensable en la obtención de la información de manera aleatoria de los productores porcinos de la parroquia, el cual se tomó una muestra de cada uno de los recintos, ya que sus pobladores se encuentran situados a distancias muy lejanas de cada una de ellas; lo que hace que tengamos inconvenientes para aplicar a todos los productores porcinos.

5.1 MÉTODOS

Método Empírico.- Este método nos permitió conocer la forma de recolectar información, ya sea mediante la observación, entrevista y analizar las mismas.

Método Inductivo.- Este método nos permitió obtener información personal para analizarla y generalizarla en su totalidad con el fin de contribuir a la creación del proyecto de una granja porcina.

Método Deductivo.-Este procedimiento nos permite afirmar o negar las aseveraciones generales planteadas en nuestra granja mediantes técnicas apropiadas que permitan llegar a conclusiones particulares.

Método Histórico.- Se realizó el análisis de la trayectoria concreta de la teoría, su condicionamiento a los diferentes períodos de la historia poniendo en manifiesto la lógica interna del desarrollo de la actividad porcina, donde se encuentra el conocimiento más profundo de los datos de producción.

5.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Entre los tipos de investigación que realizamos mencionamos los siguientes:

Investigación de Campo.- Se utilizó la investigación de campo, ya que al no existir información específica nos vemos obligados a generar información primaria de los productores porcinos aledaños.

Investigación descriptiva.- Este método nos ayudó a describir la rentabilidad del proyecto en función a la información obtenida, para así determinar la vialidad de la misma.

Investigación bibliográfica.- Para llevar a cabo esta investigación se tomó en cuenta las fuentes bibliográfica textuales, redes bibliográficas, guías manuales, revistas, ya que será de vital importancia para recabar información relevante. (CAMPOS, 2010)

5.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

Para realizar la presente investigación utilizaremos la siguiente técnica de investigación de campo en la que utilizara los siguientes instrumentos:

Observación Directa (No estructurada).- Es una técnica que nos permitió observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, para recaudar información y registrarla para su posterior análisis. Esta técnica permite la observación y emitir un criterio propio como se encuentra en la actualidad la actividad porcina de los pobladores.

Encuesta.- Una vez aplicada esta técnica en base a preguntas previamente elaboradas nos permite recolectar información relevante de las personas involucradas de la actividad porcina. (GestioPolis, 2008)

5.4. UNIVERSO

Para nuestra investigación, se consideró a 80 comerciantes los mismos que se encuentran realizando actividades en los mercados de Echeandía, Ventanas, y la parroquia los Ángeles; se aplicará la encuesta a toda la población por ser un número pequeño. Por tanto el uso del muestreo del método no probabilístico se ejecutó a los productores o tenedores de chanchos de los recintos pertenecientes a esta parroquia.

5.5 PROCESAMIENTO DE DATOS

Una vez realizadas las encuestas se procedió a tabular los resultados de cada una de las preguntas realizadas, y a la vez efectuar la representación gráfica a través del programa Microsoft Office Excel 2010.

CAPITULO II

2. 1.-ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

2.1.1 Encuesta dirigida a los comerciantes del ganado porcino.

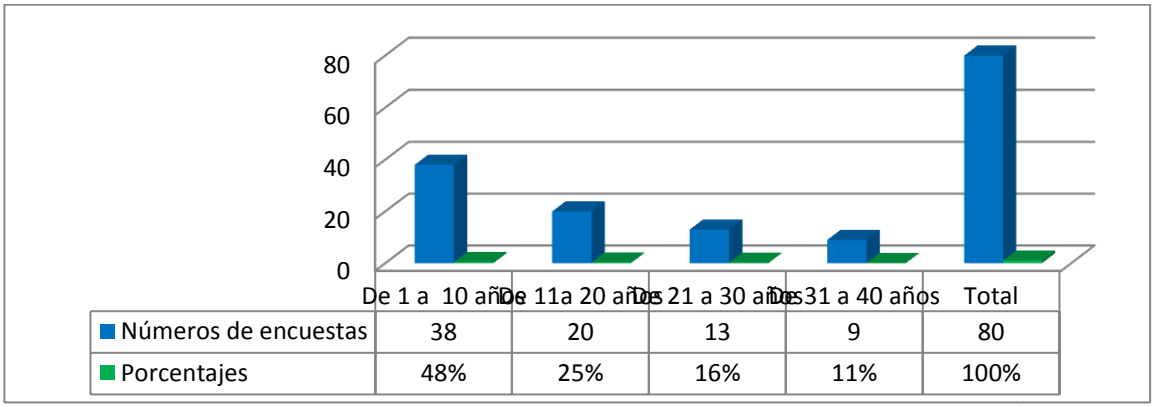
Pregunta Nº 1

Cuadro N° 1. ¿Cuántos años usted se dedica a la venta de chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
De 1 a 10 años	38	48%
De 11a 20 años	20	25%
De 21 a 30 años	13	16%
De 31 a 40 años	9	11%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 1. ¿Cuántos años usted se dedica a la venta de chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudades de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

De acuerdo a la encuesta realizada, refleja que 5 de cada 10 comerciantes mantienen realizando esta actividad de 1 a 10 años, seguidamente 3 de cada 10 comerciantes de 11 a 20 años y 1 de cada 10 comerciantes de 31 a 40 años. El cual es una actividad atractiva en la comercialización de los porcinos, el cual motiva emprender esta actividad en beneficio de la colectividad.

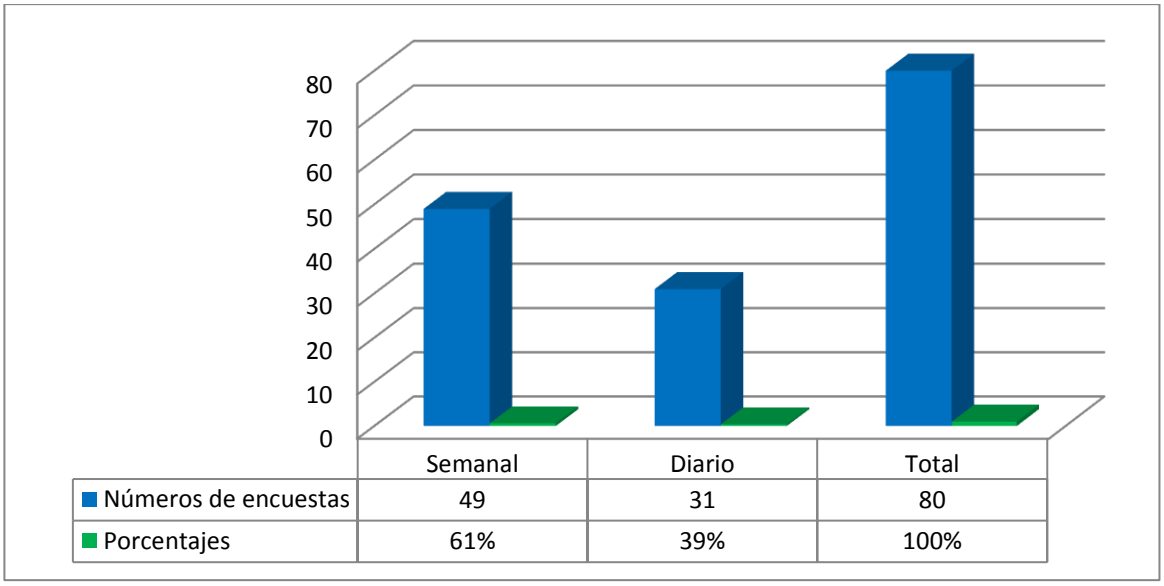
Pregunta 2

Cuadro N° 2. ¿Con qué frecuencia comercializa usted los chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Semanal	49	61%
Diario	31	39%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles,
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 2. ¿Con qué frecuencia comercializa usted los chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

En la encuesta realizada al total de los comerciantes manifiestan que 6 de cada 10 comerciantes, realizan esta actividad semanalmente y mientras que 4 de cada 10 comerciantes menciona hacerlo diariamente. Por tanto esta actividad comercial de los porcinos es altamente sustentable lo que incentiva la implantación de una granja porcícola.

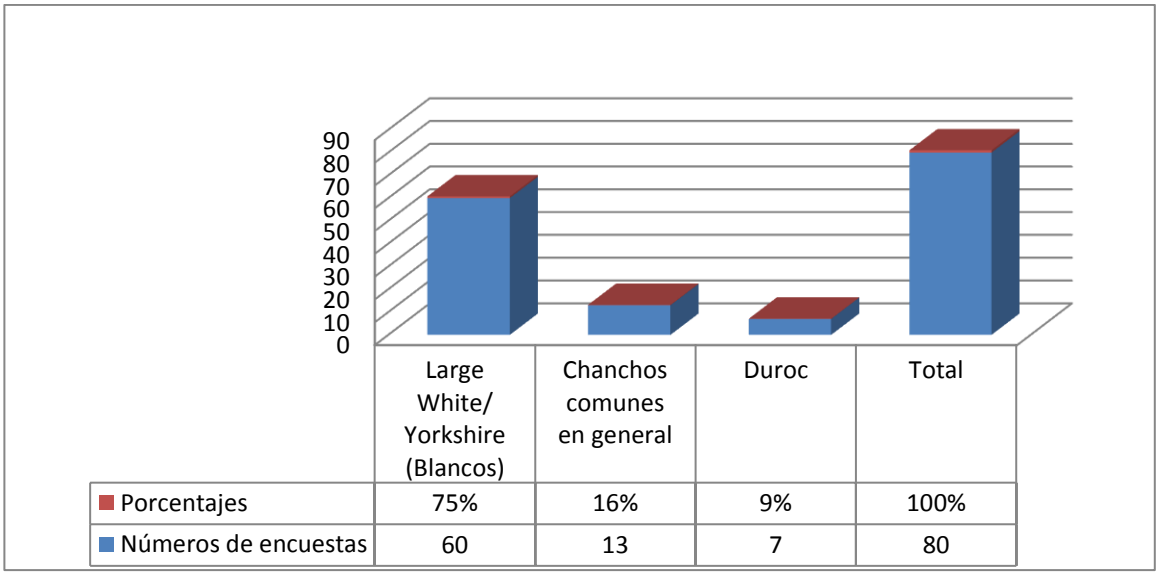
Pregunta 3

Cuadro N° 3. ¿Qué raza de chanchos comercializa usted?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Large White/Yorkshire (Blancos)	60	7%
Chanchos comunes en general	13	16%
Duroc	7	1%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 3. ¿Qué raza de chanchos comercializa usted?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según los comerciantes porcinos manifiesta que 7 de cada 10 comerciantes, vende chanchos de raza large White/Yorkshire y 2 de cada 10 comerciantes comercializan todos tipos de raza porcina. La misma que nos permite visualizar que la reproducción de la raza large White es viable para nuestro proyecto ya que es el que tiene mayor aceptación de los comerciantes.

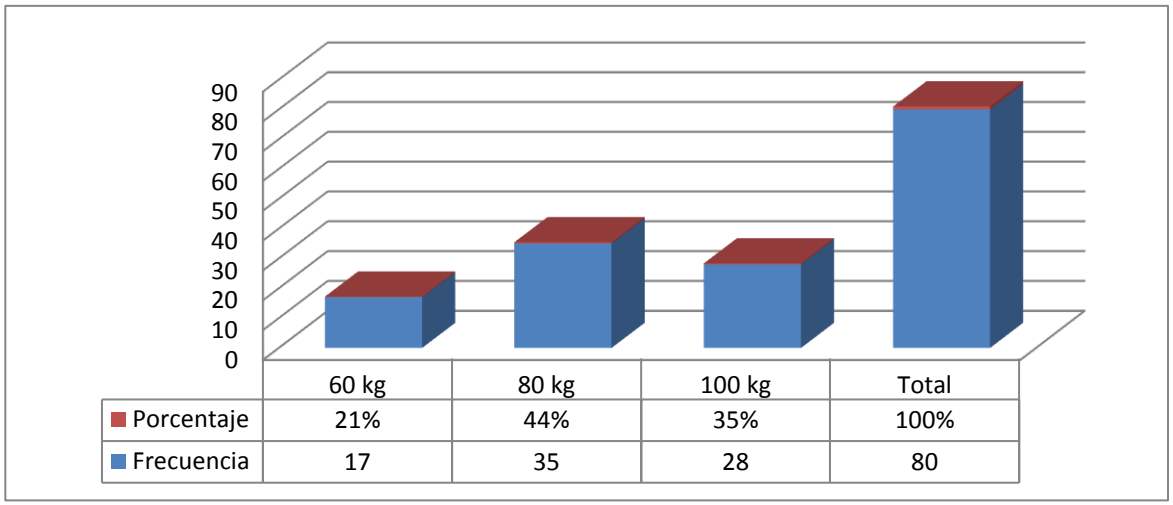
Pregunta 4

Cuadro N° 4. ¿Qué peso tiene el chancho que usted compra?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
60 kg	17	21%
80 kg	35	44%
100 kg	28	35%
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles.
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 4. ¿Qué peso tiene el chancho que usted compra?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles.
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La compra de los porcino según el peso manifiestan que2 de cada 10 comerciantes adquieren chanchos de 40 a 60 kg, mientras 4 de cada 10 personas compra de 60 a 80 kg además una mayoría de 4 de cada 10 de comerciantes adquiere de 80 a 100 kg. Cabe la importancia tener en nuestra granja cerdos con un peso aproximado de 80 a 100 kg, los chanchos con este tipo de peso son los más comercializados por los comerciantes.

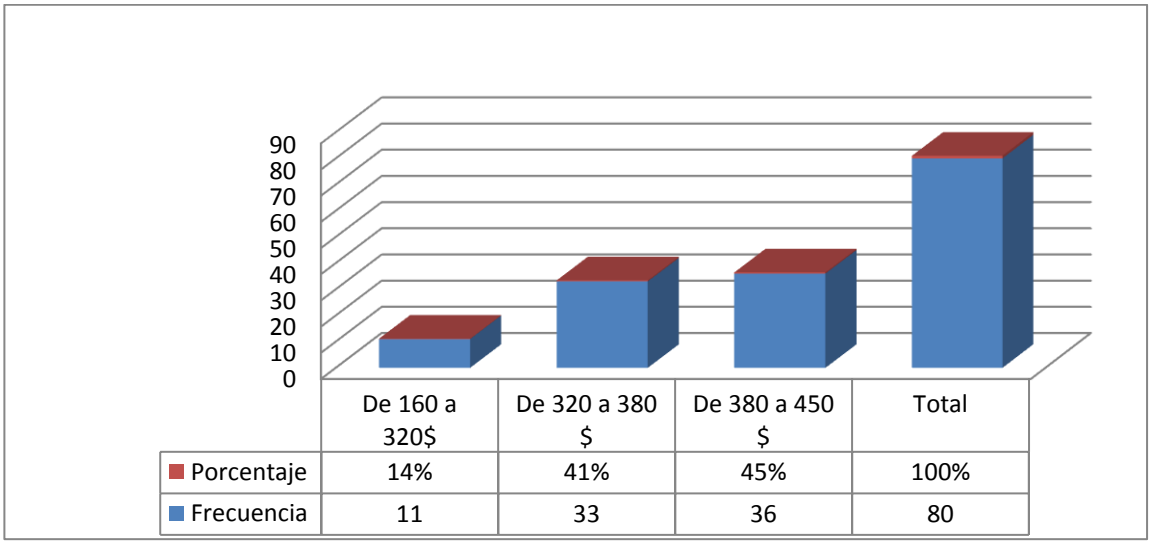
Pregunta 5

Cuadro N° 5. ¿Cuánto paga?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
De 160 a 320$	11	14%
De 320 a 380 $	33	41%
De 380 a 450 $	36	45%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles.
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 5. ¿Cuánto paga?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, Parroquia los Ángeles.

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano**.**

Un grupo mayoritario del total de comerciantes el 1comerciante de cada 10 pagan un valor de 160 a 320 dólares, por un chancho de 40 a 60 kg de peso vivo, mientras que 4 de cada 10 comerciantes paga un promedio de 320 a 380 dólares de un chancho cuyo peso promedio de 60 a 80 kg y por último 5 de cada 10 comerciantes paga de 380 a 450 por un peso estimado de 80 a 100 kg. Esto nos permite conocer el costo promedio de cada chancho e indica un ingreso razonable lo que impulsa a la creación de una granja porcina.

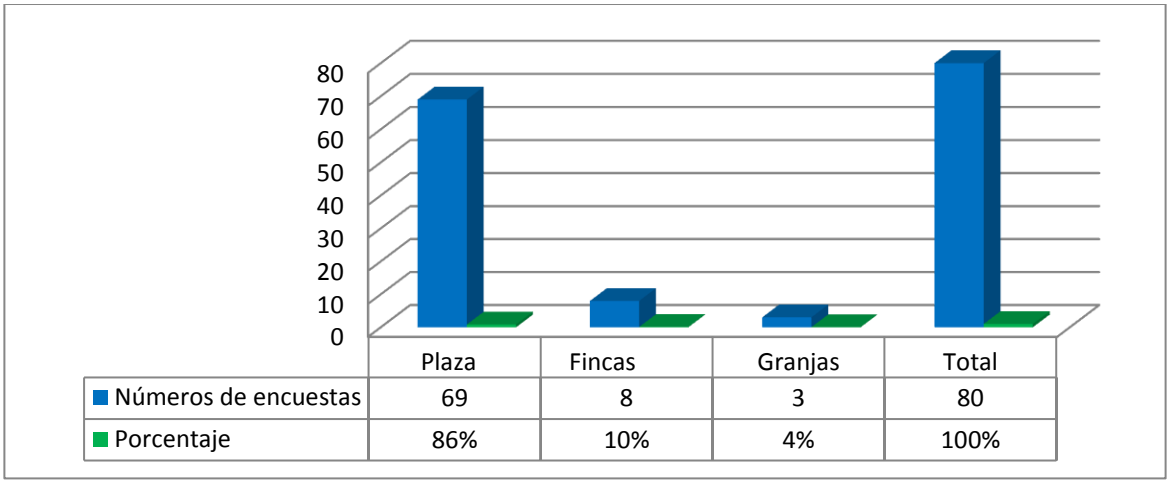
Pregunta 6

Cuadro N° 6. ¿En qué lugar compra los chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Plaza	69	86%
Fincas	8	10%
Granjas	3	4%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 6. ¿En qué lugar compra los chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La encuesta indica que 9 de cada 10 comerciantes para su actividad adquieren en la plaza y un grupo minoritario de 1 de cada 10 comerciantes compran ejemplares tanto en granjas, fincas. Esta información demuestra que la compra mayoritaria se realiza en la plaza debido a que las pocas granjas existentes no cubren la demanda de los porcinos.

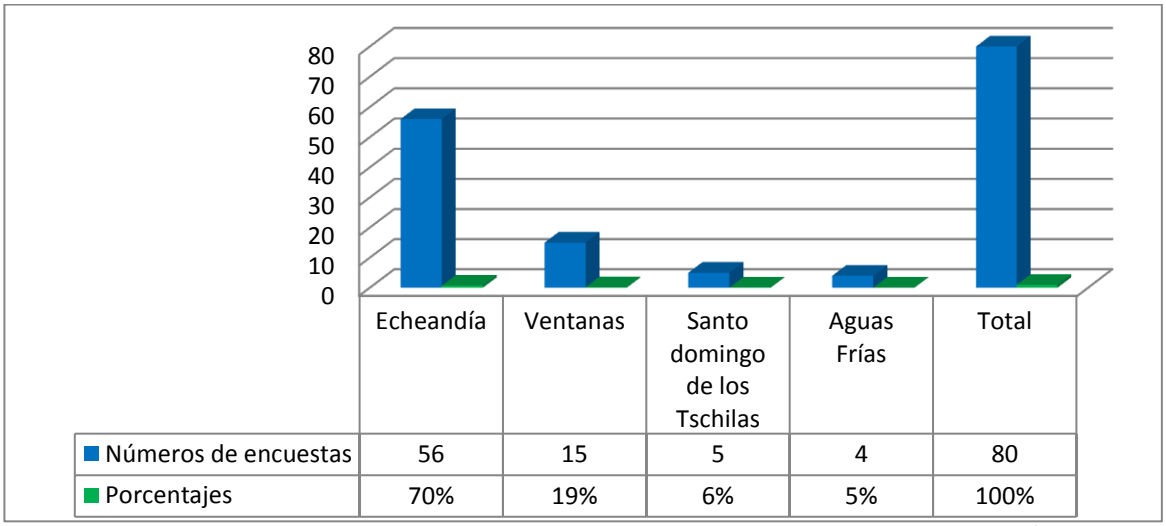
Pregunta 7

Cuadro N° 7. ¿Dónde está ubicado?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Echeandía	56	70%
Ventanas	15	19%
Santo domingo de los Tsáchilas	5	6%
Aguas Frías	4	5%
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 7. ¿Dónde está ubicado?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La información refleja que 7 de cada 10 comerciantes compra sus chanchos en Echeandía, el 2% en Ventanas y 1 de cada 10 comerciantes compran en Santo Domingo los Tsáchilas, y aguas frías. Lo que inspira la creación de la granja porcina en la parroquia los Ángeles cantón Ventanas, cubriendo el lugar de mayor comercialización.

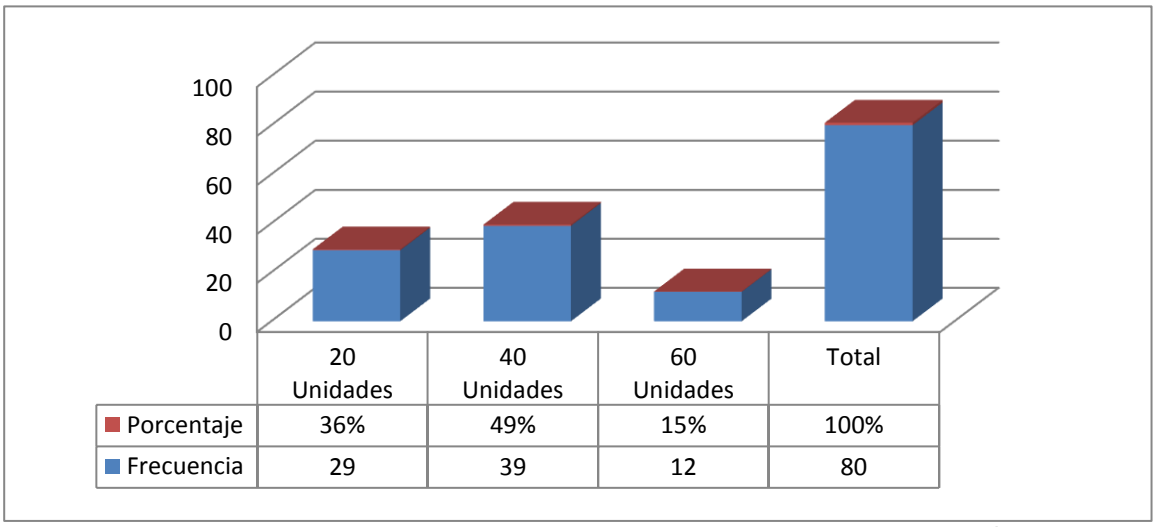
Pregunta 8

Cuadro N° 8. ¿Cuántos chanchos compra usted durante el mes?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
20 unidades	29	36%
40 unidades	39	49%
60 unidades	12	15%
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 8. ¿Cuántos chanchos compra usted durante el mes?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según la información recabada muestra que 4 de cada 10 comerciantes compra aproximadamente entre 20, y 5 de cada 10 personas adquieren entre 40 y un grupo de 1 del total de comerciantes manifiesta realizar de 60 chanchos mensualmente entre todos los comerciantes. Esto significa, que el flujo de comercialización es bastante atractivo.

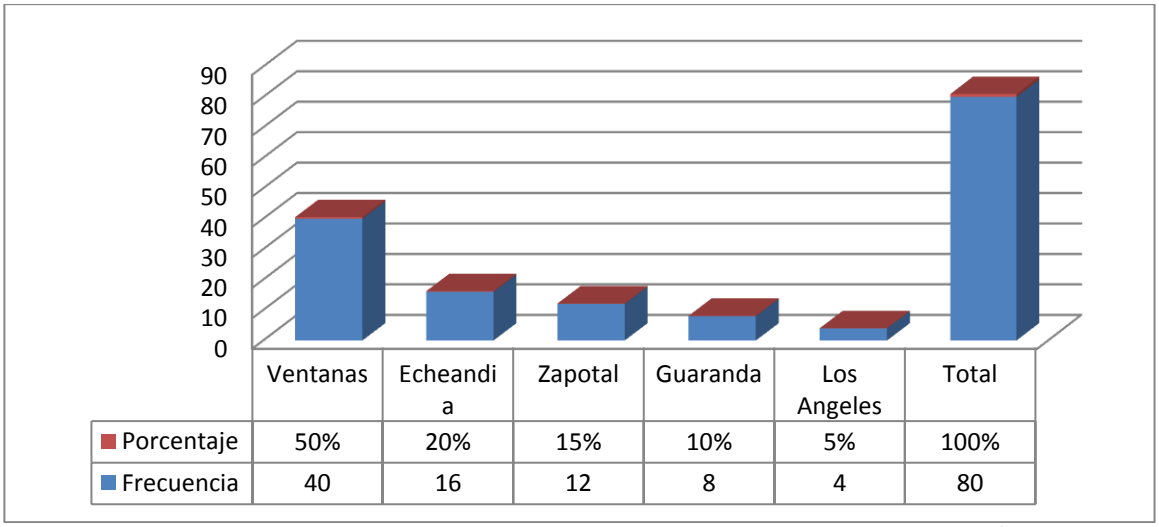
Pregunta 9

Cuadro N° 9. ¿Dónde comercializa?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Ventanas	40	50%
Echeandía	16	20%
Zapotal	12	15%
Guaranda	8	10%
Parroquia los Ángeles	4	5%
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 9. ¿Dónde comercializa?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Los resultados de la encuesta muestran que 5 de cada 10 comerciantes comercializan los chanchos en la ciudad de Ventanas, y 2 del total de los comerciantes realizan su venta en Echeandía y 2 de cada 10 personas mantiene esta actividad en Zapotal, mientras un grupo minoritario lo realizan en Guaranda y en las parroquias los Ángeles. Por tanto nuestra investigación del proyecto se basara en la búsqueda de nuevos mercados.

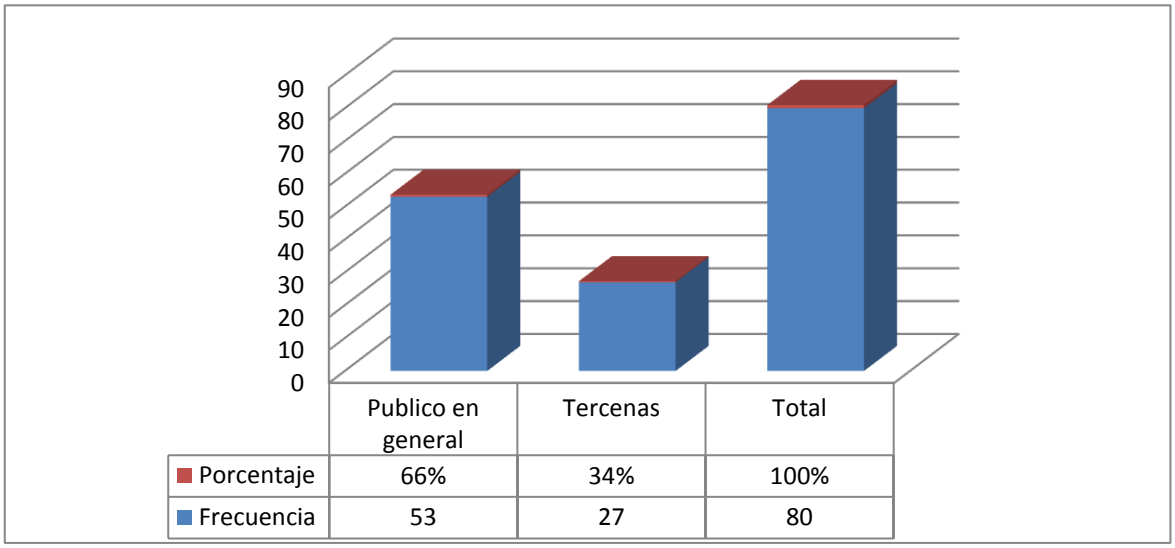
Pregunta 10

Cuadro N° 10. ¿Quiénes generalmente son sus compradores?

Alternativas	Números encuestas	Porcentajes
Familias en general	53	66%
Tercenas	27	34%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, Parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 10. ¿Quiénes generalmente son sus compradores?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles.

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según los encuestados 7 de cada 10 comerciantes, venden a los habitantes de la misma ciudad y 3 de cada 10 a tercenas. Esto hace que identifiquemos segmentos de mercado para nuestro proyecto de una granja porcina.

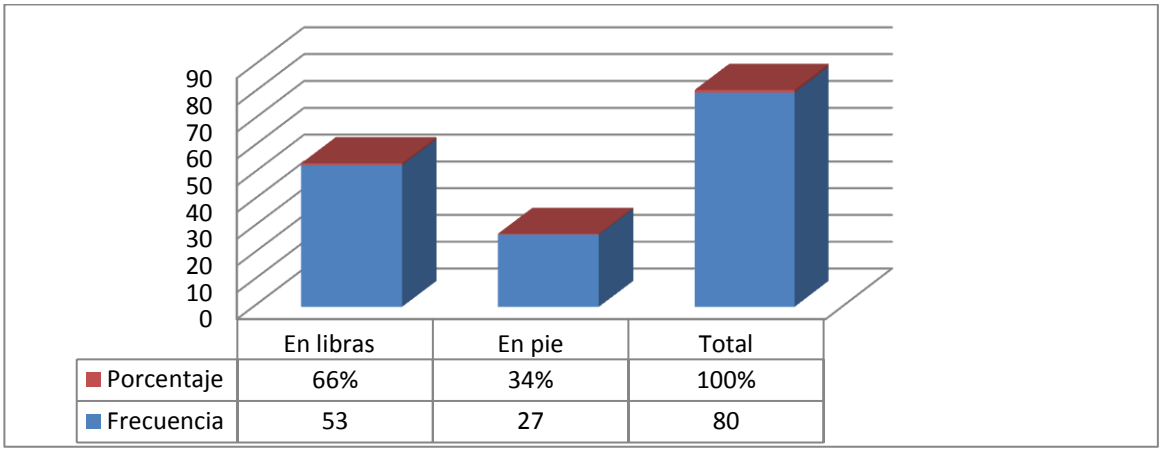
Pregunta 11

Cuadro N° 11. ¿Usted cómo vende?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
En libras	53	66%
En pie	37	34%
Total	80	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, Parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 11. ¿Usted cómo vende?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, Parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según los comerciantes, 7 de cada 10 personas realiza su venta en libras y 3 de cada 10 personas venden en pie. Lo que permite analizar la forma de comercializar distinto a los que habitualmente se mantiene.

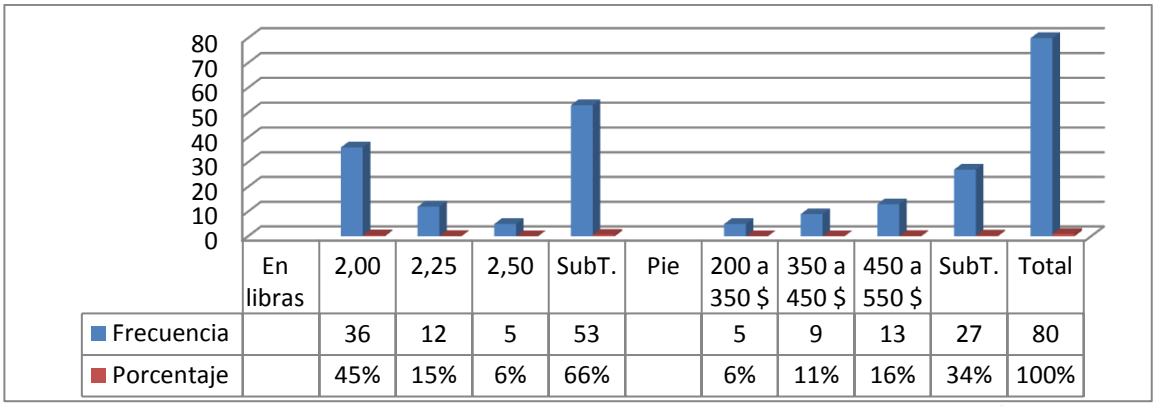
Pregunta 12

Cuadro N° 12. ¿A qué precio lo vende?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
En libras		
$ 2,00	36	45%
$ 2,25	12	15%
$ 2,50	5	6%
Sub Total.	**53**	**66%**
Pie		
$ 200 a 350	5	6%
$ 350 a 450	9	11%
$ 450 a 550	13	16%
Sub Total.	**27**	**34%**
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 12. ¿A qué precio lo vende?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, Parroquia los Ángeles

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

De la encuesta realizada 5 de cada 10 comerciantes vende 2 dólares la libra de carne de chancho, y 1 de cada 10 personas venden a un precio de 2,25 dólares, además hay quienes del total de los comerciantes es decir que 2 de cada 10 comerciantes venden sus chancho en pie a un precio estimado de 450 a 550 dólares y por últimos una minoría realizar las ventas a un precio de 350 a 450 dólares.

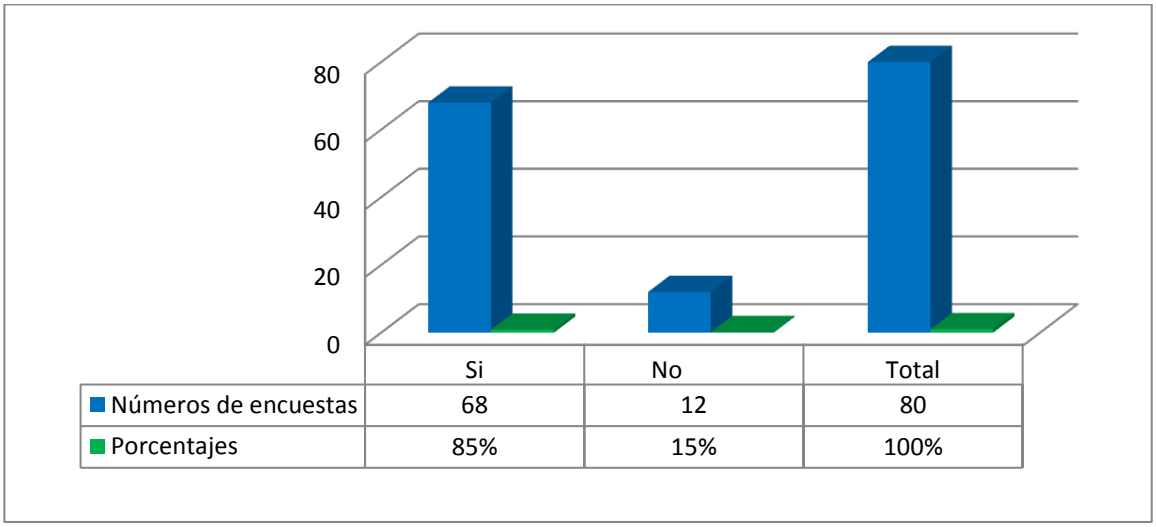
Pregunta 13

Cuadro N° 13. ¿Le gustaría a usted comprar chanchos de una granja?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Si	68	85%
No	12	15%
Total	**80**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 13. ¿Le gustaría a usted comprar chanchos de una granja?



Fuente: Encuesta aplicada el 10,11 de octubre de 2013 a comerciantes del ganado porcino de las ciudad de Echeandía, Ventanas, parroquia los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La encuesta aplicada a los comerciantes de las ciudades de Echeandía, Ventanas y la parroquia los Ángeles manifiesta que 8 de cada 10 comerciantes está de acuerdo a comprar chanchos de una granja porcina. Esto permite visualizar que nuestro proyecto tiene una buena aceptación por quienes vienen realizando esta actividad.

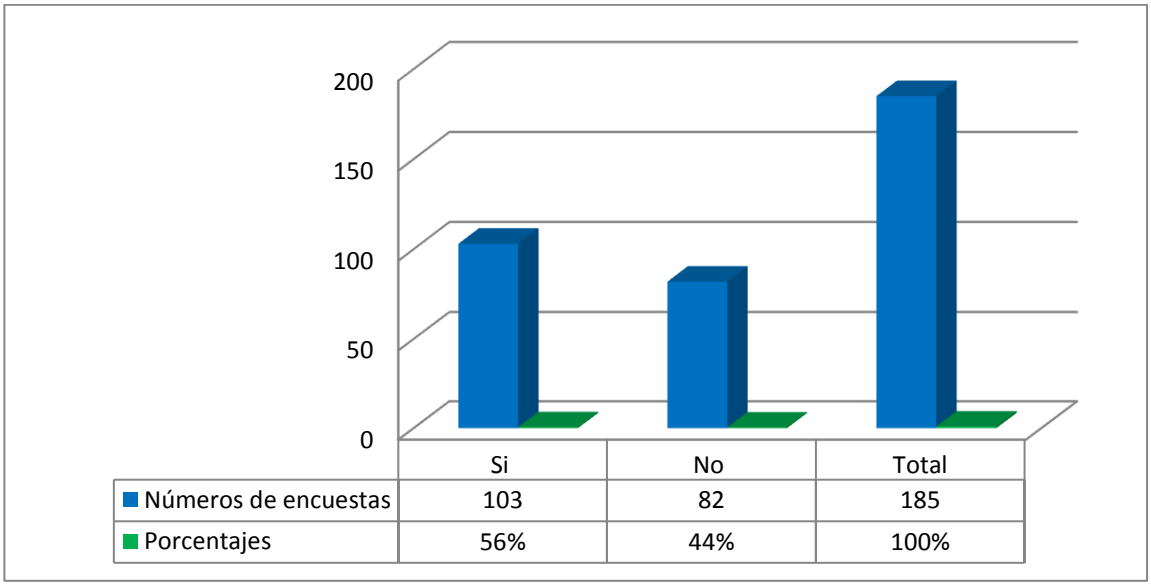
2.1.2Encuesta dirigida a hogares dedicadas a la crianza y comercialización de ganado porcino en la parroquia los Ángeles.

Pregunta 1
Cuadro N° 14. ¿Usted tiene chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Si	103	56%
No	82	44%
Total	185	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 14. ¿Usted tiene chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según los encuestados, 6 de cada 10 familias poseen chanchos, a diferencia que 4 de cada 10 familias no posee este tipo de animal doméstico, lo que motiva a mantener y desarrollar nuestra idea de implantar una granja porcina.

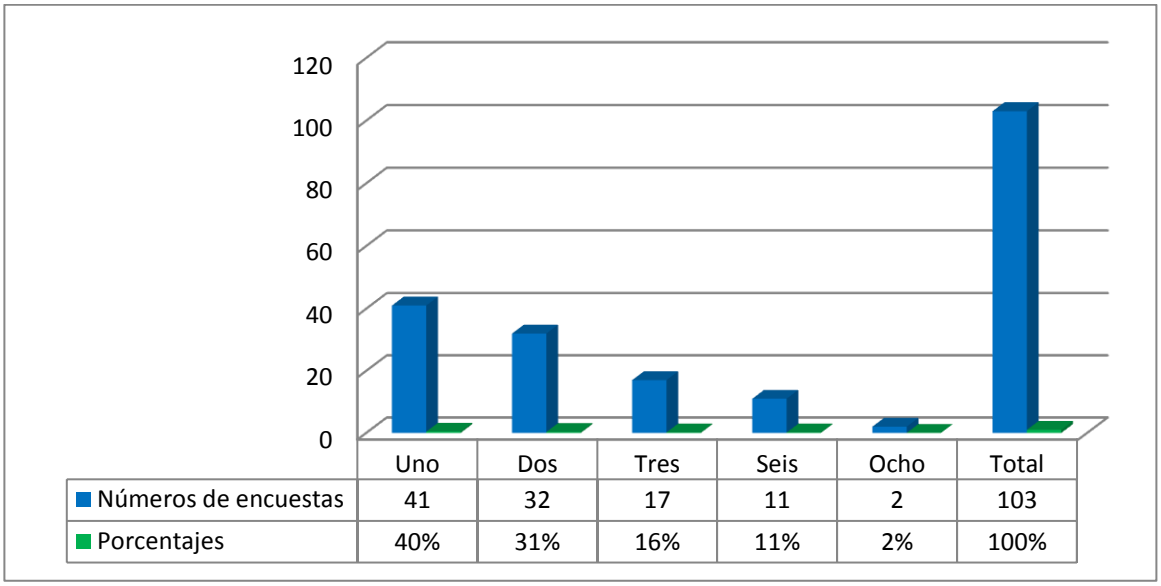
Pregunta 2

Cuadro N° 15. ¿Cuántos chanchos tienen para la venta?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Uno	41	40%
Dos	32	31%
Tres	17	16%
Seis	11	11%
Ocho	2	2%
Total	**103**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 15. ¿Cuántos chanchos tienen para la venta?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La información obtenida refleja que las familias dedicadas a la tenencia de chanchos mencionan que 4 de cada 10 familias posee un chancho para la venta respectivamente, 3 de cada 10 tiene 2 para su venta y el 2 de cada 10 responde tener 3 para venta lo que motiva a implantar una granja para la producción.

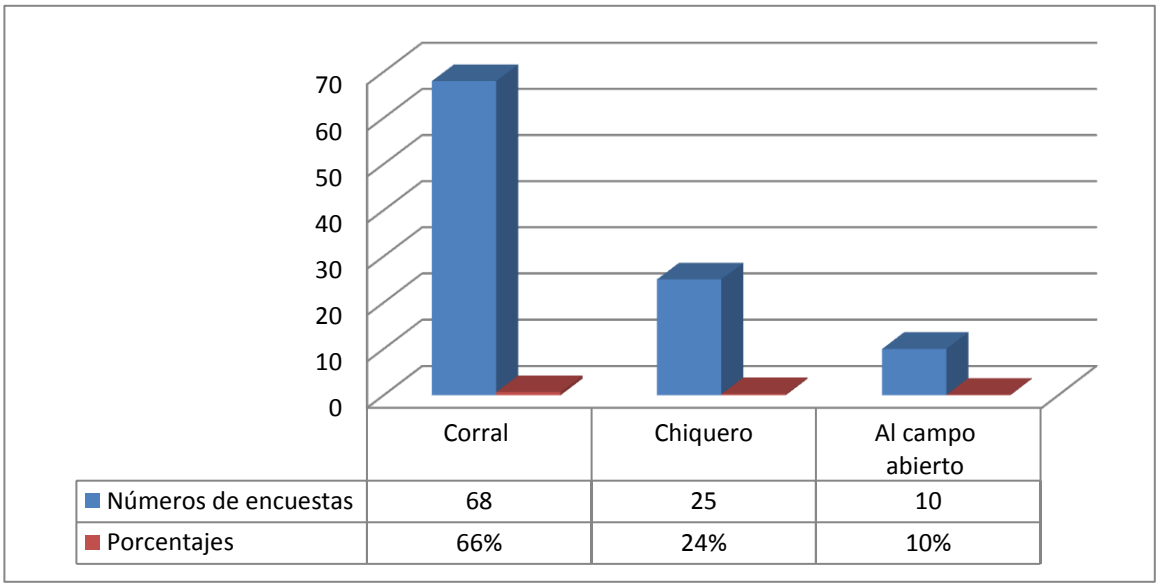
Pregunta 3

Cuadro N° 16. ¿Los chanchos que tiene como los cría?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Corral	68	66%
Chiquero	25	24%
Al campo abierto	10	10%
Total	**103**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 16. ¿Los chanchos que tiene como los cría?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Al verificar el resultado vertido en esta pregunta, en que 7 de cada 10 familia crían chanchos dentro de porquerizas, mientras que 2 de cada 10 familias mencionan tener dentro de los chiqueros, además tenemos que un número inferior considerable de 1 de cada 10 familias responden tener sus ejemplares a campo abierto, lo que motiva emprender nuestro proyecto con todas las adecuaciones necesarias para el funcionamiento de la granja porcina, debidamente controlados por un personal calificado, el cual se ofrecerá animales de calidad hacia los comerciante u familias aledañas para su consumo.

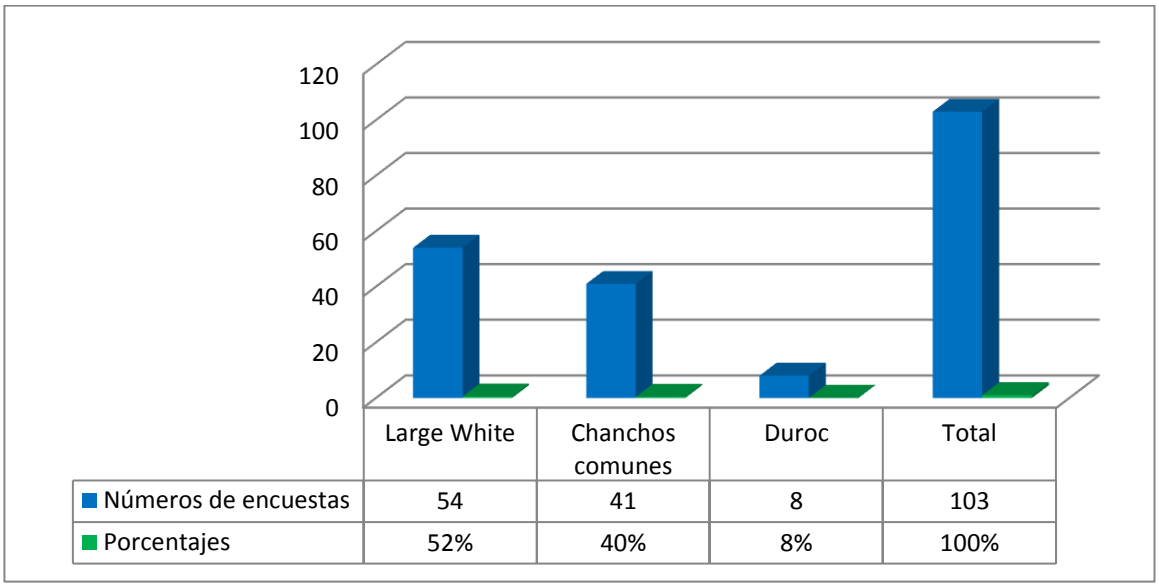
Pregunta 4

Cuadro N° 17. ¿Cuál es la raza de sus chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Large White/Yorkshire (Blancos)	54	52%
Chanchos comunes	41	40%
Duroc	8	8%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la Parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 17. ¿Cuál es la raza de sus chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la Parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La información obtenida, acerca de la crianza de los chanchos en los moradores de la parroquia responden que 5 de cada 10 familias cría los chanchos de raza Large White/ Yorkshire, además un grupo de 4 de cada 10 manifiesta tener animales de raza común, y por último se conoce que 1 de cada 10 pobladores dispone de raza de chanchos Duroc, por tanto nuestro proyecto servirá de guía en la mejora genética de los chanchos comunes.

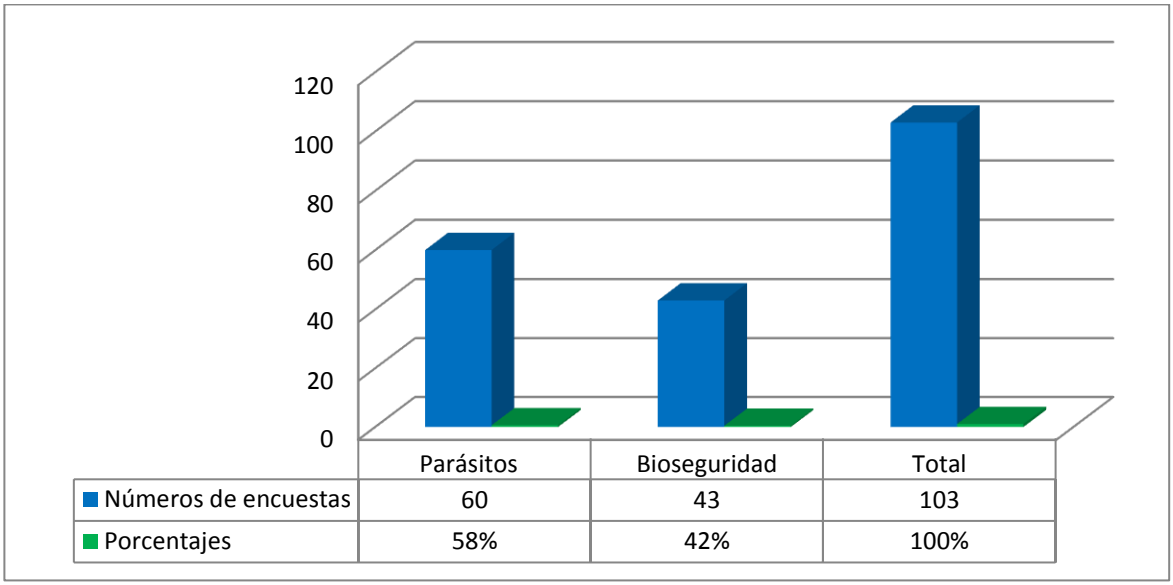
Pregunta 5

Cuadro N° 18. ¿Qué medidas de prevención sanitarias utiliza para sus chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Parásitos	60	58%
Bioseguridad	43	42%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 18. ¿Qué medidas de prevención sanitarias utiliza para sus chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Como podemos apreciar las familias dedicadas a la tenencia y crianza de los chanchos 6 de cada 10 tenedores de chanchos toman en cuenta de los parásitos, mientras que 4 de cada 10 familias poseedores de estos animales considera el aspecto de la bioseguridad de sus instalaciones, por tanto nuestro proyecto tendrá controles sanitarios necesarios guiado por un veterinario especializado, lo que beneficiara al comerciante a obtener un animal de calidad.

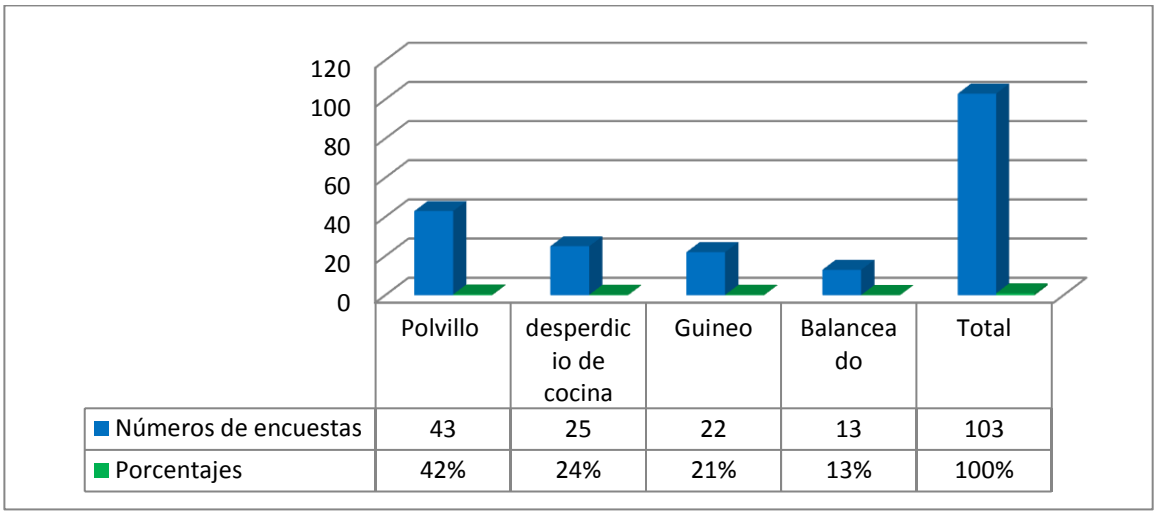
Pregunta 6

Cuadro N° 19. ¿Qué tipo de alimentación utiliza?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Polvillo	43	42%
Desperdicios de cocina	25	24%
Guineo	22	21%
Balanceado	13	13%
Total	**103**	**100%**

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 19. ¿Qué tipo de alimentación utiliza?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Una vez realizado la encuesta 4 de cada 10 productores de chanchos menciona alimentar sus animales a base de polvillo y mientras un grupo de 3 de cada 10 criadores de chanchos responde tener en base de desperdicios de cocina, y 2 de cada 10 familias responden alimentar con guineo y por ultimo apenas el 1 de cada 10 familias alimenta sus chancos a través de balanceados. Al conocer estos resultados nuestro proyecto contara con una guía técnica de alimentación y el personal adecuado, ya que es fundamental para el desarrollo, engorde y calidad de los animales.

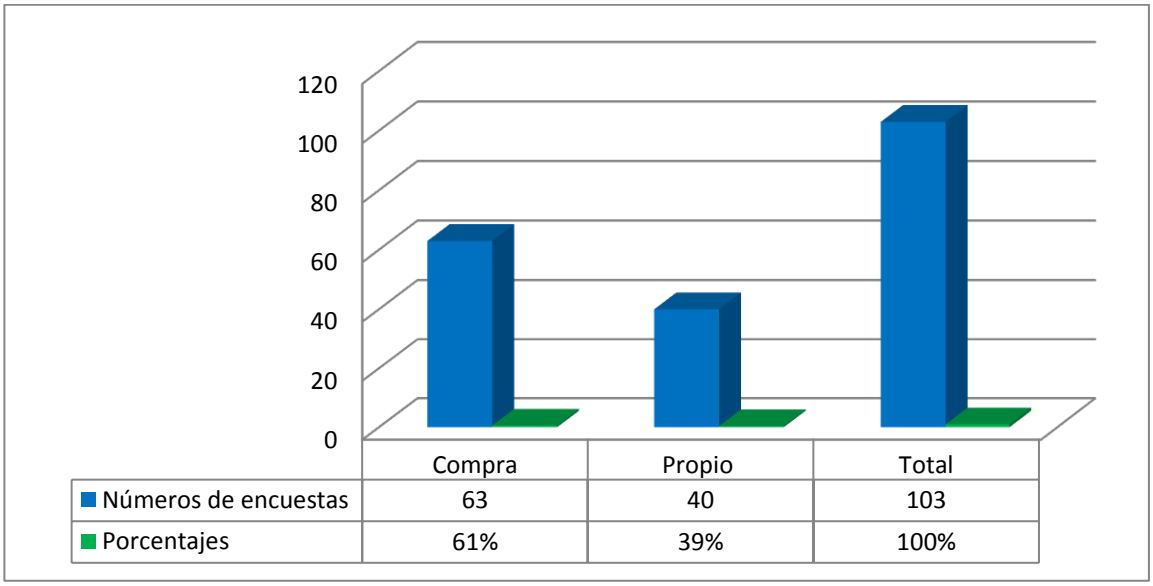
Pregunta 7

Cuadro N° 20. ¿Cómo los consigue?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Compra	63	61%
Propio	40	39%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 20. ¿Cómo los consigue?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Del total de los encuestados, un grupo de 6 de cada 10 productores dedicada a la tenencia y crianza de los chanchos menciona que compra la alimentación para sus chanchos y 4 cada 10 familias responde que es de su propiedad. En nuestro proyecto los chanchos tendrán una alimentación adecuada tomando en cuenta calidad de nuestros ejemplares porcinos.

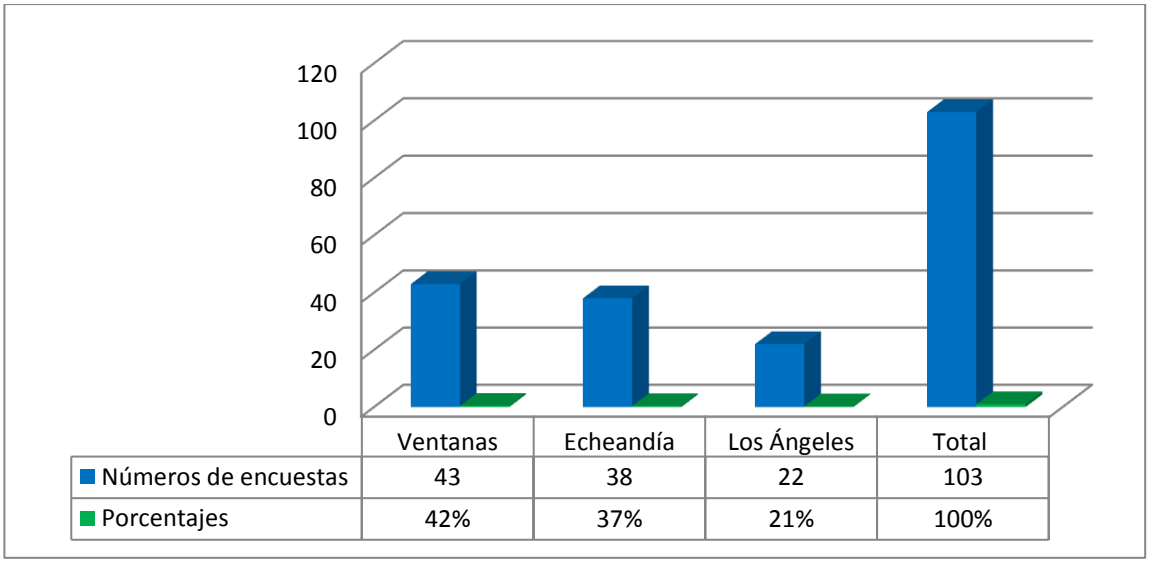
Pregunta 8

Cuadro N° 21. ¿En qué lugar comercializa sus chanchos?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Ventanas	43	42%
Echeandía	38	37%
Los Ángeles	22	21%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 21. ¿En qué lugar comercializa sus chanchos?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

En la encuesta aplicada, tenemos que 4 de 10 responden comercializar sus chanchos en la ciudad de Ventanas y Echeandía, y apenas 2 de cada 10 responden realizar en la parroquia a los comerciantes existentes. Lo que motiva en nuestro proyecto buscar nuevos segmentos de mercado para nuestros ejemplares porcinos aplicando estrategias de comercialización.

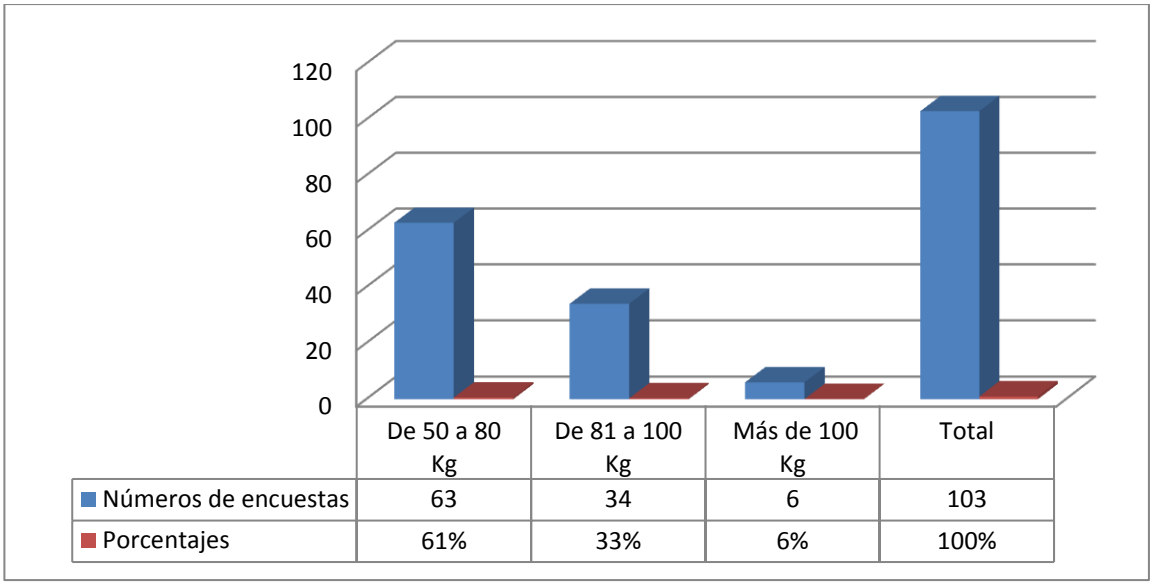
Pregunta 9

Cuadro N° 22. ¿Qué peso tiene al momento de la venta?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
De 50 a 80 Kg	63	61%
De 81 a 100 Kg	34	33%
De más de 100 Kg	6	6%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 22. ¿Qué peso tiene al momento de la venta?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Según los resultados obtenidos cabe mencionar que 6 personas de cada 10 familias venden sus animales cuando su peso bordea de 50 a 80 kg seguidamente tenemos que 3 de cada 10 personas responden hacerlo cuando sus ejemplares tengan un peso aproximado de 81 a 100 kg y por último se conoce que 1 de cada 10 productores bastante inferior responden venderlo a más de los 100 kg lo que hemos concluido para la venta de nuestros chanchos se debe tomar en cuenta el tiempo y el peso, determinando el costo y mantenimiento de cada uno de los animales.

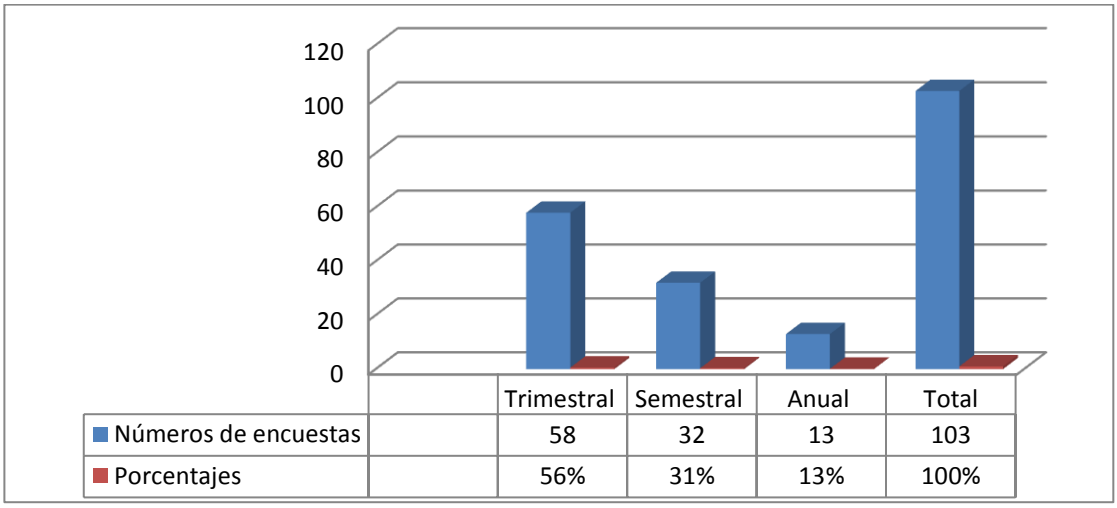
Pregunta 10

Cuadro N° 23. ¿Sus chanchos a los cuantos meses vende?

Alternativas	Números de encuestas	Porcentajes
Trimestral	58	56%
Semestral	32	31%
Anual	13	13%
Total	103	100%

Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Gráfico N° 23. ¿Sus chanchos a los cuantos meses vende?



Fuente: Encuesta aplicada el 17, 18,19 de octubre de 2013 a hogares dedicadas a la crianza y comercialización del ganado porcino de la parroquia Los Ángeles
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

Del total de los encuestados se conoce que 6 de cada 10 familias venden trimestralmente, 2 de cada 10 personas menciona vender a los seis meses y por último se conoce que 1 de cada 10 familias vende sus chanchos anualmente. Lo que nosotros llegamos a concluir que para vender nuestros chanchos será a los cinco o seis meses respectivamente.

2.2 CONCLUSIÓN

- Cabe mencionar que la producción de chanchos es inferior a los establecidos por los comerciantes de los mercados existentes.

- La producción de los porcinos en su mayoría se los realizar de manera artesanal, ya que esto conlleva a la deficiencia genética productiva de los chanchos.

- La mayoría de los productores tienen chanchos blancos denominados Large White/Yorkshire, los mismos que son producidos y comercializados atractivamente.

- Un porcentaje mayoritario de reproductores utilizan alimentos poco aptos para el desarrollo y engorde de los porcinos.

- La demanda de los chanchos es altamente preferida por los comerciantes; ya que representa una rentabilidad de su actividad rutinaria.

- La mayoría de los comerciantes compran chanchos de 60, 80 y 100 kg de peso vivo para su debida comercialización ya sea estas en libras o en pie.

- El precio de venta por parte de los comerciantes en libras tiene un valor 2,00 dólares y en pie, un rango de 350, 450 y 550 dólares permitiéndoles una utilidad aceptable.

- De acuerdo a la investigación realizada refleja que la mayor parte de los comerciantes están dispuestos a comprar chanchos de granja, esto señala que nuestro proyecto tiene una aceptación significativa por quienes realizan esta actividad.

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

“La economía es una ciencia que estudia el mercado con objeto de elegir la mejor forma de asignar recursos limitados a la producción de bienes y servicios que satisfaga las necesidades y los deseos ilimitados de los individuos y las empresas para decidir respecto a la mejor opción de inversión, la empresa debe investigar las relaciones económicas actuales y sus tendencias, y proyectar el comportamiento futuro de los agentes económicos que se relacionan con su mercado particular.” (NASSIR, 2007)

El presente capitulo nos permite obtener información relacionado a la oferta, demanda y la capacidad de producción de la granja, permitiéndonos enfrentar las condiciones del mercado y tomar decisiones con proyecciones de mejoramiento de la granja, con el fin de comercializar producto de calidad considerando lo siguiente.

- Realizar un análisis del mercado porcino para determinar la tendencia en el futuro.
- Establecer la capacidad de producción y proyección de la granja porcina.
- Establecer estrategias de productividad, rentabilidad que permita satisfacer los gustos y preferencia de los comerciantes.

3.1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

La raza Large White/Yorkshire es originaria del condado de York (Inglaterra), aunque este término no comprende este solo a la variedad large, es conocida también como yorkshire. A mediados del siglo XVIII el príncipe de Inglaterra realizo unos certámenes regionales de animales blancos que fueron dominados “small White” por su tamaño y color (pequeño, rechonchón y graso). Este origino posteriormente un tipo intermedio de cerdo, el middle White, de menor tamaño que la large White, con canales más grasosas y un perfil ultra cóncavo. Finalmente apareció la variedad large White, que es la más

popular y difundida, por tener buena capacidad de adaptación, perfil cóncavo, hipermetrico y longilineo, musculoso, capa color blanco, pelo no excesivamente fuerte, abundante sin exceso, y cabeza mediana compacta, cara ancha y ligeramente sub cóncava, orejas de tamaño pequeño, pocas carnazas, semi rectas dirigidas hacia delante o erguidas con las puntas hacia dentro. Papada desarrollada, bien asentada, sin engrasamiento. Lomo ancho y largo, con línea dorso lumbrar recta.
Abdomen espacioso, pero recogido con línea inferior recta, grupa larga, ancha y musculada, ligeramente inclinada hacia la cola. Esta correctamente implantada y alta. Extremidades corta de buen desarrollo óseo.

Muy empleada tanto en cría, en pureza como en cruzamientos como línea materna. Gran prolificidad (10-11 lechones) muy valorara por sus cualidades maternales como carácter tranquilo, cuidado de las crías, capacidad lechera y productividad. La mejor considerada entre las razas mejoradas en cuanto a resistencia. También se encuentra entre las que representan una mayor velocidad de crecimiento e índice de convención. Rendimiento canal sin cabeza a los 90kg: 75%. Alta calidad de la carne.

Una de las tres razas empleadas en la elaboración del jamón de trevélez. Muy empleado en la elaboración de embutidos frescos y curados. Peso medio; machos pueden superar los 300 kg y unos 220 kg. Censo: 11475 reproductores. (ILLESCAS, 2012)

3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES

Una vez realizado las encuestas a los comerciantes de las ciudades de Ventanas, Echeandía y la parroquia los Ángeles como clientes posibles nuestros, hemos determinado que existe la demanda anual de 34,320 chanchos de raza large White/ Yorkshire ya que mayormente es preferido por los comerciantes.

Cuadro N° 24. DEMANDA PORCINA

N° Comerciantes	Porcentajes	Cantidad Demanda* Comerciante	Demanda Mensual	Demanda Anual
29	36%	20	580	6960
39	49%	40	1560	18720
12	15%	60	720	8640
80		120	2860	34320

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano.

La intención de compra de los comerciantes anualmente lo determinamos de acuerdo a la **Pregunta Nº 6** que menciona **¿**Cuántos chanchos compra usted durante un mes**?**

Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda se utilizó una tasa de crecimiento que corresponde al 1,8 % según los datos del INEC.

Formula del monto

Cn = consumo a futuro

Co = consumo inicial

i = Tasa de crecimiento anual 1.8%

n = Número de años

$Cn = Co\ (1 + i)^{n}$

$Cn = 34.320\ (1 + 0{,}018)^{1}$

$Cn = 34.320\ (1{,}018)$

$Cn = 34.937{,}76$

Cuadro N° 25. PROYECCION DE LA DEMANDA

AÑOS	PROYECCIÓN FUTURA
2013	34.320,00
2014	34.937,76
2015	35.566,64
2016	36.206,84
2017	36.858,56
2018	37.522,02

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

3.1.3 LA OFERTA, ANÁLISIS Y PROYECCIONES

Esto se realizó al obtener datos históricos de la oferta de los tenedores de chanchos en el recinto Los Ángeles de la ciudad de Ventanas, utilizando el método no probabilístico debido a que las familias se encuentran aisladas a distancias muy lejanas.

Cuadro N° 26. OFERTA ACTUAL

Nº de Familias Tenedores de Chanchos	Porcentajes	Cantidad de Oferta Trimestral	Cantidad Oferta Semestral	Cantidad Oferta Anual	Total Oferta
41	40%	1			164,00
32	31%		2		128,00
17	16%	3			204,00
11	11%			6	66,00
2	2%			8	16,00
103	100%				**578,00**

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

Cuadro N° 27. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	PROYECCIÓN FUTURA
2013	**578,00**
2014	588,40
2015	599,00
2016	609,78
2017	620,75
2018	631,93

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

$Cn = Co\ (1 + i)\ n$

$Cn = 2.856\ (1+0,018)1$

$Cn = 2.856\ (1,018)$

$Cn = 588,40$

3.1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIONES

3.1.4.1 DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL

Una vez analizada la demanda y la oferta en el campo de estudio se ha podido determinar que el mercado existe una demanda insatisfecha de 33,742 debido a que no existen productores de chanchos para ofrecer a los comerciantes, y a la vez se pretende cubrir una cierta parte de la demanda insatisfecha con porcinos de calidad cumpliendo con las normas técnicas establecidas.

Cuadro N° 28. DEMANDA INSATISFECHA FUTURA

Años	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2013	34.320,00	578,00	**33.742,00**
2014	34.937,76	588,40	34.349,36
2015	35.566,64	599,00	34.967,64
2016	36.206,84	609,78	35.597,06
2017	36.858,56	620,75	36.237,81
2018	37.522,02	631,93	36.890,09

Fuente: Encuesta aplicada
Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.1.5 ANÁLISIS DE PRECIOS

Una vez realizada la investigación se determinó que los comerciantes adquieren chanchos de 60, 80 y 100 kg de peso vivo, llegando a variar el precio según el peso. Actualmente, el precio del chancho se ha equiparado a la de res, por tal motivo es uno de los productos que están siendo considerados en el cálculo de la canasta básica, ya que la libra de carne de cerdo para la comercialización se encuentra entre 2,00 a 2.50 dólares, dependiendo del corte, por tanto nuestro producto comparado con el precio de mercado tendrá un valor de 1.60 ctvs. por cada libra, es decir que en kilogramos costará 3.52 ctvs. y en pie 352 dólares.

Cuadro N° 29. ANÁLISIS DE PRECIOS

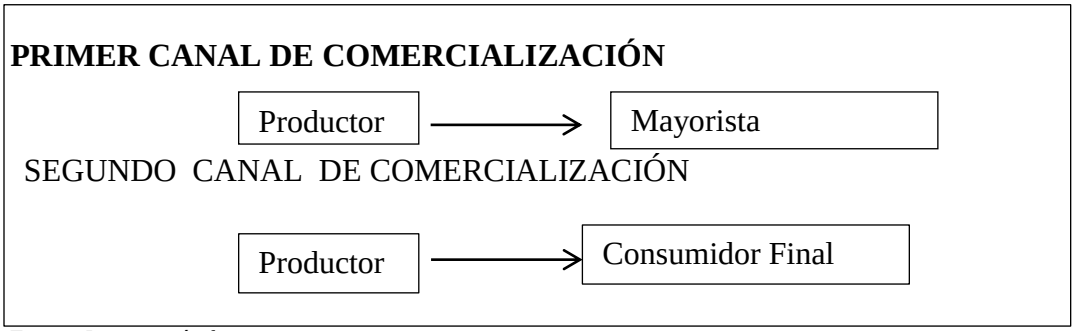
Alternativas	En Libras	Kilogramos
Precios actuales	2.00 A 2.50	4.40 a 5.50
Precios propuestos	1.60	3.52

Fuente: Observación de campo
Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

3.1.6 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de nuestra granja se realizará a los mayoristas en un 90 % que representa 144 chanchos en cada fase de producción, y eventualmente un 10 % que corresponde a 16 porcinos a posibles familias que requieran de este producto. Y si la venta se realiza en la granja tendrá un descuento mínimo por concepto de transporte.

Gráfico N° 24. Análisis de Comercialización



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

Productor.- Es la personas encargada de producir, criar y engordar chanchos para ofrecer a los comerciantes en los distintos mercados.

Mayorista.- Serán los 80 comerciantes que se encuentran operando en los mercados de Echeandía, Ventanas, y el parroquia los Ángeles.

Consumidor final.-Serán las personas que habitan en los alrededores de la parroquia que adquirirán directamente al productor, a sea para consumo o reproducción.

3.1.6.1 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Para una mejor identificación se instalará material publicitario que identifique a nuestra granja de los ejemplares porcinos a ofrecer.

La comunicación de la granja con los intermediarios (si se lo requiriese) se lo hará bajo el sistema de venta personal, ofreciendo nuestro producto como ventas al por mayor o menor de los animales en pie.

3.1.6.2 PUBLICIDAD, ESTRATEGIAS DE VENTA

Cabe mencionar que la granja utilizará los diferentes medios de comunicación existentes por medio de radios locales de la ciudad de Echeandía, Ventanas que tenga el mayor rating de sintonía. Además se utilizara mallas Publicitarias que se colocarán en los lugares más visibles a la población y por ende dar a conocer de la existencia de la granja.

MEDIOS PUBLICITARIOS

Radio Soberana del cantón Echeandía 98.7 FM.
Radio Matiavi de la parroquia Salinas 96.3 FM.
Radio Sibimbe de la ciudad de Ventanas 95.5FM.

3.2 ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se pretenderá resolver las preguntas referentes a: dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué realizar la producción de los chanchos, por lo que el aspecto técnico operativo comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

3.2.1 TAMAÑO

La granja porcina "MICHAN C.A" contará con una construcción civil de 1100,10 m^2 donde se construirán las unidades requeridas para la granja en un terreno de propiedad de uno de los socios, cuya extensión total es de 800 m2, en la que se producirá160 chanchos de 100kg de peso vivo aproximadamente, con 16 madres reproductoras y un macho esto se mantendrá durante 2 años ya que para el tercer año se incrementara el 5% en cada semestre de producción.

Durante los 5 años se obtendrá 10 periodos producción, es decir 1 por cada semestre, en cuanto a la comercialización se obtendrá 9 periodos de venta ya que en el primer año se realiza una sola venta y en los periodos posteriores se realizara dos ventas consecutivas por cada año.

La ubicación del terreno y su selección fue producto de un análisis en el que intervienen varios factores como costo del terreno por metro cuadrado, seguridad, amplitud, dotación de servicios básicos, entre otros.

Cuadro N° 30. PROCESO EVOLUTIVO DE PRODUCCIÓN

AÑO 1	Meses	EN	FEB	MA	AB	MY	JN	JL	AG	SE	OC	NO	DI	TOTAL	
	Fases	Ambi.	Apar.	Gestación				Lact.	Apar.	Gestación					
	Periodo de producción		16				160		16				160	320	
	Unidades vendidas					0						160			160
AÑO 2	Fases	Lact.	Apar.	Gestación				Lact.	Apar.	Gestación					
	Periodo de producción						160						160	320	
	Unidades vendidas					160						160			320
A partir de este año se incrementara el 0.05 % en la producción semestral															
AÑO3	Fases	Lact.	Apar.	Gestación				Lact.	Apar.	Gestación					
	Periodo de producción						168						176	344,0	
	Unidades vendidas					160						168			328
AÑO 4	Fases	Lact.	Apar.	Gestación				Lact.	Apar.	Gestación					
	Periodo de producción						185						193	378,00	
	Unidades vendidas					176						185			361
AÑO 5	Fases	Lact.	Apar.	Gestación				Lact.	Apar.	Gestación					
	Periodo de producción						203						213	416	
	Unidades vendidas					193						203			396
TOTAL EN PRODUCCIÓN														1778	
TOTAL EN CANTIDAD VENDIDA															1565

3.2.2 LOCALIZACIÓN

La granja de producción porcina se ubicará en el sector rural de la parroquia los Ángeles del cantón Ventanas, provincia los Ríos. Cuya temperatura aproximadamente es entre 24 a 26ºC. Además cuenta con todos los servicios básicos como: agua, electrificación, vías de acceso, ubicación y cercanía del mercado.

Macro localización

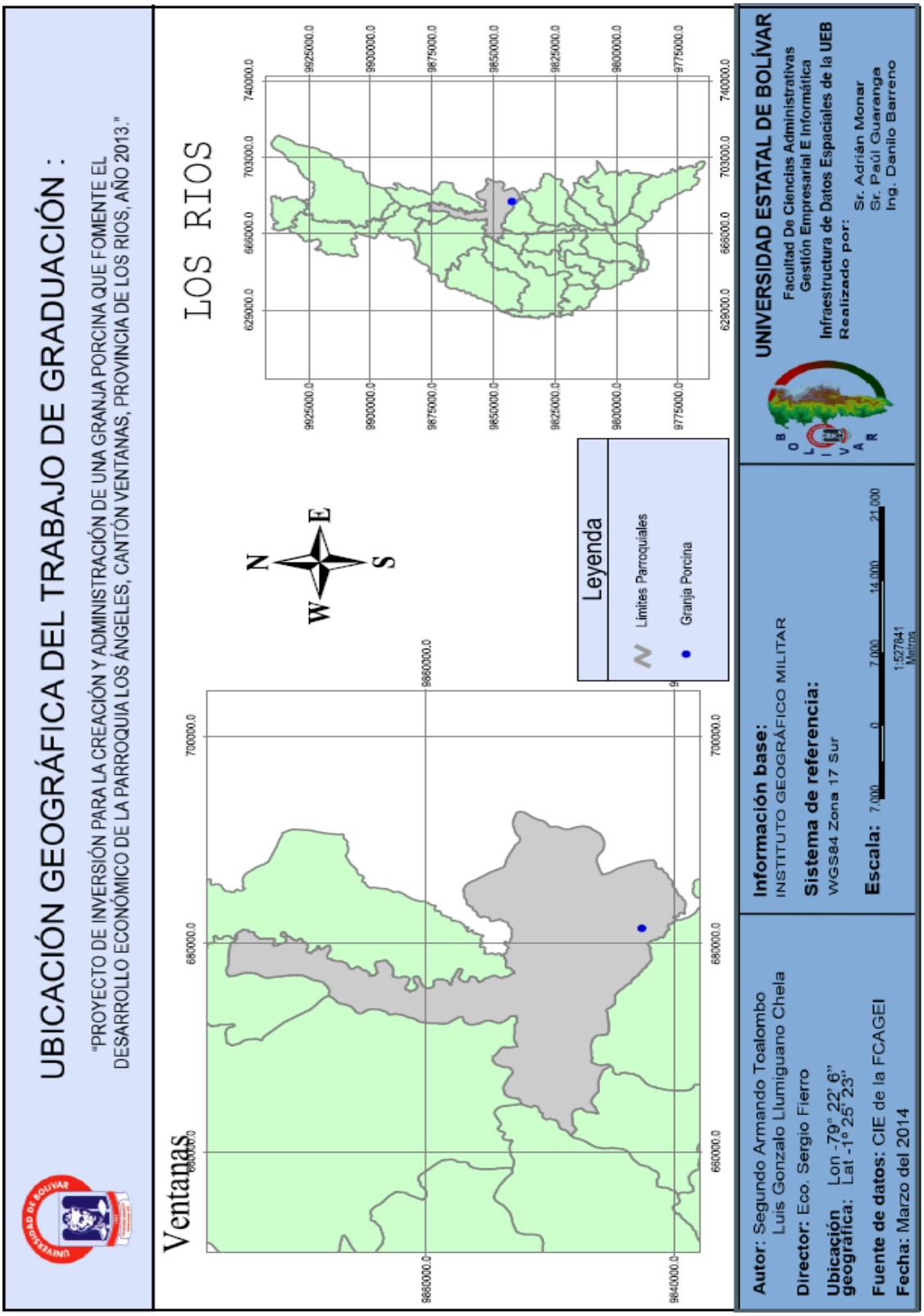
La granja porcina estará ubicada en:

Zona: Ecuador
Región: Costa
Provincia: Los Ríos
Cantón: Ventanas
Parroquia: Los Ángeles

Micro localización

La parroquia los Ángeles se encuentra ubicado a 15 kilómetros del cantón Ventanas, asentada en un hermoso valle a orillas del río Sibimbe, rodeadas de cascadas, ríos, hermosos paisajes, y con la cordillera de los andes como telón de fondo, su población bordea los 12.000 habitantes repartidos en caseríos. (WIKIPEDIA, 2013)

Gráfico N° 25. Ubicación Geográfica de la Granja Porcina



3.2.3 INGENIERÍA DE DEL PROYECTO O PROCESO PRODUCTIVO

El proceso de producción consiste en una serie de pasos técnicos que se utiliza para llegar a obtener los bienes o servicio, la misma que debe ser registrado y detallado todos los procedimientos de producción según los requerimientos del porcicultor, para lo cual se desarrollara las siguientes actividades:

a) Pedido de los lechones reproductores.- El proceso comienza con los pedidos de lechones maternos y paternos por lo menos con dos meses de anticipación a los proveedores, para confirmar la existencia a tiempo de los ejemplares. El cual estará a cargo del administrador quien será el encargado de efectuar la negociación respectiva.

SEMOVIENTES	**Cantidad**	**V. unitario**	**Total**
CHANCHOS REPRODUCTORES			
Hembras	16	280,00	4480,00
Machos	1	325,00	325,00
Total			**4805,00**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

Consumo de alimento

Semovientes	**Días**	**Consumo kg/ diaria**	**Alimento acumulado (kg)**		**Precio/ kg**	**Chanchos**	**Total**
Remplazo y crudo	60	1,80	108,00	54,00	0,64	16	552,96
				54,00	0,18		233,28
crudo	365	2,50	912,50	456,25	0,18	1	82,13
Total			1020,50				868,37

Fuente: http://www.bioalimentar.com/index.php/2013-09-13-23-47-14/2013-08-29-06-10-58/biomentos-cerdos
Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

b) Desinfección de galpones y preparación de corrales.- Esta actividad está bajo la responsabilidad del área de producción (obreros). Se debe realizar una desinfección por dentro y por fuera del galpón para recibir al nuevo lote de lechones, esto generalmente se hace con una pequeña cantidad de formol, yodo o un desinfectante fármaco como es CID 20.

c) Inspección de galpones.- El médico veterinario realizará la inspección de las instalaciones para verificar el aseguramiento de la idoneidad de los galpones para el recibimiento de lechones reproductores.

d) Pedido del alimento o balanceado.- Se debe realizar el pedido del alimento necesario para el recibimiento de los lechones reproductores y para el suministro de alimento de los cerdos en todas sus etapas. El administrador debe efectuar el pedido con una semana de anticipación, etapa en la cual se realizará el respectivo registro por parte de la contadora para la futura verificación a la hora de la recepción y su respectivo almacenamiento.

e) Recepción del alimento o balanceado.- En esta etapa se procede a recibir el pedido de alimento balanceado realizado con anticipación y la confirmación en cuanto a la totalidad con respecto a la solicitud de pedido. El médico veterinario efectuará la inspección de la calidad del balanceado para luego efectuar el registro contable con respaldo de la factura respectiva.

F) Apareamiento.- Consiste en la cubrición del macho con la hembra, con el objeto de lograr animales que reúnan las características de sus progenitores, el médico veterinario será el encargado para su proceso.

g) Gestación.- El período va desde la cubrición del macho a la hembra hasta el parto con una duración de 3 meses 3 semanas 3 días es decir 112 a 114 días. Todo el transcurso estará bajo la vigilancia del médico veterinario.

Semovientes	Días	Consumo kg/ diaria	Alimento acumulado (kg)	Precio/ kg	Chanchos	Total
Gestación	114	2,00	228,00	0,50	16,00	1824,00
Lactancia	28	2,50	70,00	0,65	16,00	728,00
Total			298,00			2552,00

Fuente: http://www.bioalimentar.com/index.php/2013-09-13-23-47-14/2013-08-29-06-10-58/biomentos-cerdos
Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

h) Parto y cría.- El médico veterinario será el encargado de toda esta etapa, comprende entre una semana antes del parto hasta el destete de los lechones, tiene una duración de más o menos de 7 semanas.

i) Pesaje y registro de lechones.- Esta etapa consiste en el pesaje colectivo de los cerdos de 7 semanas de nacidos con un peso aproximado de 19 kg. (a través de una balanza caminera), este dato se lo anotará en el libro de registro tanto del médico veterinario y la contabilización por parte de la contador/a.

Los lechones ingresan a los corrales en un número de 20 lechones por corral y con una temperatura media de 25ºC. Las camadas son emparejadas por sexo y tamaño.

j) Ambientación.- Consiste en el proceso mediante el cual se monitorea y controla la adaptabilidad de los lechones al nuevo ambiente en el que se desarrollaran hasta su etapa final. Evitando la vulnerabilidad de enfermedades como estrés en las etapas más riesgosas por el cambio de instalaciones y factores climáticos.

k) Suministro de alimento.- Comprende la actividad de dotar a los cerdos del alimento necesario para su desarrollo, de acuerdo a la edad en que se encuentran en cada uno de los galpones. Esta actividad consiste en ubicar el alimento balanceado en los comederos de cada corral, función que estará a cargo del obrero y bajo la dirección del médico veterinario. Los requerimientos de alimentos están de acuerdo a la etapa de desarrollo en la cual se encuentran estas:

Fases	Semanas	días	Consumo diario * animal/kg		Precio/ kg	Chanchos	Total
Destete	8	60	0,5		0,70	160	3360
Inicial	6	44	0,8		0,63	160	3548,16
Crecimiento	4	30	1,8		0,61	160	5270,40
Engorde y crudo	8	60	3	1,5	0,60	160	7200,00
				1,5	0,18		2160,00
							21538,56

Etapa destete: Suministrar BIO mentos destete a voluntad como único alimento (60 días de edad aprox.) hasta los 17,5 kg de peso vivo asegurando que en esta etapa sea un consumo mínimo de 0.5 kg diarios por lechón. (Incluido leche materna)

Etapa inicial: En esta parte del proceso el cerdo consume un tipo de alimento llamado "Inicial" a razón de 30 kg diario por lechón que comprende un periodo de 45 días, cuya alimentación va desde 0,8 a 1,5 kg por lechón.

Etapa crecimiento: El cerdo en esta etapa consume un alimento llamado "crecimiento" su peso promedio es de 56 kg por animal. Comprende un periodo de alimentación de 30 días con una alimentación diaria de 1,8 a 2,5 kg por lechón.

Etapa engorde: En esta etapa los cerdos consumen un alimento llamado "Engorde" su peso vivo es de 100 - 120 kg por lechón aproximadamente. Cuyo periodo de alimentación comprende 60 días su ración diaria va desde 3 – 3,5 kg diarios por lechón. (BIOALIMENTAR, 2014).

m) Suministro de agua a voluntad.- El agua de bebida para el cerdo debe ser fresca, fría y en abundancia para ello se debe disponer por lo menos 1 bebedero por cada 15 cerdos. Siendo clorado en dos tanques reservorios con capacidad de 500 litros cada uno, se mantendrá en reposo con al menos 24 horas antes de ser utilizada.

Cuadro N° 31. Suministro de agua

Tipo de Ganado Porcino	Consumo de Agua (Litros)
Lactancia	40
Gestación	10 – 12
Etapa de recría	2 – 3
Desarrollo	10 – 12
Engorde	7 – 10
Verraco	10 -12

Fuente: www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/manual%20porcicola-opt.pdf
Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

n) Programas de vacunación.- Es la etapa en la cual se realiza el control de peso de los cerdos así como la verificación del estado de salud y el análisis en base a las etapas en el que se encuentre. Actividad llevada a cabo por parte del médico veterinario, mediante el sistema de muestreo. Deberá llevar el registro de las actividades desarrolladas con las novedades encontradas y el monitoreo constante. Luego de efectuar el control se procederá a tomar la decisión de continuar con la siguiente etapa o caso contrario el médico deberá tomar los correctivos necesarios para el cumplimiento de requerimientos, en tal virtud podrá suministrarse de ser necesario suplementos vitamínicos o medicamentos necesarios para el efecto.

Cuadro N° 32. Periodo de Vacunación para la Peste Porcina Clásica (PPC)

Verracos	Cada 6 meses
Madres	A partir del último tercio de gestación
Desarrollo	Cada 6 meses
Engorde	42 días

Nota: este calendario de vacunación puede variar de acuerdo a la recomendación del médico veterinario.

Cuadro N° 33. Programa Sanitario para Marranos:

VACUNAS	**Dosis * animal**	**Frascos**
Vigantol AD3E Fuerte (100ml)	2 ml	4
Complejo B-plex (100ml)	2 ml	2
Oxitrax (10ml)	2 ml	25
Cerdo virac (100)	2 ml	5
Ferro 100 (100ml)	2 ml	4
Ivermic (100 ml)	1 ml	2

Fuente: http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/manual%20porcicola-opt.pdf
Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

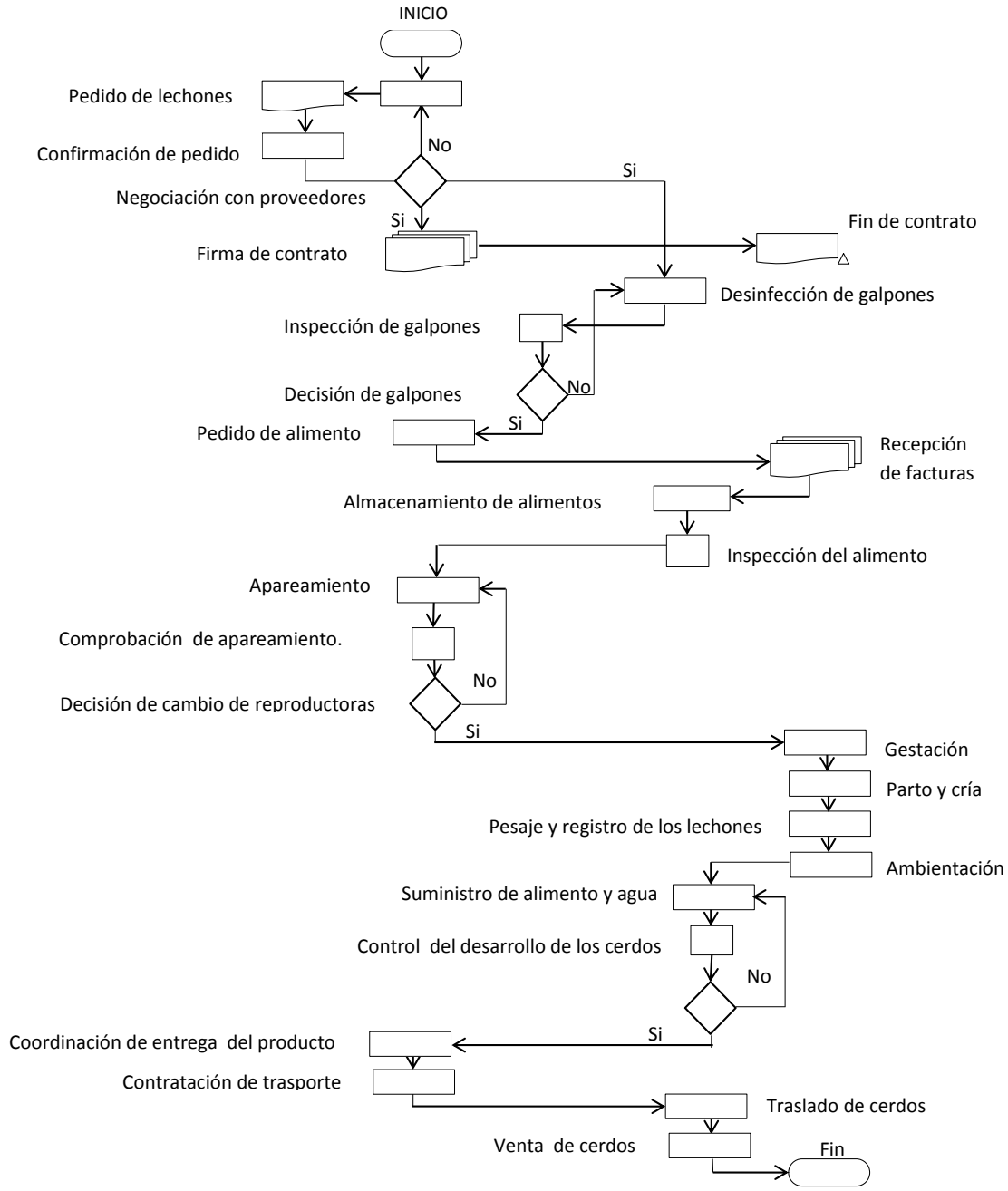
ñ) Confirmación de la entrega del producto.- El administrador será el encargado de verificar la fecha, día y hora de la entrega de los cerdos a la empresa de acuerdo a la planificación respectiva de la producción. Para lo cual se emitirá una nota de entrega con los parámetros antes mencionados que deberá ser registrado y archivado por parte de la contadora.

l) Contratación del transporte.- Inicia con la autorización del administrador para que la contadora efectúe el contacto respectivo con la empresa de transporte, el mismo que deberá ser realizado con 2 días de anticipación.

Ll) Traslado de los cerdos a la plaza.- En esta etapa se lleva a efecto la transportación que incluye: embarque, viaje y descarga de los cerdos hacia la plaza de Echeandía.

o) Entrega de cerdos en la plaza.- El administrador entrega el producto a los comerciantes o al representante de la empresa procesadora de carne. (VINUEZA, 2011)

Gráfico N° 26. Flujo grama de Producción Porcina



Elaborado por: Segundo Toalombo Y Luis Llumiguano

3.2.4 Distribución de la Planta

La granja porcina dispondrá de: 7 áreas principales, donde se instalaran las siguientes fases:

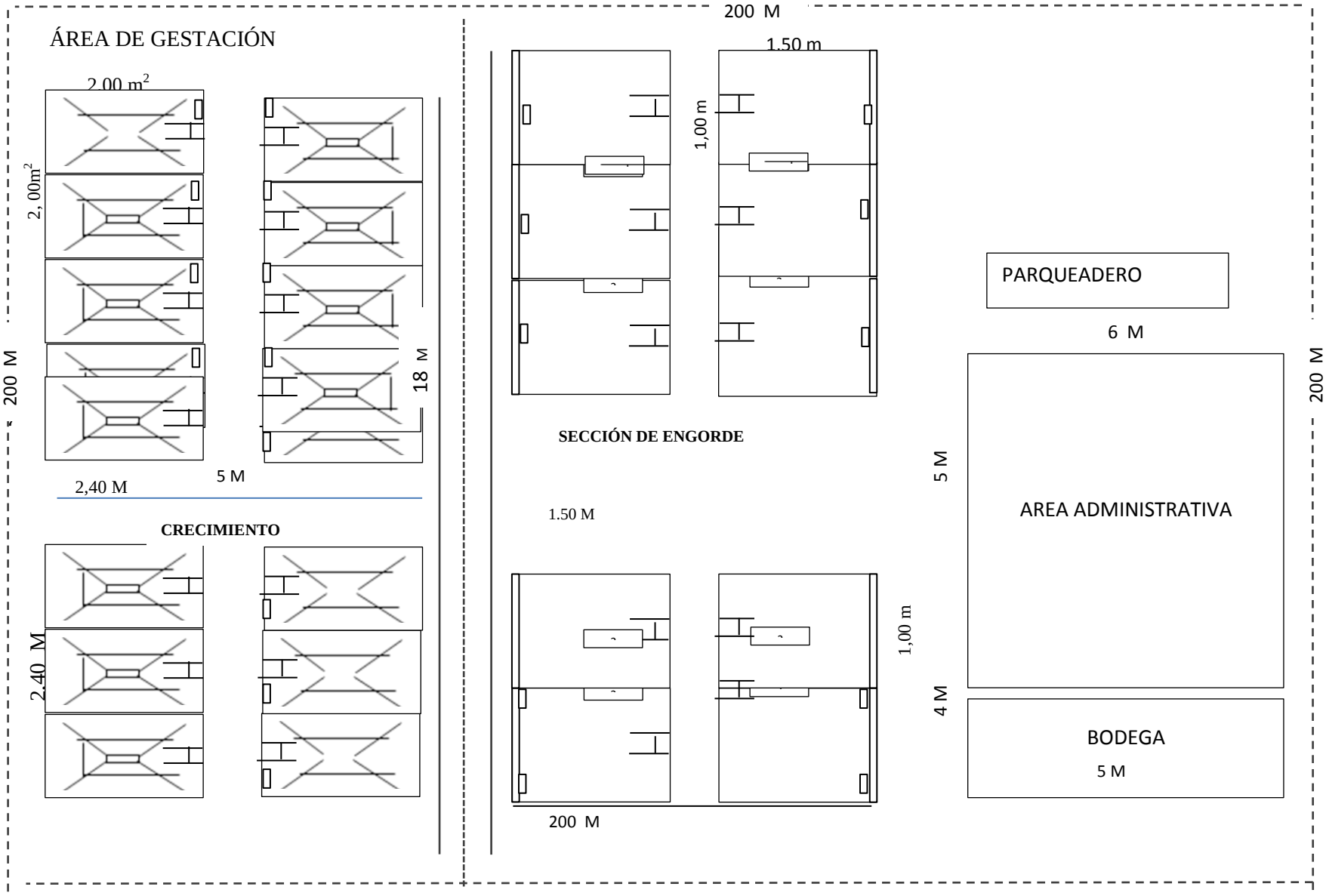
1. Corrales y jaulas de la sección de reproductores (gestación)
2. Corrales de crecimiento
3. Corrales de engorde
4. Corral de lactancia (H., 2008)
5. Corral del macho
6. Área administrativa
7. Bodega

Capacidad y medidas promedio de la granja Michan				
Tipo de corral	**N^{0} corrales**	**Áreas total**	**Área por animal (m$^{2)}$**	
Gestación	16	64 m^{2}	2,00*2,00 m^{2}	
Crecimiento	8	30 m^{2}	1,00*1.50 m^{2}	
Engorde	8	30 m^{2}	1,00*1.50 m^{2}	De acuerdo al tamaño
Lactancia	16	921.60 m^{2}	2.40*2.40 m^{2}	Incluido comederos bebederos (0.55*0.65cm)
Área del macho	1	4.50 m^{2}	2,50 x 1,80	Individual
Área administrativa	1	30,00 m^{2}	Según los requerimientos se harán las ampliaciones correspondientes.	
Bodega	1	20,00 m^{2}		

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

Gráfico N° 27. Distribución de la Planta



3.2.5 REQUERIMIENTOS

Los requerimientos esenciales en la granja porcina tienen una importancia fundamental.

La instalación de los corrales para los cerdos debe construirse de modo que asegure máxima ventilación, ausencia de humedad, protección contra el excesivo calor (sol), fácil limpieza todo esto para tranquilidad del animal.

A continuación daremos una conocer los elementos que se necesitan dentro de la producción de cerdos.

Terreno.- La granja, como lo habíamos establecido antes, se ubicará en la parroquia los Ángeles, cantón Ventanas de la provincia de los Ríos, se cuenta con un terreno de 800 m2 el mismo que estará destinado para la construcción civil, en la cual se encontraran los corrales, áreas administrativa, bodega, guardianía, servicios, higiénicos, duchas y parqueadero.

Reproductores.-Para la producción de los cerdos iniciaremos con 16 hembras y 1 macho, todos estos animales serán de raza Large White/Yorkshire por ser la mejor raza productora de carne.

Construcciones.- Las construcciones serán de cemento y bloque, el piso será de concreto ya que esto facilita la limpieza y desinfección de los pisos y el techo estará cubierto por dura techo.

Materiales.- Se utilizara, palas, escobas, manguera para limpiar los corrales, carretillas para trasladar el balanceado hacia los corrales entre otros.

Equipos.- Se contara con una congeladora para la preservación de los antibióticos y una báscula con capacidad para 300 kg de peso, y una bomba de fumigar la cual se utilizara para realizar las desinfecciones de los corrales .

Equipos de cómputo.- Para la Oficina se necesitara 1 computadora, impresora, para el correcto funcionamiento de la granja.

Muebles y Enseres.- Se necesitará sillas normales giratorias, escritorios, archivadores, para la mejor comodidad de los colaboradores y clientes.

Útiles de Oficina.- Para su respectiva gestión se necesitara resmas de papel boom, carpetas, esferos gráficos, grampas a fin de agilitar necesidades.

Útiles de aseo.-Se utilizara desinfectantes, jabones, detergentes para realizar el aseo respectivo.

Vehículo.- Para el traslado tanto del balanceado que se comprará para alimentar a los animales así como para trasladarlos a los lugares en donde se los venderá se necesitará de un camión con una capacidad de 4 toneladas.

3.3.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

Para la constitución legal de la granja se sujetará a las disposiciones legales y reguladoras por la ley de compañías vigente, en donde se establecen los diferentes tipos de compañías que puede llegar a constituirse, de las distintas opciones se escogerá una de ellas que más beneficie y estén de acuerdo a las características actuales y su proyección futura de la granja.

3.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

La granja porcina en la parroquia los Ángeles tendrá el siguiente nombre:

“MICHAN C.A”

3.3.2. GIRO DEL NEGOCIO

La empresa porcina estará dedicada a la producción y comercialización de los chancho tanto en lechones y engorde.

Misión

Producir y comercializar chanchos con procesos que minimicen el impacto ambiental, que garantice la higiene y calidad.

Visión

Consolidarnos en el mercado local como una empresa sólida en constante crecimiento y rentable en la producción y comercialización de chanchos enfocado siempre a la calidad.

Políticas

La política de nuestra granja mantendrá un conjunto de normas o reglas establecidas por la dirección de la misma para regular diferentes actividades de la unidad productiva.

- Comportamiento ante los clientes.
- Indumentaria de los trabajadores.
- Restricción del al personal no autorizado.

Estrategia

Desarrollar programas de capacitación para el personal operativos de la granja en aspectos de producción porcina en cuanto a genética y reproducción, emitidos por el MAGAAP, la ASPE, en obtener el máximo de los conocimientos referentes a la calidad del producto.

3.3.3 ESLOGAN

El slogan de nuestra granja será**: *Producto de calidad al mejor precio.***

3.3.4 LOGOTIPO

Para la identificación de nuestra granja utilizaremos la siguiente imagen ya que en ella se enfocara la calidad de los chanchos a ofrecer a nuestros clientes en general.

Gráfico N° 28. Logotipo



3.3.5 ACCIONISTAS

Un accionista comprende a las personas que forman parte de la empresa según sus aportes por tanto nuestra granja tendrá varios inversionistas detallados a continuación.

NOMBRES	APORTE	PORCENTAJES
SEGUNDO TOALOMBO	12398	50%
LUIS LLUMIGUANO	12398	50%
TOTAL	**24796**	**100%**

Elaborado por: Segundo Toalombo y Luis Llumiguano

Para la implantación y funcionamiento de la granja existe la participación de Segundo Toalombo y Luis Llumiguano quienes hemos tomado la decisión de aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera universitaria con el fin de crear fuentes de empleo beneficiando a la colectividad y a la vez obtener un ingreso económico estable.

3.3.6 CUADRO DIRECTIVO

El cuadro directivo es la descripción sistemática por área del personal que se desempeñará en la granja porcina con sus respectivos cargos.

NOMBRES DEL SOCIO	CARGOS A DESEMPEÑAR
Luis Llumiguano	Presidente
Segundo Toalombo	Secretario

Elaborado por: Segundo Toalombo Y Luis Llumiguano

3.3.7 REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para la implantación de la granja porcina hemos dado la iniciativa a constituirnos como sociedad anónima estipulados por la SUPERCIAS en el cual se requiere al menos de dos accionistas al momento de su constitución. En aquellas en que participen instituciones de derecho público o derecho privado con finalidad social, podrán constituirse o subsistir con un solo accionista y cuyo monto mínimo de capital, será el que determine la Superintendencia de Compañías. Este monto está estipulado en (800,00 USD.) El capital de las compañías debe expresarse en dólares de los Estados Unidos de América. (ECUADOR, 2013)

Además el **Art. 146**.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo. Para ello la escritura de fundación contendrá los siguientes aspectos según el **Art. 150**

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato.
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
3. El objeto social, debidamente concretado.
4. Su denominación y duración.

5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital.
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado.
7. El domicilio de la compañía.
8. La forma de administración y las facultades de los administradores.
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales.
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía.
11. Las normas de reparto de utilidades.
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA GRANJA PORCINAS SEGÚN MAGAP Y AGROCALIDAD.

DE LA AUTORIZACIÓN SANITARIA DE CONSTRUCCIÓN DE GRANJAS PORCINAS

Artículo 9°.- Autorización sanitaria de la construcción para la granja porcina es obligatorio contar previamente con la Autorización sanitaria de construcción del SENASA.
Para tramitar la Autorización sanitaria de construcción el interesado deberá cumplir los siguientes requisitos y efectuar el procedimiento indicado en el Anexo Nº 2 del presente Reglamento.

a) Contar con la aprobación del Instituto Nacional de Recursos Naturales - INRENA y la Municipalidad; cada uno en el área de competencia.

b) Aislamiento y bioseguridad: quedando a potestad del SENASA evaluar y determinar de acuerdo a las condiciones particulares de cada caso, las distancias mínimas permitidas con respecto a los linderos con propiedades vecinas y vías públicas.

c) Ubicación: en zonas no afectas por inundaciones y libres de emanaciones gaseosas o elementos contaminantes.

Queda prohibida la construcción de una granja de cerdos cercano a un relleno sanitario o botaderos de basura (como mínimo 50 km de distancia).

DEL FUNCIONAMIENTO Y REGISTRO DE GRANJAS PORCINAS

Artículo 10°.- Registro y Autorización sanitaria de funcionamiento
El Registro de granja porcina, se otorgará automáticamente luego de emitida la Autorización sanitaria de funcionamiento.
Para obtener la Autorización sanitaria de funcionamiento, el interesado debió haber obtenido previamente la Autorización sanitaria de construcción, cerciorarse de cumplir las exigencias del presente Reglamento y efectuar el trámite consignado.

Artículo 11º.- Requisitos sanitarios generales de granjas porcinas
Las granjas porcinas deberán disponer de infraestructura y equipamiento que permita efectuar una adecuada producción y ejecutar un programa de bioseguridad que garantice un óptimo estado sanitario de los porcinos, debiendo cumplir además con las siguientes consideraciones:

a) Su construcción será ejecutada de manera que permita una ventilación e iluminación adecuada y fácil limpieza e higienización.
b) Las instalaciones de las granjas deberán disponer de cerco perimétrico, una zona de desinfección de vehículos y equipos que ingresen o salgan de la granja y proporcionar las condiciones necesarias que garanticen la sanidad durante la crianza.

c) Disponer de agua potable para el consumo de los animales, las actividades de limpieza y desinfección. El sistema de abastecimiento deberá satisfacer sus requerimientos y evitar la contaminación. La potabilidad del agua deberá ser certificada por la Autoridad competente.

d) Los residuos sólidos y efluentes deberán ser manejados adecuadamente para evitar contaminación, efectos nocivos para la salud pública y animal, así como ocasionar presencia de vectores, roedores, emanación de malos olores y contaminación ambiental. Los estercoleros deben ubicarse alejados de los corrales en instalaciones aisladas y con programas de manejo que garanticen buenas condiciones sanitarias y ambientales.

e) Disponer de duchas ubicadas en el cordón sanitario de la granja y de ropa de faena adecuada para el personal.

f) Contar con ambientes específicos para el almacenamiento de alimentos, medicinas, equipos y otros materiales, los que deberán contar con las condiciones que garanticen la adecuada conservación de los productos y su aislamiento.

g) Contar con un crematorio, pozo séptico u otro sistema de mitigación del impacto ambiental que permita la eliminación de desechos orgánicos, inorgánicos y minimice el riesgo sanitario.

h) Para la crianza de los cerdos en corrales deberá considerarse una densidad adecuada para no ocasionar problemas sanitarios.

i) Contar con comederos y bebederos de material atóxico, noble u otro que permita una buena higienización, en cantidades suficientes de acuerdo a la población animal y en óptimas condiciones de funcionamiento.

j) Cumplir con requisitos mínimos de bioseguridad indicados en el Anexo Nº 5 y otros que el SENASA considere necesarias exigir.

k) Disponer de un manejo adecuado de purines. (AGROCALIDAD- MAGAP, 2011)

Registro Único de Contribuyentes- RUC

El RUC, es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas.

Obtener el RUC, documento que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades**.**

Requisitos:

- Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez.
- Copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fin de lucro.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas.
- Original y copia del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fin de lucro se encuentra registrada: Ministerios o TSE.
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Súper. de Compañías. (FOROS DEL ECUADOR, 2013)

3.3.8 ORGÁNICO ESTRUCTURAL

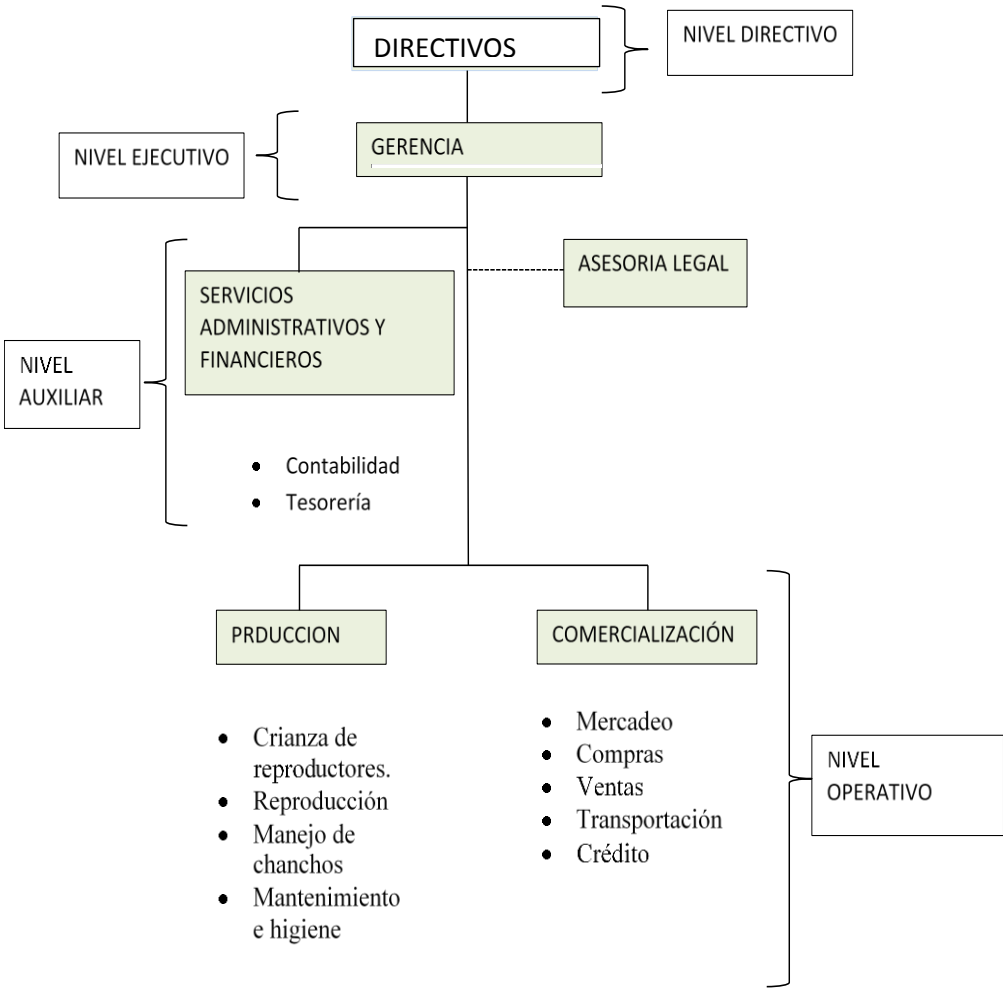
"Estructura organizacional es la manera de dividir, organizar y coordinar las actividades dela organización. Constituye la arquitectura o formato organizacional que asegura la división y coordinación de la actividades de los miembros de la organización."

"La estructura vertical se refiere al aparato que incluye tres factores principales: jerarquía administrativa, amplitud de control y grado de centralización o descentralización del proceso de toma de decisiones de la organización. Estos tres factores están estrechamente relacionados entre sí."

La granja porcina tendrá una estructura organizacional vertical en que se encuentran los 4 niveles jerárquicos de la empresa y son:

1. Nivel Directivo
2. Nivel Ejecutivo
3. Nivel Auxiliar
4. Nivel Operativo

Gráfico N° 29. Orgánico Estructural



Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.3.9 ORGÁNICO FUNCIONAL

"La departamentalización funcional es la agrupación de las actividades basadas en el uso de habilidades, conocimientos y recursos semejantes." (CHIAVENATO, 2008)

Nivel directivo

En el nivel directivo se adoptan decisiones que afectan a toda la empresa y tienen trascendencia a largo plazo. Medidas como determinar los productos que se elaboran, las fábricas que se construyen o los acuerdos estratégicos nacionales o internacionales son algunas de ellas. En este nivel, se encuentran los directores de las diversas áreas funcionales de la empresa; esto es: director general, director de marketing, director de producción y, por último, director de financiación. (MAILXMAIL.COM, 2008)

Esta instancia legislará sobre las políticas que deberán seguir en la granja porcina, sus funciones serán:

- Normar los procedimientos,
- Redactar los reglamentos internos,

El Nivel Directivo lo conforma la:

- Junta General de Accionistas
- Gerencia

Junta General de Accionistas

Esta instancia lo conforman los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano máximo de gobierno y dirección de la compañía, ordinariamente se reunirá mensualmente, previa convocatoria del señor Presidente o por iniciativa de los accionistas.

Funciones

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

Nivel Ejecutivo

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

Objetivo

Supervisar, planificar, coordinar, controlar, dirigir y ejecutar las actividades del proyecto empresarial.

Funciones Gerente General

1. Dirigir, controlar y evaluar las actividades técnicas, administrativas, financieras y judiciales.
2. Implementar mecanismos de control interno, calidad y competitividad.
3. Preparar y presentar anualmente o cuando lo requieran, los informe de actividades administrativas, económicas y financieras de la empresa.
4. Elaborar informes para los accionistas.
5. Supervisar la correcta utilización de los recursos en la empresa.
6. Supervisa la elaboración de la producción.

Nivel Auxiliar

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

Área Administrativo Y Financiero

1. Llevar el registro del personal que labora en la empresa.
2. Preparar Plan de Capacitación.
3. Llevar la contabilidad de la empresa.
4. Manejar todo el sistema contable de la empresa y sus estados financieros.

Nivel Operativo

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

Departamento de Producción

Esta área estará relacionada a cumplir con las siguientes actividades:

1. Diseñar y operar de manera acertada el proceso productivo establecido en la empresa.
2. Identificar los agentes internos y externos para preservar el equilibrio productivo necesario para alcanzar el éxito empresarial.
3. Acordar con el Gerente General las propuestas de aprobación, en cuanto, a las adquisiciones requeridas, como al contexto general del departamento de producción.
4. Coordinar junto con su asistente los faltantes y/o sobrantes de la materia prima, materiales y equipos de la empresa y demás actividades.
5. Elaborar el presupuesto general del departamento de producción.
6. Presentar informe mensual de labores.
7. Manejar las tarjetas kárdex al fin de ejecutar y consolidar el inventario de producción.

Veterinario

Agente encargado de las actividades primordiales de la granja para el correcto desarrollo de la misma.

Cuyas funciones y actividades.

1. Planifica, coordina y ejecuta programas de saneamiento animal.
2. Realiza diagnósticos y control de los animales.
3. Aplicar tratamientos a los animales.
4. Inspecciona y supervisa las actividades de mantenimiento.
5. Controla los programas de alimentación, reproducción y ambientación de animales.
6. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

Mediante el estudio financiero nos permitirá determinar los costos, inversiones, el financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, los ingresos, el punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias, estado de situación final y el flujo de fondos proyectados que requiere el proyecto para su respectiva ejecución.

3.4.1 COSTOS

La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del estudio técnico, puesto que este estudio permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios es decir, se calcula la cantidad de recursos monetarios que exige la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** durante un año lo que asciende a **52973,70** dólares

A continuación se puntualizan los costos empleados el proyecto

a.- Costo de producción: Son aquellas inversiones que se realiza dentro del proceso de producción del plan, este a la vez se divide en dos tipos de costos de producción: costos directos que corresponde a: semovientes, alimentación, mano de obra directa y los costos indirectos que integran los servicios básicos, depreciación, amortización y mantenimiento. El valor de la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** asciende a 41488,18 dólares

b.- Costo de administración: Son los costos que incurrirán en la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** como son: sueldos y salarios, útiles de oficina entre otros, que servirán para la administración de la **Granja Porcina "MICHAN C.A"**. Su valor es de 8005,52 dólares.

c.- Costo de ventas: Son costos que incurre en la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** por la venta de nuestro producto como: sueldo y salarios, publicidad, transporte y flete. Su valor asciende a 1.140 dólares

d.- Costo financiero: Es el interés que la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** debe pagar por un préstamo obtenido de una entidad bancaria de acuerdo al monto adquirido. El valor del interés es 2.340 dólares.

CUADRO Nº 1

COSTO TOTAL

Expresado en dólares

1. Costos de producción			41488,18
Costos directos			
Semovientes	Anexo N° 1	4805,00	
Alimentación	Anexo N° 2	24958,93	
Vacunas	Anexo N° 3	428,00	
Mano de obra directa	Anexo N° 4	6003,13	
Costos indirectos			
Depreciación	Cuadro N° 3.1	4563,12	
Amortización	Cuadro N° 3.2	376,00	
Mano de obra indirecta	Anexo N° 5	354,00	
2. Costos de administración			8005,52
Sueldos y salarios	Anexo N° 6	6783,20	
Útiles de oficina	Anexo N° 7	252,00	
Útiles de aseo	Anexo N° 8	480,00	
Servicios básicos	Anexo N° 9	490,32	
3. Costo de venta			1140,00
Promoción y Publicidad	Anexo N° 10	640,00	
Movilización y transporte	Anexo N° 11	500,00	
4. Costos financieros			2340,00
Intereses	Cuadro N° 3.1	2340,00	
COSTO TOTAL			**52973,70**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.4.2 INVERSIONES

Es el dinero que se requiere para poner en marcha el proyecto sobre las cuales la empresa espera obtener un rendimiento razonable a futuro. Existen tres aspectos fundamentales que analizamos minuciosamente. La inversión total asciende a **37796,59** dólares.

Inversión Fija.-Son los recursos físicos que se emplean en los activos fijos tales como: terreno, herramientas, muebles y enseres, equipos entre otros que son requeridos para el funcionamiento de la **Granja Porcina "MICHAN C.A"**, la misma que asciende a **32138,21**dólares.

Inversión Intangible.-Constituyen los gastos que no se pueden palpar, entre ellas están los gastos de constitución que es necesariamente tomar en cuenta para poner en marcha la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** de manera legal. La inversión intangible del proyecto asciende a 1880, 00dólares.

Capital de Trabajo.- Es la inversión o el dinero disponible para el funcionamiento normal de la **Granja Porcina "MICHAN C.A"** durante un ciclo de producción. El capital de trabajo asciende a **3778,38** dólares.

CUADRO Nº 2

INVERSIÓN TOTAL

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

Expresado en dólares

RUBROS	REFERENCIA	PARCIAL	TOTAL
1 INVERSIÓN FIJA			32138,21
Terreno	Anexo N° 12	8000,00	
Construcciones	Anexo N° 13	20212,21	
Equipo	Anexo N° 14	970,00	
Equipo de Computo	Anexo N° 15	1500,00	
Herramientas	Anexo N° 16	778,00	
Muebles y Enseres	Anexo N° 17	678,00	
2 INVERSIÓN INTANGIBLE			1880,00
Estudios	Anexo N° 18	830,00	
Gastos de Organización	Anexo N° 19	600,00	
Asesoría Jurídica	Anexo N° 20	450,00	
3 CAPITAL DE TRABAJO			3778,38
Semovientes	Anexo N° 1	400,42	
Alimentación	Anexo N° 2	2079,91	
Vacunas	Anexo N° 3	35,67	
Mano de Obra Directa	Anexo N° 4	500,26	
Costo de Administrativos y Generales		667,13	
Costo de Venta		95,00	
INVERSIÓN TOTAL			**37796,59**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.4.3 FINANCIAMIENTO

Las condiciones y políticas financieras nos permiten establecer reglas en cuanto a la participación y utilidades, niveles de inversiones sobre activos circulantes, efectivo, plazos sobre créditos otorgados y recibidos, tiempo de duración de la inversión, tabla de amortizaciones de activos y su valor de mantenimiento por período y financiamiento del proyecto.

CUADRO Nº 3

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

Expresado en dólares

Fuentes	Inversión Fija e Intangible	Porcentaje	Capital de Trabajo	Porcentaje	Total	Porcentaje
Aporte Propio	24796,59	73%	0,00	0%	24796,59	66%
Préstamo	9221,62	27%	3846,10	100%	13000,00	34%
TOTAL	**34018,21**	**100%**	**3778,38**	**100%**	**37796,59**	**100%**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

La inversión total asciende a **37796,59** dólares de lo cual, como aporte propio se ha destinado la cantidad de **24796,59** dólares representando el 66 % de la inversión total y la diferencia establecida como crédito asciende a **13.000** dólares.

3.4.3.1. TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Según la Corporación Financiera Nacional para inversiones en la producción, se realiza el cálculo de amortización, donde se fija los parámetros del préstamo, mismo que se espera cancelar en pagos anuales durante cinco años, a una tasa de interés del 18% según el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 3.1

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

Expresado en dólares.

Años	Deuda	Interés	Amortización	Cuota fija
0	13000			
1	11182,89	2340,00	1817,11	4157,11
2	9038,70	2012,92	2144,19	4157,11
3	6508,55	1626,97	2530,15	4157,11
4	3522,98	1171,54	2985,57	4157,11
5	0,00	634,14	3522,98	4157,11
Total		**7785,56**	**13000**	**20785,56**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

Monto: 13000

Tasa de interés: 18%

Plazo: 5 años

Calculo de la tasa de Interés

I=D *%

I=13000*18% **I=**2340,00

CF =	D	i(1+i)^n
		(1+i)^n -1
CF =	13000	0,18(1+0,18)^5
		(1+0,18)^5 - 1
CF=	13000	0,4117964
		1,28775776
CF=	13000	0,31977784
CF=	4157,11	

CUADRO N° 3.2

DEPRECIACIÓN

Expresado en dólares

Rubro	Años	Valor	%	1	2	3	4	5	Valor residual
Muebles y enseres	10	678	10	61	61	61	61	61	373
Equipo de computo	3	1500	10	450	450	450			150
Construcción	5	20212	5	3840	3840	3840	3840	3840	1011
Herramientas	5	778	20	124	124	124	124	124	156
Equipo	10	970	10	87	87	87	87	87	534
Total		24138		4563	4563	4563	4113	4113	2223

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

$$\boldsymbol{D} = \frac{\textbf{Valor Inicial} - \textbf{10\% Del Valor Residual}}{\textbf{Vida Útil}}$$

$$\boldsymbol{D} = \frac{678 - 10\%}{10} \boldsymbol{D} = \frac{678 - 67{,}80}{10} \boldsymbol{D} = \frac{610{,}2}{10} \boldsymbol{D} = 61{,}02$$

CUADRO N° 3.3

AMORTIZACIÓN

Expresado en dólares

Descripción	Valor	%	1	2	3	4	5
Estudios del proyecto	830,00	20%	166,00	166,00	166,00	166,00	166,00
Gastos de organización	600,00	20%	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Gastos de constitución	450,00	20%	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Total	1880,00		376,00	376,00	376,00	376,00	376,00

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.4.4 ESTRUCTURA DE COSTOS

La operación de nuestra granja mantendrá costos fijos y variables, lo cual sirven para determinar el punto de equilibrio del proyecto.

Los costos fijos: Son aquellos que permanecen constantes a cualquier cantidad de producción, cuyo valor del proyecto corresponde a **22281,77** dólares**.**

Los costos variables: Son aquellos que alteran los valores acorde al volumen de producción, cuyo valor corresponde a **30691,93** dólares lo que determina al costo total del proyecto que representa a **52973,70** dólares.

CUADRO Nº 4

ESTRUCTURA DE COSTOS

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

Expresado en dólares

DESCRIPCION	FIJO	VARIABLE	TOTAL
1. Costos de producción			41488,18
Semovientes		4805,00	
Alimentación		24958,93	
Vacunas		428,00	
Mano de obra directa	6003,13		
Depreciación	4563,12		
Amortización	376,00		
Mano de obra indirecta	354,00		
2. Costos de administración			8005,52
Sueldos y salarios	6783,20		
Útiles de oficina	252,00		
Útiles de aseo	480,00		
Servicios básicos	490,32		
3. Costo de venta			1140,00
Promoción y Publicidad	640,00		
Movilización y transporte		500,00	
4. Costos financieros			
Intereses	2340,00		2340,00
COSTO TOTAL	**22281,77**	**30691,93**	**52973,70**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.4.5 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Los ingresos de la granja será la venta de 160 chanchos en pie, a un precio de 3,52 dólares por kilogramos, con un peso promedio de 100 kilogramos cada uno; en el primer año y en el segundo año se mantendrá la producción con el mismo precio y peso, de manera que a partir del tercer año la producción de chanchos cambiaran sustancialmente en un 10% y en el precio unitario el 1.8% en relación al segundo año.

CUADRO Nº 5

CALCULO DEL INGRESO

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

Periodo	Cantidad	Peso Promedio * kg	Precio unitario *(kg)	Ingresos total
Año 1	160	100	3,52	56320,00
Año 2	320	100	3,52	112640,00
Año 3	328	100	3,58	117534,21
Año 4	361	100	3,65	131687,76
Año 5	396	100	3,71	147055,47
Total	**1565**			**565237,44**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

3.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos Fijos	Costos Variables	Ventas
22281,77	30691,93	56320,00

Costo Fijo Unitario

Es el costo fijo total dividido para el total de peso en (kg) de los chanchos

C.F.U =	**C.F.T**
	Q.P
C.F.U =	22281,77
	16000,00
C.F.U =	1,39

Costo Variable Unitario

Es el costo variable total dividido para el total de peso en (kg) de los chanchos.

C.V.U =	**C.V.T**
	Q.P
C.V.U =	30691,93
	16000,00
C.V.U =	1,92

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{C.V}{VENTAS}}$$

$$PE = \frac{CFT}{1 \quad \frac{CVT}{IT}}$$

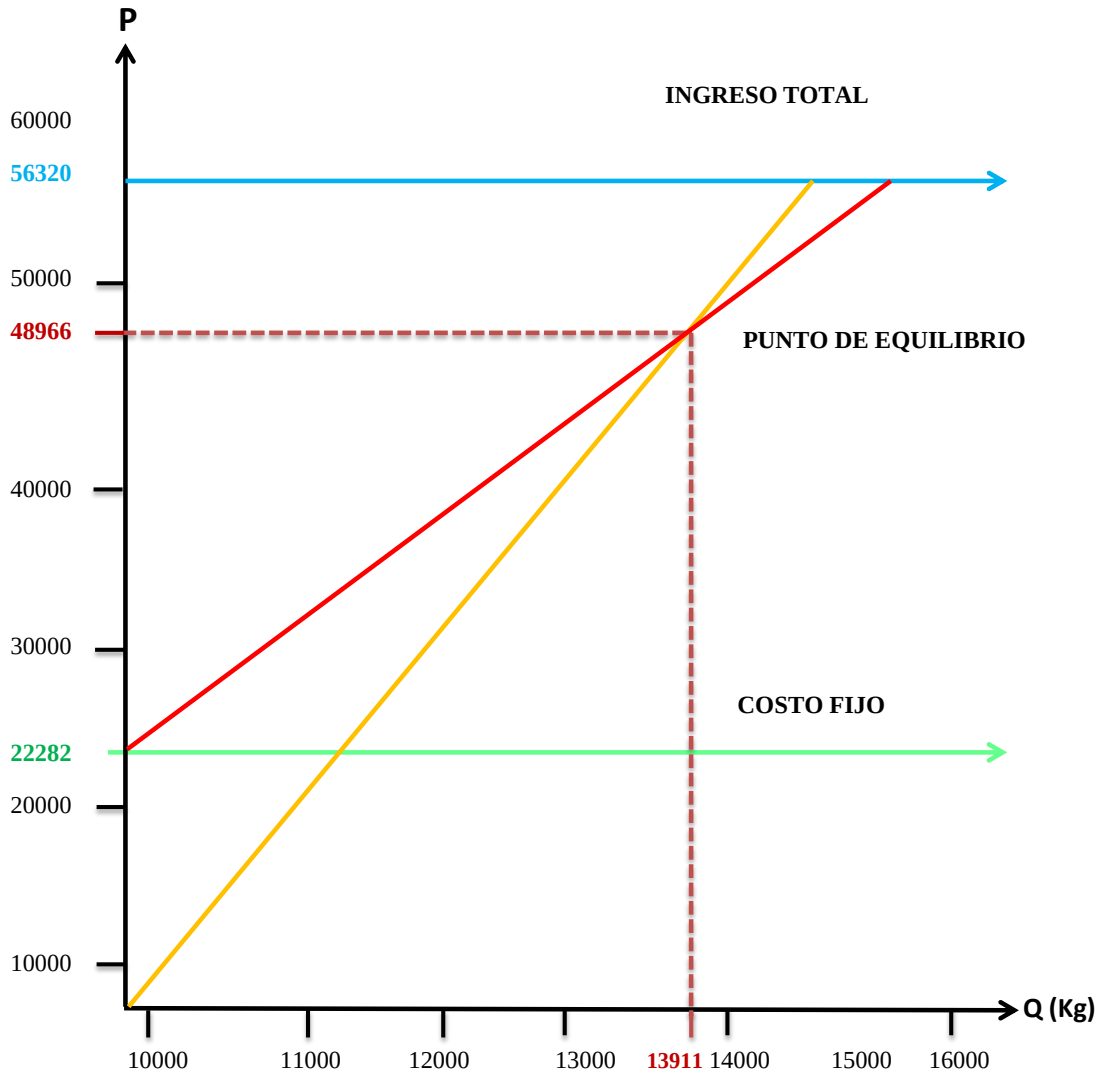
$$PE = \frac{22281,77}{1 \quad \frac{30691,93}{56320,00}}$$

$$PE = \frac{22281,77}{1 \quad 0,54}$$

$$PE = \frac{22281,77}{0,46}$$

PE = 48966,20

Gráfico N° 30. MÉTODO GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



La granja porcina deberá vender 13911 kilogramos para estar en punto en un equilibrio con un total de 48966 dólares donde nos da a entender que si está en condiciones de generar una utilidad aceptable y a la vez cubrir los costos.

3.4.7. ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO Nº 6

ESTADO DE RESULTADOS

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

Expresado en dólares

INGRESOS		56320,00
Costos		52973,70
Costos de producción	41488,18	
Costos de administración	8005,52	
Costos de ventas	1140,00	
Costos financieros	2340,00	
Utilidad bruta		3346,30
15% participación de los trabajadores		501,95
Utilidad antes de impuesto a la renta		2844,36
22 % de impuesto a la renta		625,76
Utilidad neta		**2218,60**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

El presente cuadro nos permite conocer la utilidad o pérdida del ejercicio económico de la granja, en base a los ingresos, costos, impuesto a la renta y la participación de los trabajadores en el cual nos refleja una utilidad neta de 2218,60 dólares.

3.4.8 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CUADRO Nº 7
ESTADO DE SITUACIÓN FINAL
GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"
Al 31 de Diciembre del 2014
Expresado en dólares

Activos				**Pasivos**	
Activos Corrientes				Crédito a Largo Plazo	11182,89
Caja, Bancos		4313,99			
Inventarios		4805,00			
Total Activos Corrientes			9118,99	**Total Pasivos**	11182,89
Activos Fijos				**Patrimonio**	
Terrenos	8000,00			Capital Social	24796,59
Construcciones	20212,21			Utilidad del Ejercicio	2218,60
Equipo	970,00			**Total de Patrimonio**	27015,19
Equipo de Computo	1500,00				
Herramientas	778,00				
Muebles y enseres	678,00				
		32138,21			
(-) Depreciación Acumulada		4563,12			
Total de Activos Fijos			27575,09		
Activos Intangibles					
Estudios	830,00				
Gastos de Organización	600,00				
Asesoría Jurídica	450,00				
		1880,00			
(-) Amortización		376,00			
Total Activos Intangibles			1504,00		
Total Activos			**38198,08**	**Total Pasivos + Patrimonio**	**38198,08**

3.4.9 FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVOS PROYECTADOS

El flujo de fondos de efectivo muestra la forma en que ha ingresado los recursos y como han sido invertidos en las diferentes operaciones de la granja porcina "MICHAN" durante un periodo de cinco años.

Se toma el valor de los ingresos como de los costos, los cuales se restan para obtener la utilidad en operaciones, calculando el 15% correspondiente a la participación de los trabajadores, y del resultado se calcula el 22% que corresponde al impuesto a la renta del cual obtenemos la utilidad neta.

Una vez obtenida la utilidad neta, se suman los valores de depreciación y amortización, del cual se resta la amortización correspondiente al crédito requerido de esta forma obtenemos el flujo neto en efectivo para cada año de proyección**.**

CUADRO Nº 8

FLUJO DE FONDOS EN EFECTIVO PROYECTADO

GRANJA PORCINA "MICHAN C.A"

AÑO 2013 – 2018

Expresado en dólares

RUBROS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS		56320,00	112640,00	117534,21	131687,76	147055,47
Valor Residual						2222,61
(-) Costos		52973,70	53927,22	54897,91	55886,08	56892,03
(=) Utilidad Bruta		**3346,30**	**58712,78**	**62636,29**	**75801,69**	**92386,05**
(-) 15% participación de los trabajadores		501,95	8806,92	9395,44	11370,25	13857,91
(=) Utilidad Antes de Impuesto a la Renta		**2844,36**	**49905,86**	**53240,85**	**64431,43**	**78528,15**
(-) 22 % Impuesto a la Renta		625,76	10979,29	11712,99	14174,92	17276,19
(=)Utilidad neta		**2218,60**	**38926,57**	**41527,86**	**50256,52**	**61251,95**
Depreciación		4563,12	4563,12	4563,12	4113,12	4113,12
Amortización		376,00	376,00	376,00	376,00	376,00
(-) Inversión fija	32138,21					
(-) Inversión intangible	1880,00					
(-) Capital de Trabajo	3778,38					
Recuperación del capital de trabajo						15713,84
(-) Amortización del crédito		1817,11	2144,19	2530,15	2985,57	3522,98
Flujo de Fondo en Efectivo	**-37796,59**	**5340,61**	**41721,50**	**43936,84**	**51760,07**	**77931,93**

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

CAPITULO IV

4.1.- EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez culminado el estudio financiero con flujo de efectivo proyectado para los 5 años, la evaluación financiera identifica desde el punto de vista de un inversionista o un participante en el proyecto los ingresos y los egresos atribuibles a la realización del proyecto, y en consecuencia, la rentabilidad generada por el mismo. También juzga el proyecto, desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y el flujo de fondos generado por el mismo. La evaluación financiera se realiza a través de la presentación sistemática de los costos y beneficios financieros de un proyecto, los cuales se resumen por medio de indicadores de rentabilidad, definidos según criterio determinado.

4.1.1. TASA DE RENDIMIENTO ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA)

La tasa de rendimiento mínimo aceptable es un punto de referencia para el inversionista, la cual consiste en una tasa de oportunidad o tasa de descuento aplicadas sobre las distintas alternativas de inversión.

CALCULO DE LA TREMA

TREMA= Tasa de inflación actual + Premio al riesgo

TREMA= 4,32% + 10% = 14,32%

4.1.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Son los valores del proyecto actualizados, expresados en términos monetarios representados en el flujo de fondos neto en el periodo de la evaluación sobre la tasa de rendimiento económica mínima aceptable (14,32%). Su cálculo se encuentra en la sumatoria de los valores actualizados a la tasa de descuento restando la inversión inicial.

VALOR ACTUAL NETO

$$\boldsymbol{VAN1} = (-)\boldsymbol{IO} + \frac{\boldsymbol{FNE\ 1}}{(\boldsymbol{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{1}}} + \frac{\boldsymbol{FNE2}}{(\boldsymbol{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{2}}} + \frac{\boldsymbol{FNE3}}{(\boldsymbol{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{3}}} + \frac{\boldsymbol{FNE\ 4}}{(\boldsymbol{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{4}}} + \frac{\boldsymbol{FNE5}}{(\boldsymbol{1}+\boldsymbol{i})^{\boldsymbol{5}}}$$

VAN1 =	- Io	FFE1	FFE2	FFE3	FFE4	FFE5
		(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n
VAN1 =	-37796,59	5340,61	41721,50	43936,84	51760,07	77931,93
		(1+0,1432)^1	(1+0,1432)^2	(1+0,1432)^3	(1+0,1432)^4	(1+0,1432)^5
VAN1 =	-37796,59	5340,61	41721,50	43936,84	51760,07	77931,93
		1,1432	1,3069	1,4941	1,7080	1,9526
VAN1 =	-37796,59	4671,63	31923,87	29407,77	30304,42	39912,08
VAN1 =	-37796,59	136219,77				
VAN1 =	**98423,18**					

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

El siguiente enfoque proporciona que bajo la tasa de oportunidad del 14,32 %, nos resulta un valor adicional equivalente a **98423,18** dólares.

Nuestro proyecto es factible ya que nos enfoca un valor actual neto superior a uno.

4.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno mide la rentabilidad del proyecto en términos de porcentaje, sobre la tasa de descuento (TREMA) en donde la TIR deberá resultar mayor a ella para que el proyecto sea viable, para su respectivo cálculo se utiliza la siguiente formula:

$$\boldsymbol{TIR = i1 + (i2 - i1)\frac{VAN1}{VAN\,1 - VAN2}}$$

Para el cálculo de la misma se procede a encontrar primeramente un VAN 2, con la finalidad de que el resultado sea un valor negativo cercano a cero aplicando el método del tanteo de la siguiente manera.

$$\boldsymbol{VAN2 = (-)IO + \frac{FNE\,1}{(1+i)^{1}} + \frac{FNE2}{(1+i)^{2}} + \frac{FNE3}{(1+i)^{3}} + \frac{FNE\,4}{(1+i)^{4}} + \frac{FNE5}{(1+i)^{5}}}$$

VAN2 =	- Io	FFE1	FFE2	FFE3	FFE4	FFE5
		(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n
VAN2 =	-37796,59	5340,61	41721,50	43936,84	51760,07	77931,93
		(1+0,7064)^1	(1+0,7064)^2	(1+0,7064)^3	(1+0,7064)^4	(1+0,7064)^5
VAN2 =	-37796,59	5340,61	41721,50	43936,84	51760,07	77931,93
		1,7064	2,9118	4,9687	8,4786	14,4679
VAN2 =	-37796,59	3129,75	14328,42	8842,73	6104,80	5386,56
VAN2 =	-37796,59	37792,25				
VAN2 =	**-4,34**					

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

Una vez calculado el VAN 2 negativo se procede a calcular la Tasa Interna De Retorno

VAN1 =	**98423,18**
i =	14,32%

VAN2 =	-4,34
i =	70,64%

$$\boldsymbol{TIR = i1 + (i2 - i1)\frac{VAN1}{VAN\ 1 - VAN2}}$$

TIR =	**i1+(i2-i1)**			**VAN1**	
				VAN1-VAN2	
TIR =	0,1376%	0,7064%	0,1376%	100790,90	
				100790,90	-4,34
TIR =	0,1376%	0,7064%	0,1376%	100790,90	
				100786,56	
TIR =	0,1376%	0,5688%		1,00	
TIR =	0,1376%	0,01			
TIR =	0,7064%	100			
TIR =	70,64%				

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

La tasa interna de retorno alcanza el 70,64% superior a la tasa de oportunidad del 14,32% por lo que el proyecto es viable.

Nosotros como los iniciadores de este proyecto hemos decidido invertir en la producción y comercialización de los chanchos por cuanto al realizar el estudio financiero

obtenemos una tasa de rentabilidad superior a la tasa de rendimiento económica mínima aceptable.

4.2.1. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Consiste en conocer en cuanto tiempo se recupera la inversión inicial más el costo del capital involucrado, es decir, el plazo establecido para recuperar la inversión del proyecto.

PRI =	**INVERSION NETA**
	UTILIDAD PROMEDIO
PRI =	37796,59
	21575,72
PRI =	1,75

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

El siguiente enfoque nos proporciona que la inversión se recupera en un lapso de 1 año 7 meses y 5 días.

4.2.2. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Define la rentabilidad del proyecto, dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados más la inversión, antes de ello calculamos los ingresos y los costos actualizados utilizando el porcentaje del TREMA.

$$\boldsymbol{ING} = \frac{ING\,1}{(1+i)^{n}} + \frac{ING2}{(1+i)^{n}} + \frac{ING3}{(1+i)^{n}} + \frac{ING\,4}{(1+i)^{n}} + \frac{ING5}{(1+i)^{n}}$$

ING =	ING1	ING2	ING3	ING4	ING5
	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n
ING =	56320,00	112640,00	117534,21	131687,76	147055,47
	(1+0,1432)^1	(1+0,1432)^2	(1+0,1432)^3	(1+0,1432)^4	(1+0,1432)^5
ING =	56320,00	112640,00	117534,21	131687,76	147055,47
	1,1432	1,3069	1,4941	1,7080	1,9526
ING =	49265,22	86188,28	78667,91	77100,39	75313,03
ING =	366534,83				

$$COS = \frac{COS\ 1}{(1+i)^{n}} + \frac{COS2}{(1+i)^{n}} + \frac{COS3}{(1+i)^{n}} + \frac{COS\ 4}{(1+i)^{n}} + \frac{COS5}{(1+i)^{n}}$$

COS =	COS1	COS2	COS3	COS4	COS5
	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n	(1+i)^n
COS =	52973,70	53927,22	54897,91	55886,08	56892,03
	(1+0,1432)^1	(1+0,1432)^2	(1+0,1432)^3	(1+0,1432)^4	(1+0,1432)^5
COS =	52973,70	53927,22	54897,91	55886,08	56892,03
	1,1432	1,3069	1,4941	1,7080	1,9526
COS =	46338,08	41263,27	36744,23	32720,11	29136,70
COS =	186202,39				

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

$$RB/C = \frac{INGRESOS\ ACTUALIZADOS}{COSTOSACTUALIZADOS + INVERSION}$$

RB/C = $\dfrac{366534,83}{186202,39 \quad 37796,59}$

RB/C = $\dfrac{366534,83}{223998,98}$

RB/C = 1,64

Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo

Podemos decir que por cada dólar incurrido en el costo más la inversión recibimos el valor de 1,64 centavos por concepto de ingresos a valores actualizados.

4.3. INDICES FINANCIEROS

Método que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

4.3.1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ

$$\text{Razón corriente o índice de solvencia} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razón corriente o índice de solvencia} = \frac{9118,99}{11182,89}$$

Razón corriente o índice de solvencia = 0,82

Por cada dólar de pasivo corriente la empresa tiene 0,82 centavos que cubrirá la deuda de los activos corrientes y en ventas más que la empresa, si tiene fortaleza para el promedio industrial porque es mayor que el indicador.

4.3.2. ÍNDICE DE ACTIVIDADES

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{56320,00}{38198,08}$$

Rotación del activo total = 1,47

Por cada dólar que se tiene en activos, se genera 1,47 centavos en ventas es decir que la empresa está utilizando sus activos de una manera eficaz para generar ventas.

4.3.3. ÍNDICE DE ESTRUCTURA FINANCIERA

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{11182,89}{38198,08}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,29$$

Indica que mis activos están financiados con 0,29 centavos de deudas.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{38198,08}{27015,19}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1,41$$

Por cada dólar generado en patrimonio, ha generado 1 dólar con 41 centavos en los activos, lo cual nos lleva a la factibilidad financiera.

4.3.4. ÍNDICE DE RENTABILIDAD

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{2218,60}{27015,19}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = 0,08$$

Significa que cada dólar invertido en el patrimonio ha generado 0,08 centavos de utilidad.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{2218,60}{38198,08}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = 0,06$$

Significa que por cada dólar invertido en activos ha generado 0,06 centavos de utilidad**.**

4.4 EVALUACIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL

EVALUACIÓN AMBIENTAL

Al ejecutar el proyecto se tomara en cuenta la aplicación de métodos y prácticas de producción porcina tanto en cría, desarrollo, engorde de los cerdos con finalidad de minimizar el impacto ambiental negativo.

Los procesos de producción serán controlados en procura de asegurar la higiene de los productos, y protección del ambiente a través de fosas comunes en la cual se pondrán lombrices para el mayor procesamiento a fin de obtener el abono orgánico en el menor tiempo posible y evitar que los desechos sean acumulados y produzcan malos olores.

A demás se realizara un sistema de reciclaje adecuado para los frascos de vidrio, plásticos y otros a fin de cooperar en la conservación del medio ambiente y de la salud.

EVALUACIÓN SOCIAL

El logro de ser emprendedor trae consigo grandes sacrificios, responsabilidades, satisfacción esto no refleja en el ámbito personal si no que en ser parte del desarrollo social y económico del país.

Desde nuestra perspectiva apoyaremos al sector agrícola mediante la donación de los desechos procesados mejorando la fertilidad del suelo a fin de incentivar a los agricultores a utilizar materia orgánica para sus cultivos.

Además proporcionaremos directamente dos oportunidades de empleo permanentes, también se expondrá productos de calidad (chanchos), para la nutrición de la población.

Con la realización de del presente proyecto también se constituye un ente importante para los habitantes de la parroquia los Ángeles cantón Ventanas, ya que mediante ello se motivara a generar nuevas expectativas de emprendimientos o negocios comerciales.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Luego de haber llegado a la etapa final en la elaboración del proyecto se lograra conocer que tan rentable resulta la inversión en la creación de granja porcina en la parroquia los Ángeles, podemos concluir lo siguiente:

- ✓ Mediante el análisis del (VAN1), obtuvimos como resultado que nuestro proyecto de inversión es rentable ya que el mismo arroja un valor mayor a cero que es de **100790,90** luego de haber realizado una inversión de **37796,59** dólares.
- ✓ Para el cálculo del (VAN2), se tendrá como objetivo el resultado obtenido en el respectivo cálculo sea un valor negativo, es decir, cercano a cero aplicando el método del tanteo.
- ✓ Mediante el respectivo análisis de la (T.I.R), se obtuvo como resultado 81,80%, por lo tanto nuestro proyecto es rentable.
- ✓ Para el análisis del periodo de recuperación de la inversión (P.R.I), tomamos en cuenta el tiempo de recuperación de la inversión inicial más el costo del capital invertido, lo que nos indica que el dinero invertido se recuperara en un tiempo estimado de seis meses y un día.
- ✓ Una vez realizado el respectivo análisis de los ingresos y los costos del proyecto, se utilizará el mismo, como una guía para emplear nuevas estrategias y evaluar de una mejor manera los índices de rentabilidad.
- ✓ Tomando en cuenta el nivel de confianza que posee la granja por parte de nuestros consumidores, el proyecto tiene grandes posibilidades de crecimiento y de mejor desarrollo en dicho sector, gracias a la buena producción y al nivel de aceptación que proyecta cada año.

5.2 RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los componentes más importantes para poner en marcha un negocio, mencionamos lo siguiente:

- ✓ Para llegar a obtener una rentabilidad equilibrada y razonable debemos poner en práctica algunas estrategias y tácticas que nos ayuden a elevar el grado de satisfacción y cubrir con todas las necesidades y deseos de nuestros consumidores.
- ✓ La organización constituye un pilar fundamental para mantener un negocio prospero, es decir, se trata de identificar y ordenar los medios materiales y humanos para poder alcanzar los objetivos establecidos.
- ✓ Se pueden decir que uno de los factores que tiene mucha importancia es la competencia que pueda surgir, para ella se debe realizar constantes capacitaciones a fin de seguir mejorando paulatinamente en las área administrativa, de producción, sobre todo en relaciones humanas para brindar una excelente atención al cliente y así incrementar la demanda existente.
- ✓ Conocer a nuestros consumidores potenciales, proveedores y competencias, será fundamental para ser competitivo el negocio.
- ✓ Tener en cuenta la calidad del producto es uno de los factores primordiales que nuestros clientes lo requieren, esto permite crear relaciones mutuamente beneficiosas.
- ✓ Mantener siempre al cliente es la clave principal del negocio ya que mediante ello crecerá de una manera considerada nuestra producción, y por ende nuestros ingresos.
- ✓ Lograr una mayor promoción y publicidad del negocio, con la finalidad que llegue a conocimiento de nuevos clientes potenciales, utilizando de una manera adecuada los medios de publicidad y propaganda.

Anexos

ANEXO N° 1. SEMOVIENTES

Semovientes reproductores	Cantidad	V. Unitario	Total
Hembras	16	280,00	4480,00
Machos	1	325,00	325,00
Total			**4805,00**

ANEXO N° 2. ALIMENTACION

Fases	Semanas	días	Consumo diario * animal/kg		Precio/ kg	Chanchos	Total
Destete	8	60	0,5		**0,7**	160	3360
Inicial	6	44	0,8		0,63	160	3548,16
Crecimiento	4	30	1,8		0,61	160	5270,4
Engorde y crudo	8	50	3	1,5	0,6	160	7200
				1,5	0,18		2160
							21538,56

Semovientes	Días	Consumo kg/ diaria	Alimento acumulado (kg)	Precio/ kg	Chanchos	Total
Gestación	114	2	228	0,5	16	1824
Lactancia	28	2,5	70	0,65	16	728
Total			298			2552

ANEXO N° 3. VACUNAS

VACUNAS	Dosis * animal	Unidad	V. unitario	Total
Vigantol AD3E Fuerte (100ml)	2 ml	4	28,50	114,00
Complejo B-plex (100ml)	2 ml	2	7,75	15,50
Oxitrax (10ml)	2 ml	25	2,30	57,50
Cerdo virac (100)	2 ml	5	34,00	170,00
Ferro 100 (100ml)	2 ml	4	7,75	31,00
Ivermic (100 ml)	1 ml	2	20,00	40,00
TOTAL				428,00

ANEXO N° 4. MANO DE OBRA DIRECTA

N°	Nomina	Sueldo mensual	Sueldo anual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal 12.15%	Aporte personal 9.35%	Total provisiones Anual
1	Obreros	354	4248	354,00	354,00	177	354,00	516,132	397,188	**6003,13**

ANEXO N° 5. MANO DE OBRA INDIRECTA

N°	Cargo	Sueldo Anual
1	Veterinario	354
Total		**354**

ANEXO N° 6. SUELDOS Y SALARIOS

N°	Nomina	Sueldo mensual	Sueldo anual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal 12.15%	Aporte personal 9.35%	Total Anual
1	Administrador	400	4800	400	400	200	400	583,2	448,8	**6783,20**

ANEXO N° 7. UTILES DE OFICINA

Descripción	Cantidad	U. de medida	V .unitario	V. total
Papel boom A4	2	Resma	5	10
Carpetas	10	Unidades	0,3	3
Taype	3	Unidades	1	3
Grapas	2	Unidades	1	2
Esferos gráficos	10	Cajas	0,3	3
Total Mensual				21
Total Anual				**252**

ANEXO N° 8. UTILES DE ASEO

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	V. Unitario	Total
Escobas	3	Unidad	3,00	9,00
Jabón	6	Unidad	1,00	6,00
Detergentes	2	Galón	4,00	8,00
Desinfectantes	4	Unidad	3,50	14,00
Recogederos “paletas”	3	Unidades	1,00	3,00
Total Mensual				**40,00**
Total anual				**480,00**

ANEXO N° 9. SERVICIOS BASICOS

Descripción	U. De medida	V. Unitario	Total
Agua mes	m3	3,00	36,00
Luz mes	KW/h	0,08	4,86
Total mensual			**40.86**
Total anual			**490,32**

ANEXO N° 10. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Descripción	Cantidad	U. de medida	V. Unitario	V. Total
Gigantografía para la granja	4	Metros	10	40
Radio	20	Spots	30	600
Total				**640**

ANEXO N° 11. MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

Descripción	Viajes	Precio	Total
Alquiler de vehículo	20	25,00	**500,00**

ANEXO N° 12. TERRENO

Descripción	Cantidad	U. De medida	V. unitario	V. total
Terreno	800,00	m2	10	8000,00
Total				**8000,00**

ANEXO N° 13. CONSTRUCCIÓN

Descripción	Cantidad	U. De medida	V. Unitario	V. Total
Cemento	500	unidad	7,80	3900,00
Bondex standard	12	unidad	6,60	79,20
Lastre	8	volquete m3	140,00	1120,00
Arena fina	4	volquete m3	140,00	560,00
Tablas	100	unidad	2,00	200,00
Cañas bambú	250	unidad	0,14	35,00
Tubo galvánico 3/4 pulg	80	unidad	17,20	1376,00
PorcelanatoTecnologia Italiana 50 x 50	45	metros	17,92	806,40
Cerámica 30 x 30 Graiman	15	metros	11,10	166,50
Bloque 15	8247	unidad	0,40	3298,64
Dura techo	100	unidad	32,82	3282,00
Palas	12	unidad	9,50	114,00
Carretilla "disensa"	4	unidad	57,14	228,56
Alambre galvánico n°18	5	rollo	6,00	30,00
Clavos 2; 2 1/2", 3", 3 1/2" (30kg)	4	caja	64,00	256,00
Manguera cableado eléct. PVC REF. 1/2"	5	unidad	14,20	71,00
Cable TW sólido # 12	100	metros	0,71	71,00
Cable TW sólido # 14	100	metros	0,46	46,00
Focos	30	unidad	4,99	149,70
Boquillas	15	unidad	0,30	4,50
Toma corriente	10	unidad	2,62	26,20
Breaker 2 polos 32-63 AMPS	3	unidad	16,55	49,65
Interruptores	15	unidad	1,70	25,50
Tubo banariego 1/2´ 6m	15	unidad	2,00	30,00
Tubo PVC de 4 pulg 6m banariego	12	unidad	14,72	176,64
Tanque de polietileno apilable 500 lt	2	unidad	100,00	200,00
Urinarios	4	unidad	60,00	240,00
Inodoro victoria blanco/lavamanos	4	unidad	98,43	393,72
Duchas	2	unidad	120,00	240,00
Llaves	6	unidad	6,00	36,00
Varios			3500,00	3000,00
Total				**20212,21**

ANEXO N° 14. EQUIPO

Descripción	Cantidad	U. Medida	V. Unitario	V. Total
Bascula	1	Unidad	350,00	350,00
Congelador	1	Unidad	500,00	500,00
Chupones	40	Unidad	3,00	120,00
TOTAL				**970,00**

ANEXO N° 15. EQUIPO DE CÓMPUTO

Descripción	Cantidad	U. Medida	V. Unitario	V. Total
computadora "Laptop"	1	Unidad	900,00	900,00
Impresora	1	Unidad	600,00	600,00
Total				**1500,00**

ANEXO N° 16. HERRAMIENTAS

Descripción	Cantidad	U. De medida	V. Unitario	Total
Pala	4	unidad	13,00	52,00
Carretilla	2	unidad	60,00	120,00
Mangueras para baldear	100	metros	1,15	115,00
Rastrillo	3	unidad	8,00	24,00
Basureros	4	unidad	20,50	82,00
Valdez	5	unidad	5,00	25,00
Foco reflectores	5	unidad	50,00	250,00
Botas, gorra, mascarilla, guantes	2	unidad	20,00	40,00
Overol	2	unidad	35,00	70,00
Total				**778,00**

ANEXO N° 17. MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	U. medida	V. Unitario	V. Total
Sillas	8	Unidad	6,00	48,00
Escritorios	2	Unidad	215,00	430,00
Archivador	1	Unidad	80,00	80,00
Sillas giratorias	2	Unidad	60,00	120,00
Total				**678,00**

ANEXO N° 18. ESTUDIOS

Descripción	V. Unitario	V. Total
Mercado	350,00	350,00
Técnico	200,00	200,00
Financiero	180,00	180,00
Evaluación financiero	100,00	100,00
Total		**830,00**

ANEXO N° 19. GASTOS DE ORGANIZACIÓN

Descripción	Cantidad	V. Unitario.	V/total
Permiso bomberos	1	200,00	200,00
Licencia anual de Funcionamiento + Extintor	1	350,00	350,00
Libreta ruc	1	50,00	50,00
Total			**600,00**

ANEXO N° 20. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Concepto	Cantidad.	V. unitario.	V/total
Escritura publica	1	450,00	450,00
Total			**450,00**

Nº

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
ESCUELA: GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL

Encuesta dirigida a los comerciantes del ganado porcino.

Objetivo: Determinar el nivel de comercialización porcina para la factibilidad de la creación de una granja porcina.

1. ¿Cuántos años usted se dedica a la venta de chanchos?
   .....
2. ¿Con que frecuencia comercializa usted los chanchos?
   Semanal ( )
   Quincenal ( )
   Mensual ( )
3. ¿Qué raza de chanchos comercializa usted?

   Hasphire ( )

   Large White / Yorkshire ( )

   Duroc ( )

   Otros……

4. ¿Qué peso tiene el chancho que usted compra?
   .....
   ¿Cuánto paga?
   .....
5. ¿En qué lugar compra los chanchos?
   Plaza ( )
   Granjas ( )
   Fincas ( )
   Donde está ubicado
   …….

6. ¿Cuantos chanchos compra durante el mes?

   .....

   ¿Dónde comercializa?

   .....

   ¿Quiénes generalmente son sus compradores?

   .....

7. ¿Usted cómo lo vende?

   En libras ( )

   En pie ( )

   ¿A qué precio lo vende?

   .....

8. ¿Le gustaría a usted comprar chanchos de una granja?

   Si ( )

   No ( )

Fecha:……...

Nº

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
ESCUELA: GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL

Encuesta dirigida a hogares dedicadas a la crianza y comercialización pequeña de ganado porcino en la Parroquia los Ángeles.

Objetivo: conocer el comportamiento acerca de la crianza del ganado porcino.

1. ¿Usted tiene chanchos?
   Si ( )
   No ( )
2. ¿Cuántos chanchos tiene usted para la venta?

   ( )
3. ¿Los chanchos que tiene como los cría?
   Corral ( )
   Chiquero ( )
   Al campo abierto ( )
4. ¿Cuál es la raza de sus chanchos**?**

   ……..
5. ¿Qué medidas de prevención sanitarias utiliza para sus chanchos?

   .....
6. ¿Qué tipo de alimentación utiliza?

   ....
7. ¿Cómo los consigue?

   .....
8. ¿En qué lugar comercializa sus chanchos?

   .....
9. ¿Qué peso tiene al momento de la venta?

   .....
10. ¿Sus chanchos a los cuantos meses vende?

    .....

BIBLIOGRAFÍA

1.- *GestioPolis*. (01 de 07 de 2008). Recuperado el 20 de Agosto de 2013, de Metodos y Tecnicas de investigacion: http://www.gestiopolis.com/economia/metodos-y-tecnicas-de-investigacion.htm

2.-AGROCALIDAD- MAGAP. (11 de 08 de 2011). Recuperado el 01 de 03 de 2015, de http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/html/files/manual%20usuario%20revision%20final.pdf

3.-FOROS DEL ECUADOR. (05 de 09 de 2013). Recuperado el 20 de ENERO de 2015, de http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/254-requisitos-para-sacar-el-ruc

3.-A.S.P.E. (2010). *Asociacion de porcicultores del Ecuador.* Recuperado el 20 de JULIO de 2013, de http://www.aspe.org.ec/index.php/informacion/estadisticas/censo

4.-ALONSO, A. D. (21 de 03 de 2013). *CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTOQUIA*. Recuperado el 12 de enero de 2014, de La estrategia de Mercado: http://herramientas.camaramedellin.com.co/Portals/0/Documentos/Mercadeo%20y%20ventas/La%20estrategia%20de%20mercadeo.pdf

5.-ASPE. (2011). *Asociacion de porcicultores del Ecuador.* Recuperado el 20 de JULIO de 2013, de http://www.aspe.org.ec/index.php/informacion/estadisticas/datos-porcicola-2011

6.-BIOALIMENTAR. (20 de 12 de 2014). Obtenido de BIOALIMENTAR: http://www.bioalimentar.com/index.php/2013-09-13-23-47-14/2013-08-29-06-10-58/biomentos-cerdos

7.-(2010). Introduccion al arte de la investigacion cientifica. En G. CAMPOS. Mexico: 4 ed.

8.-CHIAVENATO, I. (2008). ENFOQUE FUNCIONAL. En I. CHIAVENATO, *ADMINISTRACION EN LOS NUEVOS TIEMPOS* (pág. 399). MEXICO.

9.-ECUADOR, D. (14 de Mayo de 2013). Recuperado el 07 de Enero de 2014, de SOCIEDAD ANONIMA: http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima

10.-GLOSARIO.NET. (03 de 09 de 2007). Recuperado el 25 de JULIO de 2013, de GLOSARIO.NET: http://ciencia.glosario.net/agricultura/granjas-porcinas-11382.html

11.-H., K. J. (2008). REQUERIMIENTOS DE ESPACIOS. En *PORCINOS GUIA PRACTICAS* (págs. 39-40). MEXICO DF: Trillas.

12.-ILLESCAS, J. L. (2012). PORCINO GUÌA PRÀCTICAS. MADRID: PRIMERA EDICION.

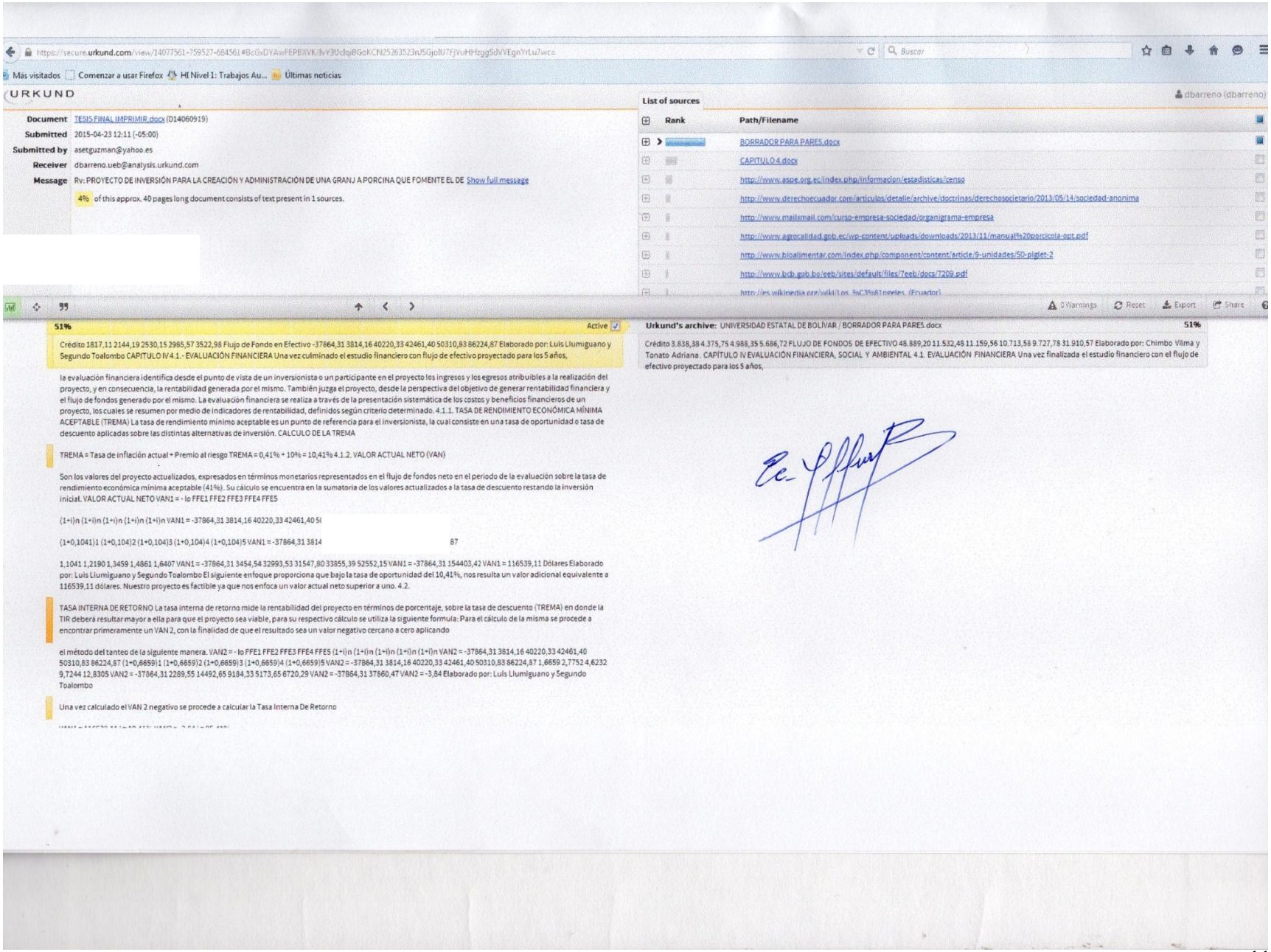
13.-MAILXMAIL.COM. (20 de 09 de 2008). Recuperado el 27 de 02 de 2015, de MAILXMAIL.COM: http://www.mailxmail.com/curso-empresa-sociedad/organigrama-empresa

14.-(2007). En S. C. NASSIR, *Proyecto de Inversion* (pág. 45). Mexico: Pearson 2007.

15.-UAB. (2010). ECONOMIA DEL PROCESO. *MANEJO Y PRODUCCION DEL PORCINO* (pág. 45). Departament de Ciència Animal i dels Aliments.

16.-VINUEZA, I. (2011). "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE GANADO PORCINO COMO FUENTE DE MATERIA PRIMA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL CÁRNICO DEL CANTÓN LATACUNGA". En T. D. GRADO. LATACUNGA.

17.-WIKIPEDIA. (20 de 01 de 2013). Recuperado el 27 de 02 de 2015, de WIKIPEDIA: http://es.wikipedia.org/wiki/Los_%C3%81ngeles_%28Ecuador%29


https://secure.urkund.com/view/14077561-759527-684561#BcGxDYAwFEPBXVK/JvY3UclqiBGoKCN2526352 3nJSGjoIU7FjYuHHzggSdVVEgnYrLu7wc=
Más visitados
Comenzar a usar Firefox
H(Nivel 1: Trabajos Au...
Últimas noticias
URKUND
dbarreno (dbarreno)
Document TESIS FINAL IMPRIMIR.docx (D14060919)
Submitted 2015-04-23 12:11 (-05:00)
Submitted by asetguzman@yahoo.es
Receiver dbarreno.ueb@analysis.urkund.com
Message Rv: PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA GRANJ A PORCINA QUE FOMENTE EL DE Show full message
4% of this approx. 40 pages long document consists of text present in 1 sources.
List of sources
Rank
Path/Filename
BORRADOR PARA PARES.docx
CAPITULO 4.docx
http://www.aspe.org.ec/index.php/informacion/estadisticas/censo
http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima
http://www.mailxmail.com/curso-empresa-sociedad/organigrama-empresa
http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/manual%20porcicola-opt.pdf
http://www.bioalimentar.com/index.php/component/content/article/9-unidades/50-piglet-2
http://www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/7eeb/docs/7209.pdf
0 Warnings
Reset
Export
Share
51%
Active
Urkund's archive: UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR / BORRADOR PARA PARES.docx
51%
Crédito 3.838,38 4.375,75 4.988,35 5.686,72 FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO 48.889,20 11.532,48 11.159,56 10.713,58 9.727,78 31.910,57 Elaborado por: Chimbo Vilma y Tonato Adriana. CAPÍTULO IV EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL 4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA Una vez finalizada el estudio financiero con el flujo de efectivo proyectado para los 5 años,
Crédito 1817,11 2144,19 2530,15 2985,57 3522,98 Flujo de Fondo en Efectivo -37864,31 3814,16 40220,33 42461,40 50310,83 86224,87 Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo CAPITULO IV 4.1.- EVALUACIÓN FINANCIERA Una vez culminado el estudio financiero con flujo de efectivo proyectado para los 5 años,
la evaluación financiera identifica desde el punto de vista de un inversionista o un participante en el proyecto los ingresos y los egresos atribuibles a la realización del proyecto, y en consecuencia, la rentabilidad generada por el mismo. También juzga el proyecto, desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y el flujo de fondos generado por el mismo. La evaluación financiera se realiza a través de la presentación sistemática de los costos y beneficios financieros de un proyecto, los cuales se resumen por medio de indicadores de rentabilidad, definidos según criterio determinado. 4.1.1. TASA DE RENDIMIENTO ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA) La tasa de rendimiento mínimo aceptable es un punto de referencia para el inversionista, la cual consiste en una tasa de oportunidad o tasa de descuento aplicadas sobre las distintas alternativas de inversión. CALCULO DE LA TREMA
TREMA = Tasa de inflación actual + Premio al riesgo TREMA = 0,41% + 10% = 10,41% 4.1.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)
Son los valores del proyecto actualizados, expresados en términos monetarios representados en el flujo de fondos neto en el periodo de la evaluación sobre la tasa de rendimiento económica mínima aceptable (41%). Su cálculo se encuentra en la sumatoria de los valores actualizados a la tasa de descuento restando la inversión inicial. VALOR ACTUAL NETO VAN1 = - Io FFE1 FFE2 FFE3 FFE4 FFE5
(1+i)n (1+i)n (1+i)n (1+i)n (1+i)n VAN1 = -37864,31 3814,16 40220,33 42461,40 5(
(1+0,1041)1 (1+0,104)2 (1+0,104)3 (1+0,104)4 (1+0,104)5 VAN1 = -37864,31 3814 87
1,1041 1,2190 1,3459 1,4861 1,6407 VAN1 = -37864,31 3454,54 32993,53 31547,80 33855,39 52552,15 VAN1 = -37864,31 154403,42 VAN1 = 116539,11 Dólares Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo El siguiente enfoque proporciona que bajo la tasa de oportunidad del 10,41%, nos resulta un valor adicional equivalente a 116539,11 dólares. Nuestro proyecto es factible ya que nos enfoca un valor actual neto superior a uno. 4.2.
TASA INTERNA DE RETORNO La tasa interna de retorno mide la rentabilidad del proyecto en términos de porcentaje, sobre la tasa de descuento (TREMA) en donde la TIR deberá resultar mayor a ella para que el proyecto sea viable, para su respectivo cálculo se utiliza la siguiente formula: Para el cálculo de la misma se procede a encontrar primeramente un VAN 2, con la finalidad de que el resultado sea un valor negativo cercano a cero aplicando
el método del tanteo de la siguiente manera. VAN2 = - Io FFE1 FFE2 FFE3 FFE4 FFE5 (1+i)n (1+i)n (1+i)n (1+i)n (1+i)n VAN2 = -37864,31 3814,16 40220,33 42461,40 50310,83 86224,87 (1+0,6659)1 (1+0,6659)2 (1+0,6659)3 (1+0,6659)4 (1+0,6659)5 VAN2 = -37864,31 3814,16 40220,33 42461,40 50310,83 86224,87 1,6659 2,7752 4,6232 9,7244 12,8305 VAN2 = -37864,31 2289,55 14492,65 9184,33 5173,65 6720,29 VAN2 = -37864,31 37860,47 VAN2 = -3,84 Elaborado por: Luis Llumiguano y Segundo Toalombo
Una vez calculado el VAN 2 negativo se procede a calcular la Tasa Interna De Retorno