



Tecnología Superior en Administración de Empresas

**Título de la propuesta: Estudio de Factibilidad de Crianza y
Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba**

**Trabajo de titulación presentado como requisito previo para optar
por el título de Tecnólogo/ Administración de empresas**

Autor:

Cepeda Bagua, Mayra Alexandra

Tutor:

Ing. Rodríguez Flor, Pío Francisco

Quito, septiembre 2023

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del proyecto Estudio de Factibilidad de Crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba presentado por el/la estudiante Cepeda Bagua Mayra Alexandra con C.I. 060570910-4, para optar por el Título de Tecnólogo Superior en Administración, considero que dicho trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Quito, septiembre 2023

Ing. Rodríguez Flor, Pío Francisco

No. C.C. 171999004-4

Declaración de responsabilidad

Los criterios emitidos en el trabajo de investigación; “Estudio de Factibilidad de Crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son de exclusiva responsabilidad propia(s), Cepeda Bagua, Mayra Alexandra con C.I 0605709104 correo mayrabcepeda2002@gmail.com, con número celular 0989410475 como autor(es) del presente trabajo de grado; concedo los derechos de autoría para que el “Instituto Superior Tecnológico Honorable Consejo Provincial de Pichincha” y pueda hacer uso de este trabajo de investigación.

Nombre: Cepeda Bagua, Mayra Alexandra

CI: 060570910-4

DEDICATORIA

Le dedicó el siguiente proyecto de titulación a mis padres en especial a mi madre quien siempre estuvo apoyándome en todo momento y fue mi fuente de motivación para crecer día a día.

También quiero dedicar este proyecto de titulación a mis tías quienes me brindaron su apoyo y me abrieron las puertas de su casa en el proceso para mi hermana quien siempre estaba allí para mí con sus bellos consejos, para mi novio quien siempre me apoyo y respeto mis decisiones, para mis abuelitos quienes me motivaron a ser mejor cada día muy agradecida con todas por la paciencia los consejos el amor y la motivación que me han brindado todo el proceso que a sido fundamental para terminar una de mis metras en mi vida.

Mayra Alexandra Cepeda Bagua

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecida con Dios por darme salud y vida y por todas sus bendiciones hacia mí.

A mis Padres por el apoyo y la comprensión en todo momento.

A los docentes por brindarnos todos sus conocimientos.

Agradezco a mi tutor de proyecto por guiar y brindar su apoyo para la culminación de este proyecto.

Mayra Alexandra Cepeda Bagua

RESUMEN

El presente proyecto titulado Estudio de Factibilidad de Crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba aborda un problema fundamental en la parroquia Santiago de Calpi específicamente en la comunidad La Moya. Los objetivos del estudio se dividen en un objetivo general y objetivos específicos diseñados para analizar qué tan viable es implementar el mismo en la comunidad propuesta.

Capítulo I: Fundamentación Teórica En este capítulo se presenta el marco teórico y conceptual necesario para comprender el contexto de la investigación.

Capítulo II: Estudio de Mercado Este capítulo se enfoca en el análisis del mercado, incluyendo la metodología utilizada, los resultados de la investigación, el análisis de la demanda y la oferta, así como la estrategia de comercialización.

Capítulo III: Estudio Técnico, Administrativo, y Ambiental Aquí se abordan temas relacionados con la localización del proyecto, el tamaño del proyecto, el proceso de producción o servicio, la constitución del negocio, la filosofía empresarial, la estrategia y el análisis de viabilidad ambiental.

Capítulo IV: Estudio y Evaluación Financiera Este capítulo se centra en aspectos financieros, incluyendo la inversión y el capital de trabajo, el financiamiento, la proyección de costos, gastos e inversión, y la evaluación financiera utilizando indicadores como el VAN, TMAR, TIR, PRI y el punto de equilibrio. Este trabajo de investigación proporciona una visión integral y detallada de cómo poner en marcha este estudio para sacarle el mayor beneficio.

Palabras claves: Estudio de factibilidad, pollos criollos, evaluación financiera

ABSTRACT

The present project entitled Study of Viability of Breeding and Commercialization of Criollo Chickens in Riobamba addresses a fundamental problem in the parish of Santiago de Calpi, specifically in the community of La Moya. The objectives of the study are divided into a general objective and specific objectives designed to analyze how feasible it is to implement the study in the proposed community.

Chapter I: Theoretical Foundation This chapter presents the theoretical and conceptual framework necessary to understand the context of the research.

Chapter II: Market Study This chapter focuses on the market analysis, including the methodology used, the results of the research, the analysis of demand and supply, as well as the marketing strategy.

Chapter III: Technical, Administrative, and Environmental Study This chapter addresses issues related to project location, project size, production or service process, business constitution, business philosophy, strategy, and environmental feasibility analysis.

Chapter IV: Financial Study and Evaluation This chapter focuses on financial aspects, including investment and working capital, financing, projection of costs, expenses and investment, and financial evaluation using indicators such as NPV, ARMT, IRR, IRR, ERP and break-even point. This research work provides a comprehensive and detailed view of how to implement this study in order to get the most out of it.

Key words: Feasibility study, broiler chickens, financial evaluation.

Índice

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR	II
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema	1
Objetivos	2
Objetivo General:	2
CAPITULO I	4
Fundamentación teórica	4
MARCO TEORICO	4
Estudio de factibilidad	4
Estudio de mercado	4
Oferta	5
Demanda	5
Segmentación de mercado	5
Estudio financiero	6
Marketing	6
Comportamiento del consumidor	7
VAN	7
TIR	8
PRI	8
Punto de equilibrio	8
MARCO CONCEPTUAL	9
Pollo	9
Pollo criollo	9
Humedad	9
Iluminación	9
Balanceado	10
Criadero	10

Diseño del galpón	10
Vacunas Gumboro.....	10
Vacunas Newcastle.....	11
Ventilación	11
CAPITULO II.....	12
ESTUDIO DE MERCADO.....	12
Metodología utilizada	12
Fuentes primarias	12
Fuentes secundarias.....	12
Investigación exploratoria.....	12
Investigación descriptiva.....	13
Investigación cualitativa.....	13
Investigación Cuantitativa	13
Estudios Bibliográficos	13
Observación.....	13
Encuesta.....	13
Muestreo	14
Diseño de la investigación.....	14
Encuesta.....	16
Resultados de la investigación	18
Análisis de la demanda.....	26
Análisis de la oferta.....	27
Análisis de precio	27
Estrategia de comercialización	28
CAPITULO III.....	30
ESTUDIO TECNICO, ADMINISTRATIVO, AMBIENTAL.....	30
Localización de proyecto	30
Tamaño del proyecto.....	33
Proceso de producción o servicio.....	43
Constitución del negocio.....	45
Filosofía empresarial	46
Las 4P del marketing.....	55
Análisis de viabilidad ambiental.....	60

CAPITULO IV	65
ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERO	65
Inversión - Capital de trabajo	65
Financiamiento	75
Evaluación Financiera (VAN, TMAR, TIR, PRI, PUNTO DE EQUILIBRIO)	76
VAN	80
TIR	81
PUNTO DE EQUILIBRIO	81
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84
Anexos	87

Índice de tablas

Tabla 1 Líneas y sublíneas de investigación	3
Tabla 2 Población de Riobamba	14
Tabla 3 Edad	18
Tabla 4 Sexo.....	19
Tabla 5 Parroquias.....	19
Tabla 6 Referencia a pollos criollos.....	20
Tabla 7 Preferencias al consumir carnes	21
Tabla 8 Lugares para la compra de pollos.....	22
Tabla 9 Precio	23
Tabla 10 Forma de entrega.....	24
Tabla 11 Forma de pago	25
Tabla 12 Factores locacionales del proyecto	32
Tabla 13 Capacidad instalada.....	37
Tabla 14 Capacidad utilizada	38
Tabla 15 Proveedores	39
Tabla 16 Requerimiento de materia prima.....	41
Tabla 17 Impacto Ambiental.....	61
Tabla 18 Guía ambiental ensayo de campo.....	62
Tabla 19 Depreciación de activos fijos	65
Tabla 20 Activos Diferidos	66
Tabla 21 Amortización de activos diferidos.....	66
Tabla 22 Materia prima directa	67
Tabla 23 Total de materia prima anual	68

Tabla 24 Materia prima indirecta proceso 1	68
Tabla 25 Total de materia prima indirecta	68
Tabla 26 Mano de obra directa e indirecta	69
Tabla 27 Instrumento de producción	70
Tabla 28 Equipos de seguridad.....	70
Tabla 29 Servicios básicos de producción.....	70
Tabla 30 Sueldos	71
Tabla 31 Servicios básicos	71
Tabla 32 Suministros	72
Tabla 33 Materiales de aseo	72
Tabla 34 Publicidad.....	73
Tabla 35 Combustible.....	73
Tabla 36 Mantenimiento vehicular.....	73
Tabla 37 Inversión inicial	73
Tabla 38 Estructura financiera.....	75

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Edad	18
Ilustración 2 Sexo	19
Ilustración 3 Ubicación	20
Ilustración 4 Referencia a pollos criollos.....	21
Ilustración 5 Preferencias.....	22
Ilustración 6 Lugar de compra	23
Ilustración 7 Precio	24
Ilustración 8 Forma de entrega del producto	25
Ilustración 9 Método de pago	25
Ilustración 10 Detalle de productos	29
Ilustración 11 Macro localización del sector	31
Ilustración 12 Micro localización del proyecto	31
Ilustración 13 Diseño y distribución de Planta	34
Ilustración 14 Infraestructura	35
Ilustración 15 Infraestructura.....	35
Ilustración 16 Área de pastoreo	36
Ilustración 17 Diagrama de flujo	45
Ilustración 18 Logotipo y slogan	46
Ilustración 19 Estructura organizacional	48
Ilustración 20 5 Fuerzas de Porter	55
Ilustración 21 4P del Marketing.....	55
Ilustración 22 Logo	58

Ilustración 23 Flyer	59
Ilustración 24 Hoja volante	59
Ilustración 25 Estructura de financiamiento.....	75

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

En Ecuador, la avicultura se practica en diversos niveles económicos y sociales, ya que representa una de las principales fuentes de empleo y proporciona carne a precios asequibles. Debido a la pandemia de COVID-19 este sector la producción en todo el país se vio afectado gravemente, además existen pequeños avicultores que producen en condiciones poco adecuadas, teniendo problemas en la cadena de producción y siendo focos infecciosos de enfermedades a nivel de crianza que pueden llegar a afectar al ser humano.

En la provincia de Chimborazo el incremento de la avicultura especializada y el cruce de estas aves con gallinas criollas dejando a lado el conocimiento técnico y tradicional de crianza de las mismas lo que genera el deterioro de la genética de la gallina criolla con ello la identidad y la cultura tradicional, causando desabastecimiento de pollos criollos en la zona dando paso a los pequeños productores familiares y comerciantes de aves de corral, sin embargo estos enfrentan una serie de dificultades entre los cuales están el desconocimiento adecuado de un sistema de comercialización debido a su producción limitada y deficiente infraestructura de transporte y establecimientos e insumos para las aves

En la parroquia Santiago de Calpi perteneciente a la comunidad La Moya, las familias indígenas de esta zona se dedican a la crianza de aves de corral únicamente para el consumo familiar y pequeños fines comerciales. Por lo tanto, por desconocimiento y aislamiento de la zona a la sociedad, la falta de educación y el analfabetismo impiden el desarrollo de un sector avícola criollo, ocasionando el desaprovechamiento de zonas con grandes ventajas para la explotación avícola criolla.

Objetivos

Objetivo General:

Desarrollar un estudio de factibilidad para la crianza y comercialización de pollos criollos ubicado en la ciudad de Riobamba.

Objetivos Específicos:

- Construir el marco teórico para el estudio de Factibilidad de crianza y comercialización de pollos criollos en Riobamba
- Realizar un estudio de mercado para conocer la intensidad de las demandas insatisfechas de los lugares de distribución en el mercado y la aceptación de la población.
- Diseñar la estructura técnica y productiva para ofrecer al mercado una producción y comercialización de pollos criollos de calidad.
- Realizar el plan financiero de la empresa con fin de identificar los costos y gastos casi exactos para buscar alternativas eficientes y poner en marcha nuestra empresa.

Justificación

Actualmente el hombre al concientizar que debe llevar una alimentación saludable busca nuevas alternativas para satisfacer sus necesidades y además que este dentro de su presupuesto económico, analizándolo desde este punto, entre los costos y beneficios saludables se ofrecerá al mercado pollos criollos de calidad con mejor sabor y con un alto valor nutritivo, cada vez son más las personas interesadas en consumir alimentos que tengan origen en una producción ecológica donde los animales consuman alimentos propios de su entorno con el objetivo de obtener una producción más beneficiosa para la salud humana, favoreciendo al medio ambiente y la economía campesina.

La elaboración de un estudio de factibilidad para la crianza y comercialización de pollos criollos se realizará con la finalidad de aumentar la producción de los mismos en el sector porque en la actualidad la economía ecuatoriana es inestable por diversos factores entre ellas está la falta de empleo el incremento de los impuestos e insumos básicos aun así no podemos dejar a la salud ya que es primordial en la alimentación ya que las personas buscan reducir los alimentos industriales

Para poder implementar la producción de pollos criollos se utilizaran establecimientos especiales que se asemejen al ambiente natural de las aves manteniendo así la crianza tradicional mediante el pastoreo y su alimentación ecológica como granos, insectos y pastos de su entorno; siendo así, la principal fuente de proteína animal, también se implementara una estrategia los primeros días de vida de las aves donde se les suministrará insumos orgánicos locales con el objetivo de reducir la mortalidad y aumentar peso en el menor tiempo posible sin perder su valor nutritivo, convirtiéndose en la base de alimentación. A futuro se espera que los pollos criollos sean los más cotizados en el Ecuador superando incluso el consumo de carne de res.

Líneas y Sublíneas de Investigación

Administración

Tabla 1 Líneas y sublíneas de investigación

Tema de Investigación	Estudio de Factibilidad de Crianza y comercialización de pollos criollos Riobamba
Línea de Investigación	Promover una sociedad participativa
Sub líneas de investigación	Emprendimiento e Innovación destinados a cubrir una necesidad en el mercado y fomentar empleos

Fuente: Información recopilada de ITSHCPP

CAPITULO I

Fundamentación teórica

MARCO TEORICO

Estudio de factibilidad

Según Varela, “se entiende por factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”.

Análisis. -

Esto permite conocer si es negocio es viable o no con el fin de conocer las condiciones favorables y evaluar los diversos aspectos del mercado, la tecnología, la economía y las finanzas, lo que posibilita la obtención de datos valiosos para valorar la idoneidad, sostenibilidad y factibilidad de una idea u oportunidad de negocio.

Estudio de mercado

Un estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización ((Kotler, 2004)

Análisis. -

Un estudio de mercado es una herramienta esencial para que las organizaciones comprendan su entorno y tomen decisiones informadas sobre sus productos, servicios y estrategias comerciales, Esto puede incluir la introducción de nuevos productos o servicios, la segmentación del mercado, la definición de estrategias de marketing, la expansión geográfica o

cualquier otra acción que sea relevante para el negocio. En otras palabras, es una herramienta esencial para el éxito a largo plazo de cualquier empresa u organización.

Oferta

Se define como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. (Armstrong, 1992)

Análisis. -

La cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado está directamente relacionada con el precio. Cuando los precios aumentan, los productores generalmente están dispuestos a ofrecer más, y cuando los precios disminuyen, ofrecen menos.

Demanda

Se define como “el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago”. (Kotler, pág. 10)

Análisis. -

La demanda es esencial en la economía, ya que representa la capacidad de las personas para comprar productos y servicios que desean. Esta capacidad está influenciada por factores como los ingresos, las políticas gubernamentales y la competencia en el mercado.

Segmentación de mercado

Se define como la “segmentación de mercados es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente

homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores”. (Kotler P. , 2003)

Análisis. -

La segmentación de mercados es una herramienta esencial en marketing que ayuda a las empresas a comprender y satisfacer las necesidades de sus clientes de manera más efectiva, lo que a su vez puede conducir a un aumento en las ventas y la lealtad del cliente. El objetivo principal de la segmentación es comprender mejor a los consumidores y adaptar las estrategias de marketing de manera más efectiva para satisfacer sus necesidades y deseos específicos}

Estudio financiero

El estudio financiero considera la información de los estudios de mercado y técnico para obtener los flujos de efectivo positivos y negativos a lo largo del horizonte de planeación, el monto de la inversión fija y flexible, las formas de financiamiento para la operación y la evaluación para conocer la utilidad y la calidad de la inversión del proyecto. (Ramírez, 2000)

Análisis. –

El estudio financiero es esencial para determinar si un proyecto es factible desde una perspectiva económica y financiera. Ayuda a los inversores, empresarios y tomadores de decisiones a comprender la viabilidad y el potencial de retorno de la inversión, lo que a su vez facilita la toma de decisiones informadas sobre si llevar a cabo o no un proyecto específico.

Marketing

Según Kotler define el marketing como «la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo de manera rentable». Destaca la

importancia de entender a fondo al consumidor y adaptarse constantemente a sus cambiantes demandas. (Philip, 2001)

Análisis. -

Kotler enfatiza la importancia de crear valor para los clientes, comprender sus necesidades y adaptarse a un mercado en constante cambio. Esta comprensión integral del marketing como una disciplina que combina la ciencia y el arte ha sido fundamental en la forma en que las empresas desarrollan estrategias para llegar a sus clientes y alcanzar el éxito en el mercado.

Comportamiento del consumidor

Según Molla define al comportamiento del consumidor como “un conjunto de actividades que las personas realizan cuando evalúan y compran un producto o servicio, con el objetivo de satisfacer necesidades y deseos, donde están implicados procesos mentales, emocionales y acciones físicas”. (Molla, 2006, pág. 18)

Análisis. -

El proceso de toma de decisiones de compra es un proceso complejo en el que los consumidores buscan satisfacer sus necesidades y deseos a través de la evaluación de opciones, influenciados por procesos mentales y emocionales, así como por la interacción con el marketing y la publicidad.

VAN

Welsch define al Valor Presente Neto como un indicador que: “compara el valor actual de los flujos netos de entradas de efectivo con el valor del costo inicial, de un proyecto de desembolso de capital”. (Welsch, 2005)

Análisis. –

Comparar el valor actual de los flujos netos de entradas de efectivo con el valor del costo inicial a través del VAN es una forma crucial de evaluar la viabilidad financiera de un proyecto de inversión. Si el VAN es positivo, generalmente se considera que el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero.

TIR

Según Sapag define a la tasa interna de retorno como “la tasa más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero”. (Sapag, 1995)

Análisis. -

La TIR es un indicador importante para los inversionistas porque les permite determinar la rentabilidad de una inversión y evaluar si es una decisión financiera adecuada. Una TIR más alta indica una inversión más atractiva, mientras que una TIR más baja sugiere que la inversión puede no ser la mejor opción.

PRI

Este instrumento se llama "Período de Recuperación" o "Payback Period" en inglés. Es una métrica importante en el análisis de inversiones y se utiliza para evaluar la viabilidad de un proyecto o inversión. El Período de Recuperación se calcula determinando cuánto tiempo lleva recuperar la inversión inicial a través de los flujos de efectivo generados por el proyecto.

Punto de equilibrio

Según Bobadilla-Soto el punto de equilibrio es “el nivel de producción en donde existe la igualdad o la equiparación entre la suma de los costos fijos y variables y los ingresos por ventas durante un periodo económico”. (Bobadilla-Soto, 2014)

Análisis. -

Una vez que se calcule el punto de equilibrio, se puede determinar cuántas unidades se necesita vender para cubrir los costos y a partir de qué punto se empieza a obtener ganancias. También se puede usar esta información para tomar decisiones estratégicas, como establecer precios de venta, reducir costos variables o fijos, o planificar estrategias de marketing para aumentar las ventas y superar el punto de equilibrio.

MARCO CONCEPTUAL

Pollo

Es una especie de ave de corral con carne de tonalidad clara, ampliamente utilizado en la gastronomía de diversas culturas alrededor del mundo.

Pollo criollo

Los pollos criollos son aves que normalmente están adaptados al clima sin necesidad de estar encerrados en una granja y se alimentan de maíz, hierbas, lombrices y agua del campo son típicamente aves de corral criadas en sistemas de pastoreo o cría en libertad.

Humedad

La humedad en la atmósfera es un componente natural esencial para la vida en la Tierra, y proviene del vapor de agua presente en el aire debido a la evaporación y otros procesos relacionados con el ciclo del agua. Su presencia y cantidad tienen un impacto significativo en el clima y las condiciones meteorológicas.

Iluminación

La iluminación desempeña un papel crucial en la crianza de aves, ya que afecta a su comportamiento, alimentación, reproducción y salud en general. Es importante proporcionar

una iluminación adecuada y consistente para garantizar el bienestar de las aves y maximizar su productividad en entornos de cría, ya sea en entornos comerciales o domésticos.

Balanceado

Todo aquel alimento que cubre las necesidades nutricionales de una especie animal producción zootécnica es un proceso complejo que requiere una comprensión detallada de las necesidades específicas de las aves y la adaptación a las condiciones del ambiente.

Criadero

Son instalaciones especializadas que desempeñan un papel fundamental en la producción de alimentos, ya que proporcionan carne de pollo y huevos a la población. La eficiencia y la calidad son aspectos clave en la gestión de una granja avícola exitosa.

Diseño del galpón

El diseño del galpón debe ser adecuado para albergar y proteger a las gallinas de las condiciones climáticas adversas, depredadores y enfermedades. Debe incluir ventilación adecuada, iluminación, espacio suficiente por ave, sistemas de alimentación y abastecimiento de agua, y espacio para nidos y perchas.

Vacunas Gumboro

Las vacunas activas liofilizadas contra Gumboro son una herramienta importante en la prevención y control de esta enfermedad en la industria avícola. Al administrar estas vacunas a las aves, se estimula una respuesta inmunitaria que les ayuda a resistir la infección natural por el virus de Gumboro y reducir la propagación de la enfermedad en las poblaciones de aves de corral.

Vacunas Newcastle

La vacuna de Newcastle es una herramienta fundamental para prevenir y controlar la propagación de esta enfermedad en poblaciones de aves

Ventilación

La ventilación en granjas avícolas es un aspecto crítico para el éxito de la producción avícola. Un sistema de ventilación bien diseñado y gestionado adecuadamente garantiza un entorno óptimo para las aves, lo que se traduce en una mayor productividad y una menor incidencia de problemas de salud

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

Metodología utilizada

Para reunir la información necesaria en el presente desarrollo de estudio de factibilidad de crianza y comercialización de pollos criollos en la ciudad de Riobamba se utilizó las siguientes fuentes de información que se muestran a continuación:

Fuentes primarias

Son aquellas fuentes que ayuda al investigador a conseguir información actual, histórico u original que se emplea con la finalidad de alcanzar los estudios de investigación para el presente estudio de factibilidad con la cual se aplicó una encuesta a los pobladores de la zona urbana Riobamba, lo cual nos permite acceder a la información definida de las necesidades gustos y preferencias de la zona.

Fuentes secundarias

Son aquellas fuentes que poseen investigaciones e información de terceras personas los cuales han sido recaudados con anticipación para ayudar a las futuras investigaciones y más aportes como el proyecto que se está llevando a cabo.

En la siguiente investigación se manejó estas fuentes para promover y desarrollar el entendimiento de ciertos conceptos, acatando la autoría de cada persona incorporando las fuentes en la bibliografía, citas y sustento.

Investigación exploratoria

Permitió conocer el motivo del incidente, relacionar la causa con el efecto, lo que permite una mejor identificación planteamiento y justificación del problema, permitiendo que

éste tenga un propósito para poder comprender profundamente la raíz de los problemas o incidentes para poder abordarlos de manera efectiva y con un propósito claro.

Investigación descriptiva

Permitió conocer hechos reales para comprenderlos mejor y analizarlos objetivamente lo que enfatiza la importancia de utilizar datos y evidencia concretos para mejorar la comprensión de un tema y realizar un análisis imparcial

Investigación cualitativa

Permite analizar e interpretar los datos observados permitiendo dar un significado a la información recolectada a través de observaciones o recopilación de datos

Investigación Cuantitativa

Este estudio fue posible gracias a herramientas matemáticas como estadísticas para medir los datos recolectados, también ayudó en la previsión de ingresos, gastos e inversiones.

Estudios Bibliográficos

Es una forma sistemática de abordar la literatura existente sobre un tema, organizarla de acuerdo con un enfoque específico y proporcionar una visión crítica y contextualizada de la información publicada.

Observación

Se utilizó para evaluar el sector donde se llevará a cabo el proyecto como la demanda insatisfecha de este proyecto.

Encuesta

Este método fue utilizado para conocer las necesidades del servicio, gusto y necesidad humana aplicada a los pobladores del sector donde se llevará a cabo el posible proyecto.

Muestreo

El muestreo es una parte fundamental de la estadística y la investigación científica, ya que permite obtener resultados confiables y eficientes sin necesidad de estudiar a todos los elementos de una población, lo que a menudo sería impracticable o costoso. La precisión en la selección de la muestra y en la recopilación de datos es crucial para que las conclusiones sean válidas y aplicables a la población en su conjunto.

Diseño de la investigación

El proyecto se realizará en la zona norte de la comunidad la Moya está ubicada en la parroquia rural Calpi a 18 km. de Riobamba es una comunidad indígena, constituida por 65 familias. Se encuentra a 3.255 msnm, con una temperatura que oscila entre 3° C en las noches y 19° C en el día, La Moya es un pueblo en Ecuador. La Moya está situada cerca del pueblo Guasuntos y de la aldea Cumbilla

Según los datos de la INEC existen 17,021 habitantes entre niños, jóvenes y adultos en las cinco zonas urbanas de las parroquias de Riobamba, esta es la población objetivo que nos ayudaran a identificar los problemas específicos que enfrentan estas zonas para el desarrollo de soluciones efectivas que aborden todas las problemáticas.

Tabla 2 Población de Riobamba

Población de la Zona urbana de Riobamba	N° de Habitantes
Maldonado	1,862
veloz	2,331
Lizarzaburu	6,000

Velasco	1,303
Yaruquíes	5,525
Total:	17,021

Fuente: Elaboración propia

Cálculo de la muestra

En el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula para muestra infinita

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

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máxima aceptado

p = Proporcionalidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1-p) = Probabilidad de que no ocurre el evento estudiado

Resolución

N = Población total = 17021

Z = Nivel de confianza = 90% = 1,642

p = 5% = 0,05

q = (1-p) = 0,95

e = Error = 0,03

$$n = \frac{17021 * 1,645^2 * 0,05 * 0,95}{0,03^2 * (17021 - 1) + 1,645^2 * 0,05 * 0,95}$$

$$n = \frac{2187,81}{15,44}$$

$$n = 142$$

Encuesta

Para adquirir información evaluable durante el desarrollo de la investigación se realiza una encuesta con el objetivo de percibir aspectos fundamentales que permitirá el desenvolvimiento del criadero y comercialización de pollos criollos que se está poniendo en marcha, por lo cual se realizó una serie de preguntas de opción múltiple y preguntas cerradas.

Cuestionario online

1.- Edad

18 - 25

26 - 33

34 – 42

43 o más

2.- Sexo

Masculino

Femenino

3.- Parroquia donde se encuentra

Maldonado

Veloz

Lizarzaburu

Velasco

Yaruquies

4.- Sabe usted a que nos referimos con pollos criollos

Si

No

5-Cuál es su preferencia al momento de consumir carnes

Pollo

Pescados

Carne

Otros

6.- Qué lugares frecuenta para la compra de pollos para consumo

SuperMaxi

Aki

Minimarket

Tiendas

Mercado

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los pollos criollos de alta calidad?

De 1,25 a 1,45 usd

De 1,50 a 1,90 usd

De 2,00 a 2,25 usd

8.- ¿Cómo le gustaría que le entreguemos sus productos?

Funda general

Gavetas

Funda individual

Cartones

9- ¿Como le gustaría que fuera su forma de pago?

Tarjeta

Transferencia

Efectivo

Resultados de la investigación

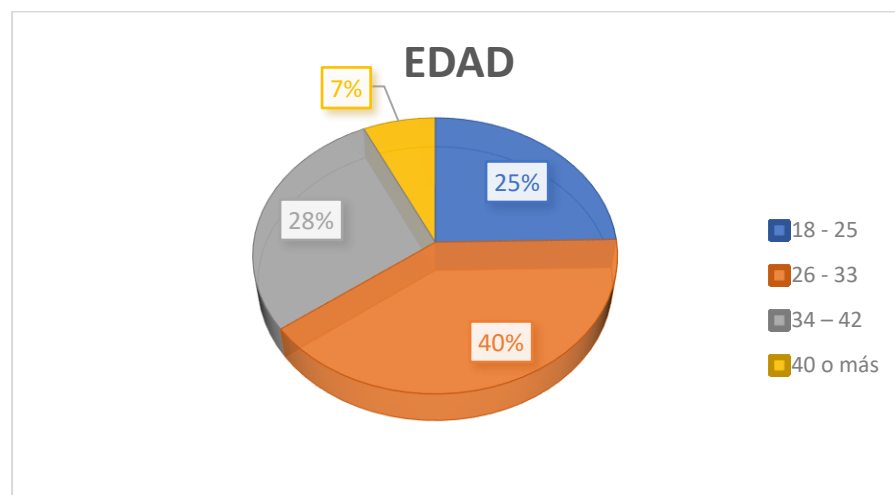
1.- Edad

Tabla 3 Edad

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
18 - 25	35	25%
26 - 33	57	40%
34 - 42	40	28%
43 o más	10	7%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 1 Edad



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Según las encuestas realizadas se puede determinar que el 25% de los encuestados correspondiente a 35 personas están entre 18 – 25 años, seguido con el 40 % correspondiente a

57 personas están entre 26 – 33 años, el 28% que corresponde a 40 personas están entre 34– 42 años y el 7% correspondiente a 10 personas están en edades de 43 o más años.

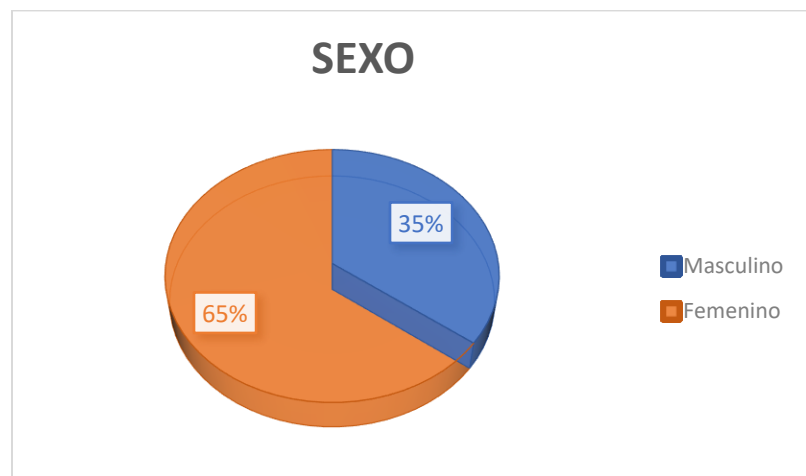
2.- Sexo

Tabla 4 Sexo

Sexo	cantidad	Porcentaje
Masculino	50	35%
Femenino	92	65%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2 Sexo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Según las encuestas realizadas se puede determinar que el 65% correspondiente a 92 personas son de sexo femenino, seguido con 50 personas que representan el 35% corresponden al sexo masculino de un grupo de 142 encuestados.

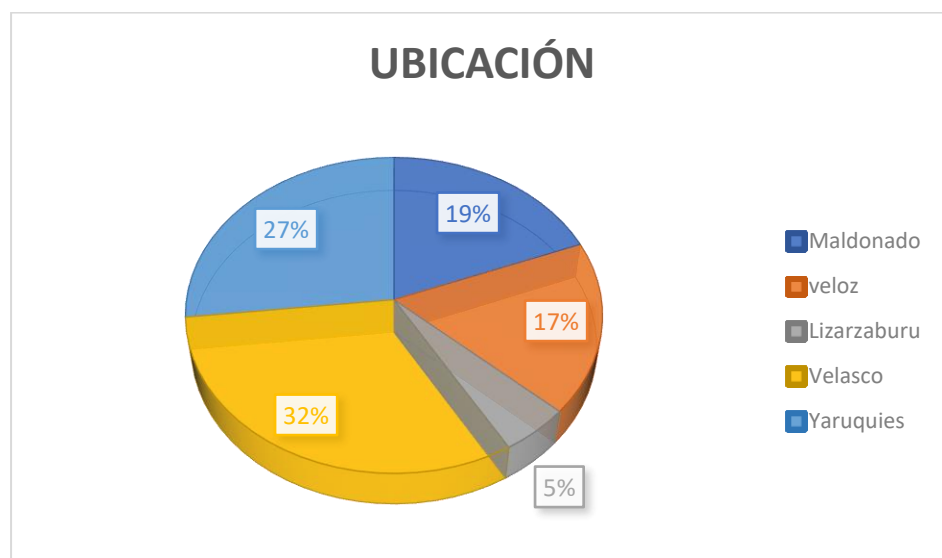
3.- Parroquia donde se encuentra

Tabla 5 Parroquias

Parroquia	Cantidad	Porcentaje
Maldonado	27	19%
Veloz	25	17%
Lizarzaburu	7	5%
Velasco	45	32%
Yaruquies	38	27%
Total:	142	100%

Fuente: *Elaboración propia*

Ilustración 3 Ubicación



Fuente: *Elaboración propia*

Interpretación

Según las encuestas realizadas se puede determinar que el 19% de los encuestados correspondiente a 27 personas se encuentran ubicados en el sector de Maldonado, seguido con el 18% correspondiente a 25 personas se ubican en Veloz, el 5% que corresponde a 7 personas se encuentran en Lizarzaburu, el 32% correspondiente a 45 personas en Velasco y el 27% correspondiente a 38 habitantes en Yaruquies.

4.- Sabe usted a que nos referimos con pollos criollos

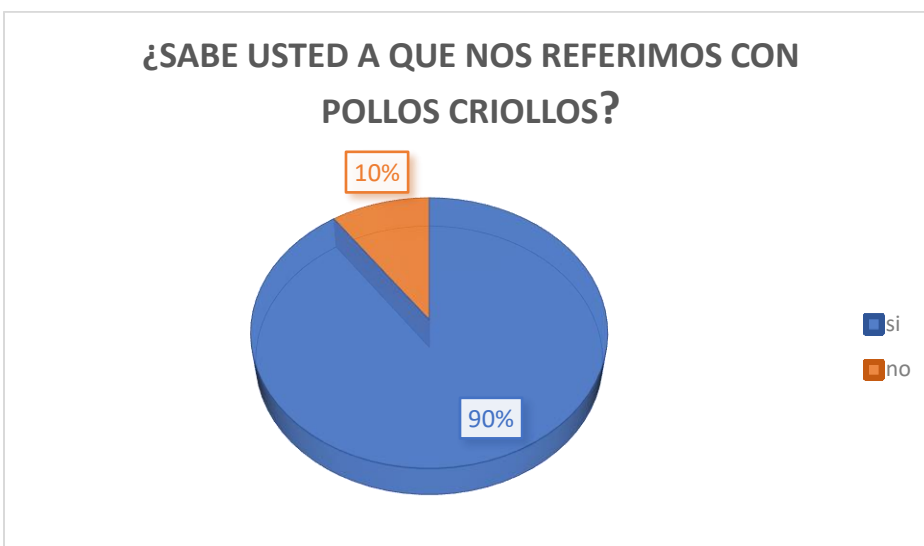
Tabla 6 Referencia a pollos criollos

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
si	128	90%

no	14	10%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 4 Referencia a pollos criollos



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

De acuerdo con la población encuestada el 90% de la población menciona conocer el producto mientras que el 10% de los encuestados afirma no conocer el mismo.

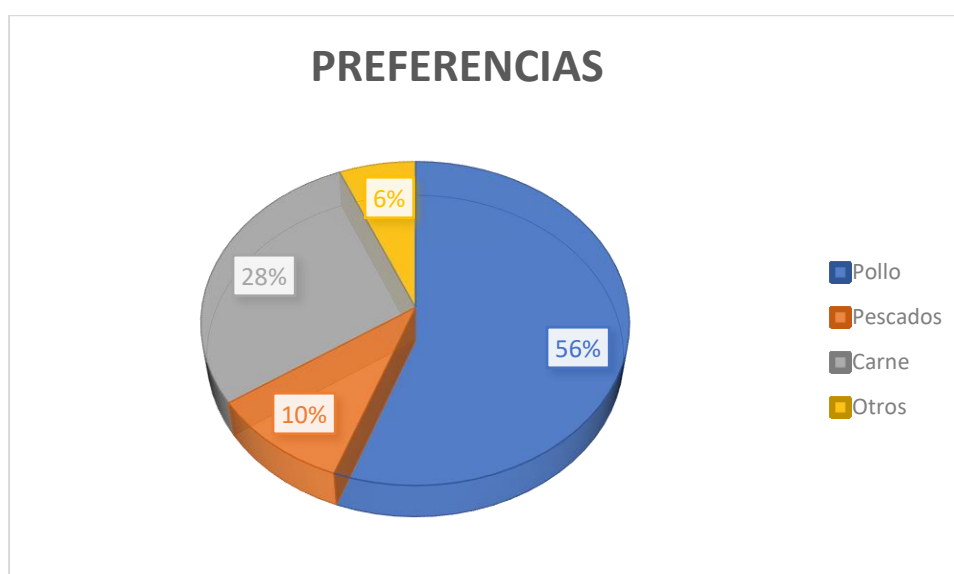
5-Cuál es su preferencia al momento de consumir carnes

Tabla 7 Preferencias al consumir carnes

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Pollo	79	56%
Pescados	14	10%
Carne	40	28%
Otros	9	6%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 5 Preferencias



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 56% de los encuestados afirman que prefieren la carne de pollo mientras que el 28% prefieren consumir carne, el 10% consumen pescado mientras que el 6% mencionan que prefieren consumir otro tipo de producto.

6.- Qué lugares frecuenta para la compra de pollos para consumo

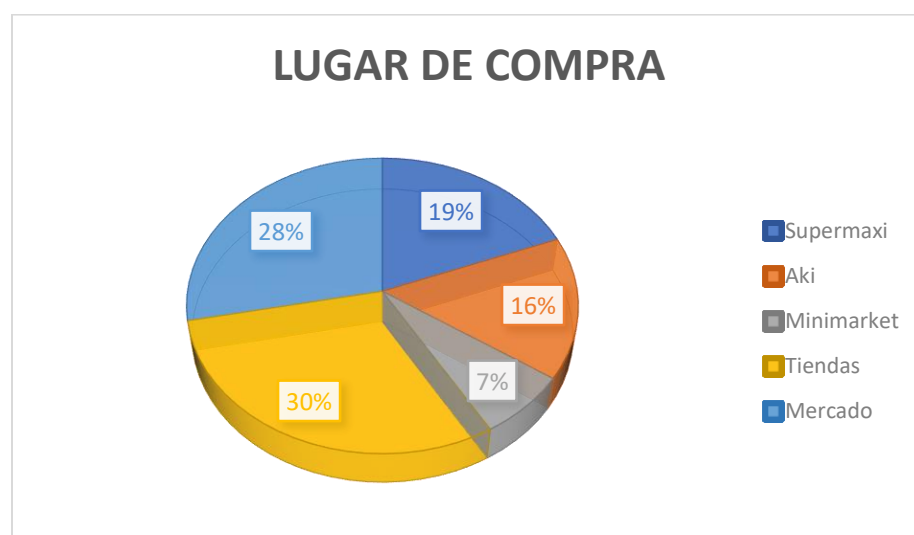
Tabla 8 Lugares para la compra de pollos

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Supermaxi	27	19%

Aki	22	15%
Minimarket	10	7%
Tiendas	43	30%
Mercado	40	28%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 6 Lugar de compra



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

De acuerdo con los resultados el 30% de la población adquiere sus productos en las tiendas cercanas a su hogar mientras que el 28% frecuentan los mercados, el 19 % de los encuestados menciona frecuentar el Supermaxi para adquirir sus productos, el 16 % de los encuestados menciona frecuentar los lugares como el Akí y con un 7% los minimarket.

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los pollos criollos de alta calidad?

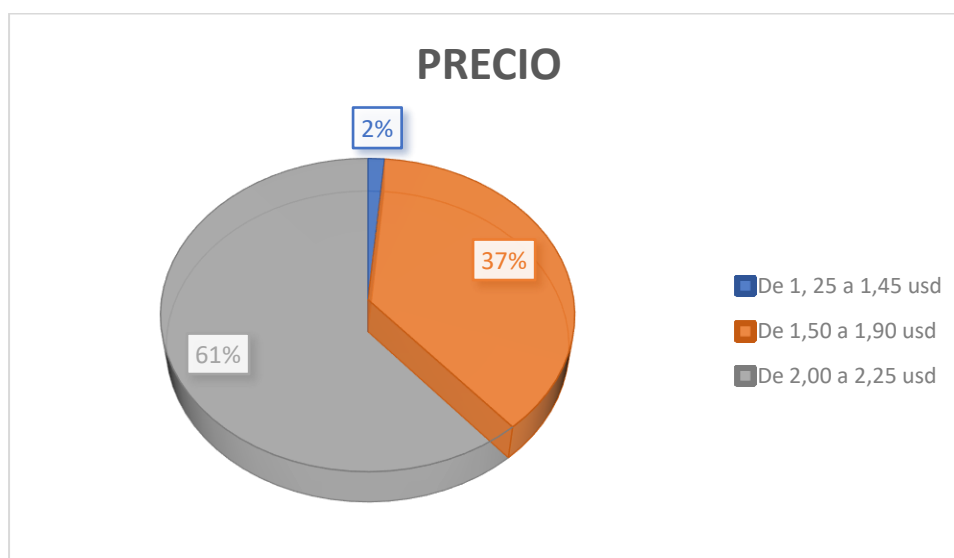
Tabla 9 Precio

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
De 1,25 a 1,45 usd	2	1%
De 1,50 a 1,90 usd	53	37%

De 2,00 a 2,25 usd	87	61%
Total	142	100%

Fuente: *Elaboración propia*

Ilustración 7 Precio



Fuente: *1 Elaboración propia*

Interpretación

El 61% de la población encuestada estaría dispuesto a pagar entre \$2,90 a \$3.00 usd la libra de pollo mientras que el 37% de la población estaría dispuesto a pagar entre \$1,50 a \$1,90 usd, de igual forma el 2% de la población pagaría entre \$1,25 a \$1,45 usd.

8.- ¿Cómo le gustaría que le entreguemos sus productos?

Tabla 10 Forma de entrega

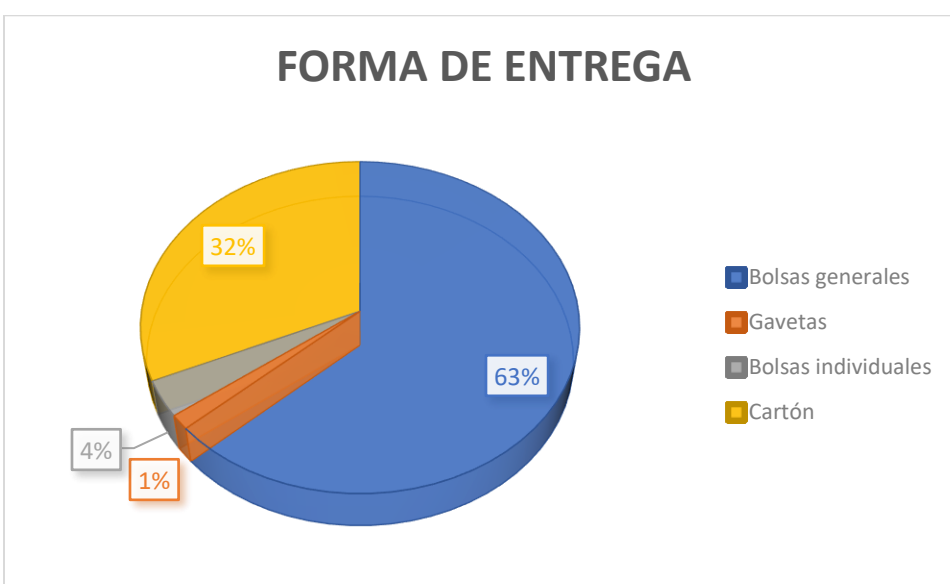
Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Bolsas generales	90	63%
Gavetas	2	1%
Bolsas individuales	5	4%
Cartón	45	32%
Total	142	100%

Fuente: *Elaboración propia*

Interpretación

De acuerdo a la encuesta realizada el 63% de los encuestados desean recibir sus productos en bolsas generales mientras que el 32% les gustaría recibirlas en cajas de cartón, el 4% de la población le gustaría llevárselas en fundas individuales de igual forma el 1% en gavetas.

Ilustración 8 Forma de entrega del producto



Fuente: Elaboración propia

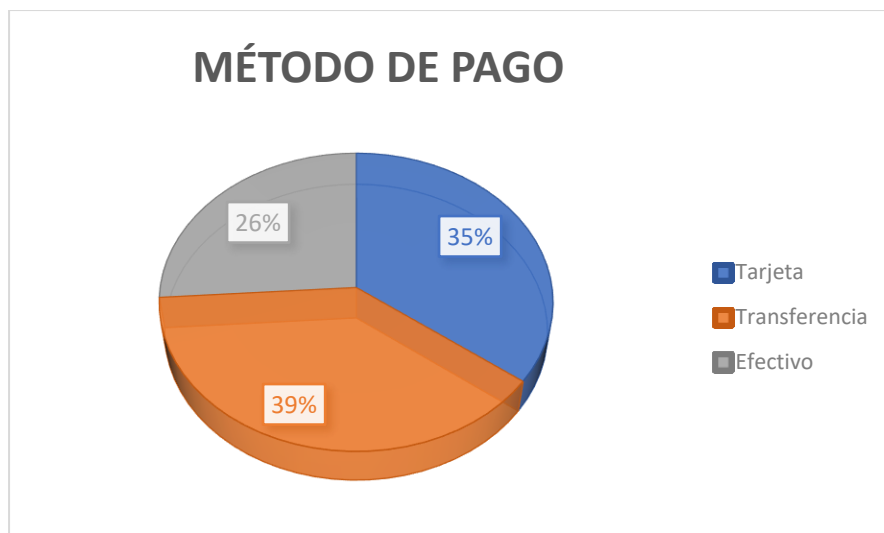
9- ¿Como le gustaría que fuera su forma de pago?

Tabla 11 Forma de pago

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Tarjeta	50	35%
Transferencia	55	39%
Efectivo	37	26%
Total	142	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 9 Método de pago



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

El 39% de los encuestados prefieren hacer sus pagos mediante transferencias mientras que el 35% de la población prefiere pagar con tarjeta y el 26% en efectivo.

Resultados

Después de analizar a fondo las preguntas formuladas en la encuesta propuesta se puede deducir que, en la parroquia Santiago de Calpi de la comunidad La Moya se puede efectuar el proyecto que brindará producto de calidad gracias a una producción avícola bajo la crianza tradicional y ecológica, contribuyendo con el desarrollo de un ave con grandes ventajas nutricionales para el consumidor; lo que esperan los pobladores, es que el proyecto preste la demanda necesaria que se ajuste a su economía y la salud.

Análisis de la demanda

Para establecer la demanda se considera el número de personas que estarías dispuestas a adquirir y consumir los productos que ofrece el proyecto.

Población: 17,021

Demanda: 93%

$$Demanda = \frac{17,021 * 93\%}{(100\%)} = 15,830$$

La demanda total sería de 15,830 personas.

Análisis de la oferta

Después de la investigación realizada se puede deducir que, en la comunidad Moya no existe un criadero y comercializadora de pollos criollos, solo pequeños comerciantes que no satisfacen las necesidades que sufren todos los sectores principalmente las zonas urbanas, razón por la cual se considera que la oferta de estos productos es casi nula. Sin embargo se debe tomar en cuenta que dichos productos son ofertados en sectores aledaños de la parroquia Santiago de Calpi, con una gran diferencia de que estos productores avícolas de producción masiva son a base de químicos con el objetivo de explotación en el menor tiempo posible, mientras que los productos que va ofrecer nuestra empresa es más ecológica y nutritiva, gracias a la tendencia actual que busca cuidar la dieta y la salud la población busca llevar una alimentación más saludable, razón por la cual la implementación de proyecto es muy necesario y con altas probabilidades de éxito en el mercado.

Análisis de precio

Al precisar el precio es fundamental considerar el lugar geográfico de la zona comunidad La Moya y el tipo de producto que se va ofrecer para que la empresa que ofrezca estos productos sean de calidad en todos los sentidos así mismo se suman los costos del transporte de alimento durante el crecimiento y la comercialización ya que duran de 40 a 45

minutos de traslado a la comunidad La Moya del mismo modo el costo de la construcción de la infraestructuras y un mantenimiento adecuado a las instalaciones durante su función en la explotación de este tipo de aves y también su tiempo de crianza es de 6 meses, hasta que los pollos alcanzan su edad adulta y comienzan a poner huevos lo que incrementa el consumo de alimento por ende su precio, a diferencia de los pollos especializados que su etapa de crianza dura 3 meses como máximo por lo cual también tenga costos más elevados por su calidad y duración de crecimiento.

Estrategia de comercialización

- Se pondrá en marcha las ventas en línea mediante páginas web o plataformas de venta.
- Se implementará publicidades en redes sociales
- Realizar promociones por grandes adquisiciones del producto y días festivos
- Se implementarán novedosos empaques fáciles de abrir y reciclar mejorando la imagen del producto

Ilustración 10 Detalle de productos

PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR	DESCRIPCIÓN
PRECIO DE POLLOS CRIOLLOS EN PIE		ES A \$1.50 LA LIBRA	Este producto es entregado con vida al consumidor en menos precio por que no lleva el proceso de faenamiento.
PRECIO DE LOS POLLOS CRIOLLOS		ES A 2.90 LA LIBRA	El producto ya esta listo para consumir son pollos enteros que pueden estar pesando entre 8 a 9 y 10 libras dependiendo del desarrollo de producto
PRECIO DE POLLOS CRIOLLOS POR PRESAS		ES A 3.00 LA LIBRA	El pollo ya se encuentra despedazado para que el consumidor se lleve las presas de su preferencia
PRECIO DE LA MENUDENCIA DE POLLOS CRIOLLO		ES A 1.25 LA LIBRA	La menudencia tambien son partes del pollo muy apetitosas para el consumidor en especial las patitas y la molleja

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III

ESTUDIO TECNICO, ADMINISTRATIVO, AMBIENTAL

Localización de proyecto

La parroquia de Calpi perteneciente a la provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, está ubicada a 15 minutos de la capital de la provincia, se encuentra junto a la carretera Panamericana que unen las carreteras con destino a la costa, la parte sur de la serranía y la vecina ciudad de Guaranda. cuenta con una superficie aproximadamente de 62,46 Km² o su equivalente a 6246 hectáreas, la parroquia está conformada por 17 comunidades y 11 barrios en la cabecera parroquial.

El Criadero y comercializadora de pollos criollos se localizara en la Parroquia Santiago de Calpi, en la zona norte de esta, cual se denomina la comunidad la Moya localizada a 22 Kilómetros de Riobamba, se encuentra a 3.250 metros de altura sobre el nivel del mar, con una temperatura que oscila entre 6° C en las noches y 19° C en el día con una población de 196 habitantes aproximadamente constituida en 45 familias, la mayoría de sus habitantes se dedican a la Se dedica a la agricultura como la producción de papas, habas, mellocos, cebada, arveja. y el turismo comunitario contando actualmente con dos senderos interpretativos: Museo de la Montaña denominado Urkukunapak Wuasi y la sala de artesanías.

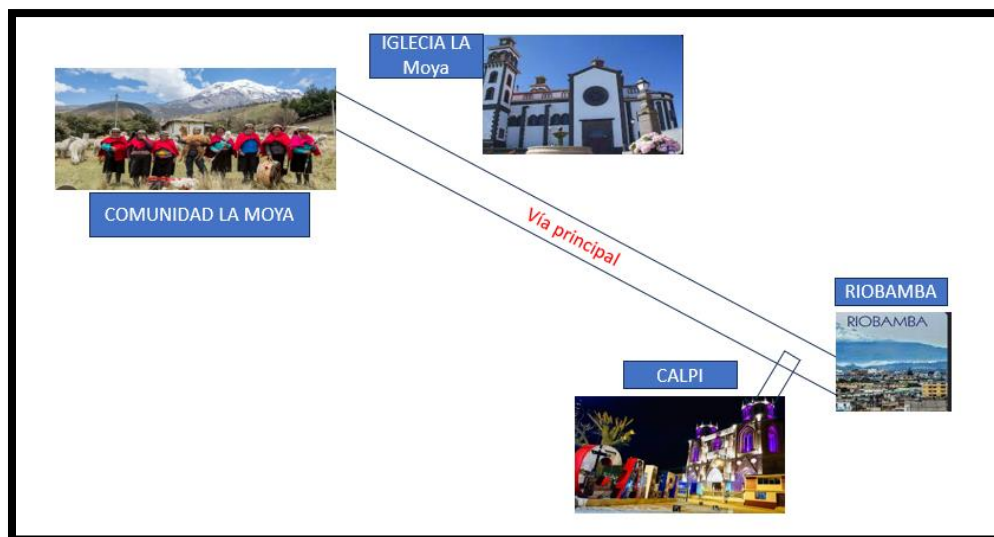
Ilustración 11 Macro localización del sector



Fuente: Referencia web

La localización específica del proyecto se encuentra en la comunidad la Moya está situada cerca de las comunidades Páramo de Resgón y del pueblo Jatari Campesino ya que es un sitio turístico por su cultura y hermosa naturaleza que están situadas a 30 minutos de la ciudad de Riobamba permitirá que el proyecto sea conocido rápidamente.

Ilustración 12 Micro localización del proyecto



Fuente: Elaboración propia

Estos factores son elementos de la macro localización y micro localización que estudia la factibilidad de un proyecto, ya que gracias a esto se puede analizar diversos factores que deben ser estudiados, con el objetivo de tomar las mejores opciones que permiten ampliar y maximizar el proyecto.

La decisión de localización de un proyecto es una decisión de largo plazo con repercusiones económicas importantes que deben considerarse con exactitud. Esto requiere que su análisis se realice de forma integrada a las restantes variables del proyecto: demanda, transporte, competencia, etcétera. (Chain, 2004)

Estos mismos autores mencionan también que “Las alternativas de instalación de la planta deben considerarse en función de las fuerzas locacionales típicas de los proyectos” (Chain, 2004).

Para el presente estudio de factibilidad de crianza y comercialización de pollos criollos se analizarán 17 factores que se consideran relevantes en función del proyecto.

Tabla 12 Factores locacionales del proyecto

Nro	FACTORES	BUENOS	MEDIAS	MALAS
1	Disponibilidad de agua, energía y otros suministros	X		
2	Seguridad de la zona	X		
3	accesibilidad a la comunicación	X		
4	Facilidad de abastecimiento	X		
5	Clima		X	
6	Calidad del agua	X		
7	La sanidad	X		
8	Expertos en el manejo de la crianza y comercialización	X		
9	La genética de los pollos	X		
10	Tipo de raza (piopio)	X		
11	Producción de aves criollas	X		

12	Distancia de los competidores	X		
13	Cientes negociador		X	
14	Mercado con este tipo de producto			x
15	Costo y disponibilidad de terreno	x		
16	Probabilidad de expansión	x		
17	Disponibilidad de mano de obra	x		

Fuente: *Elaboración propia*

Según la tabla de factores locacionales del proyecto se puede mostrar que el alcance del proyecto en su mayoría es bueno, mostrando mayor factibilidad del mismo, los factores que son menos accesible para el proyecto se realizara una buena organización mediante el cual se trate de minimizar y tomar buenas decisiones.

Tamaño del proyecto

En el tamaño del proyecto se determina la capacidad que se proyecta ofrecer en el criadero y comercializadora de pollos criollos Riobamba, para ello se debe considerar meses de producción y fechas de comercialización, los requerimientos de infraestructura, mano de obra, maquinarias, servicios básicos, muebles, equipos, suministro de oficina y limpieza que son necesarios para iniciar el proyecto.

Infraestructura

Con relación a las instalaciones se realizará de acuerdo a la capacidad instalada y utilizadas, lo cual se determina en unidades por año. el terreno donde se realizará las instalaciones del proyecto tendrá un espacio de $700 m^2$, divididos de la siguiente manera:

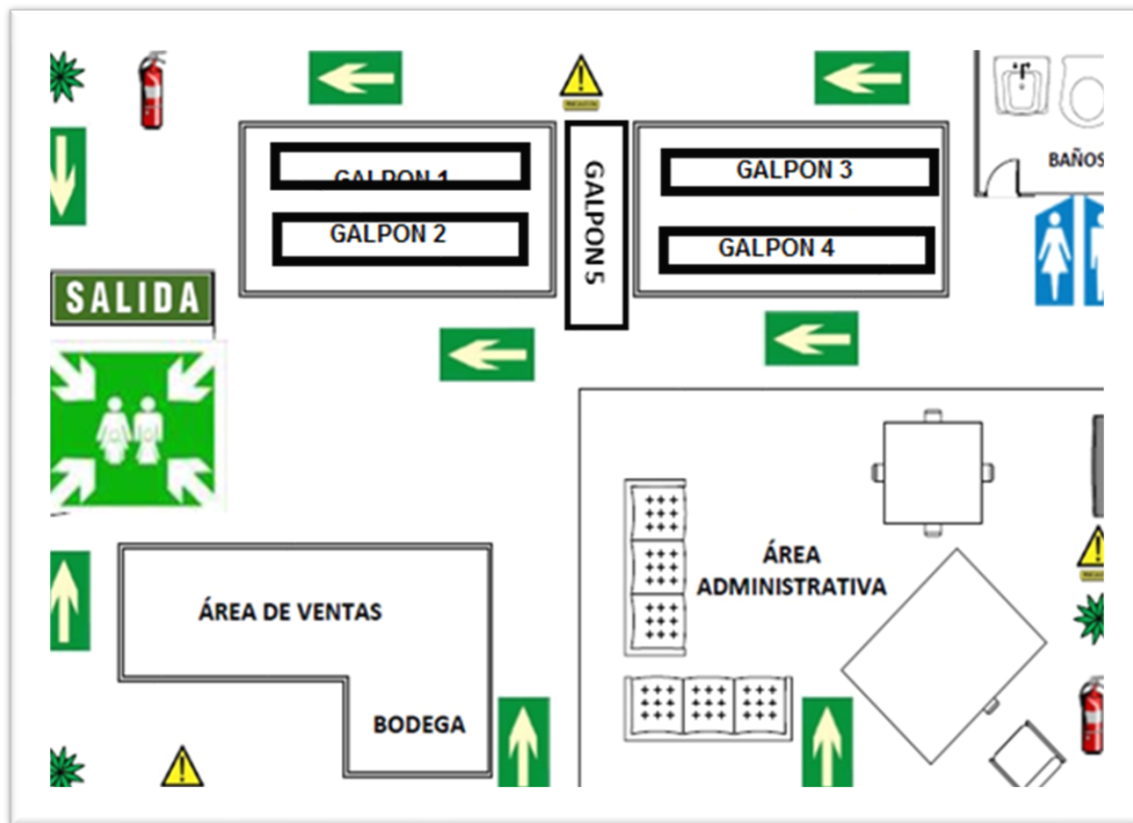
5 galpones con una dimensión $8 \times 20 = 160 m^2$

Una bodega para el almacenamiento de alimentos de $6 \times 5 = 30 m^2$

un área para la administración de $3 \times 4 = 12 m^2$

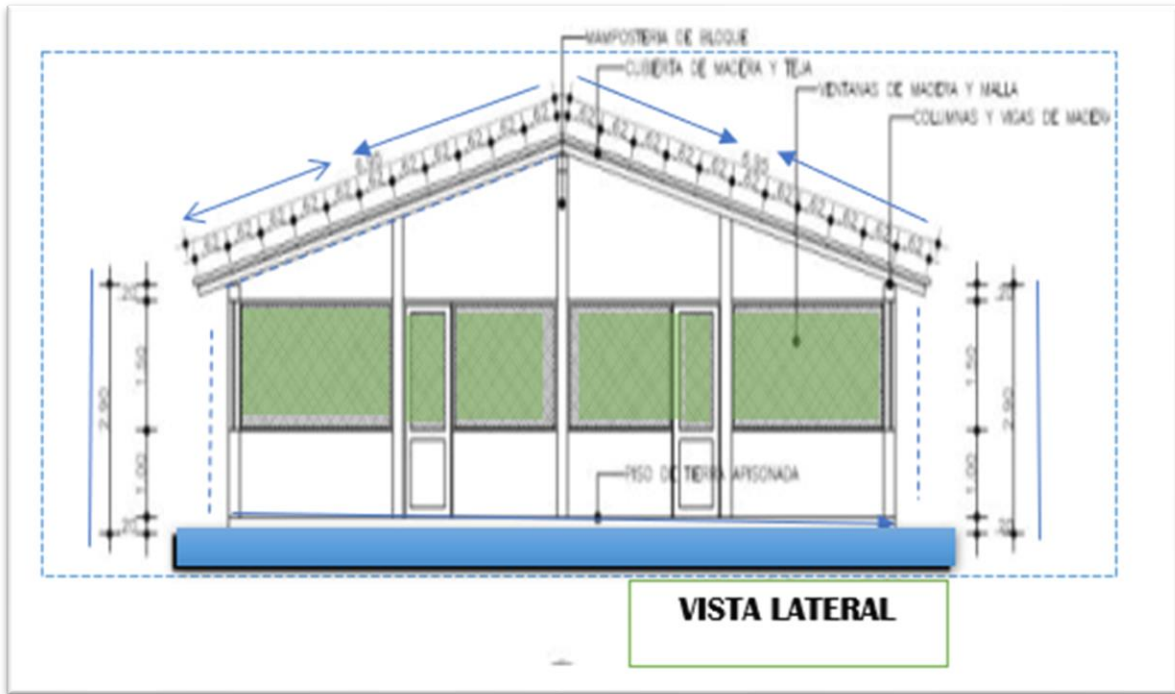
Un área para el pastoreo de las aves de $8 \times 20 = 160m^2$

Ilustración 13 Diseño y distribución de Planta



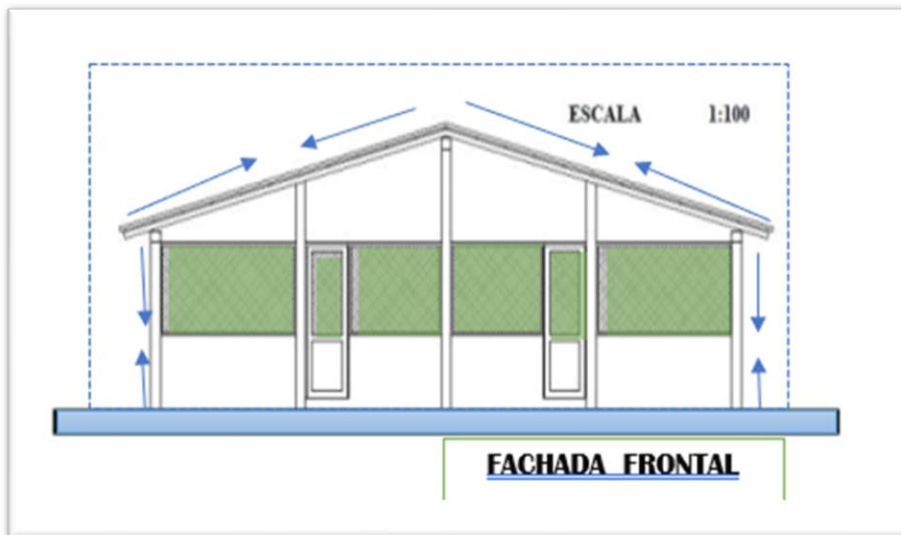
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14 Infraestructura



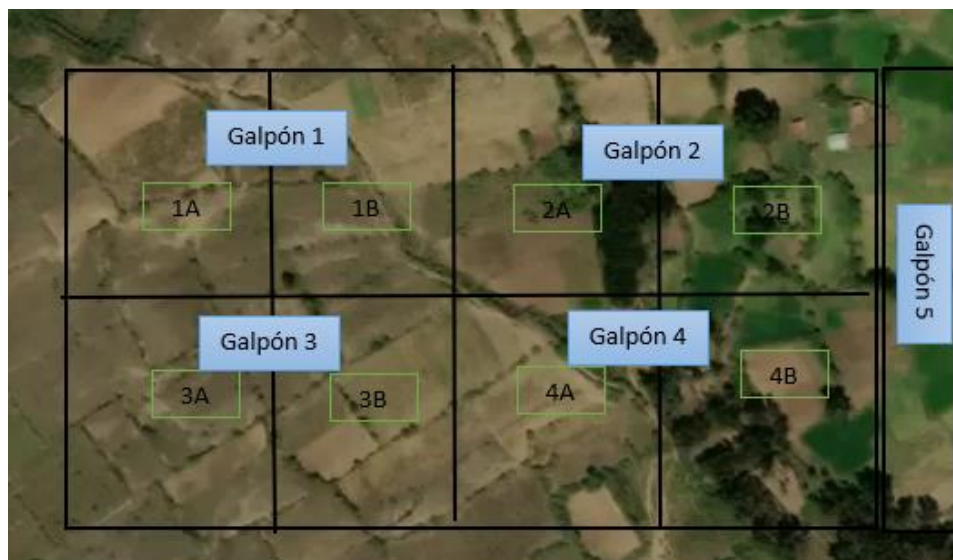
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 15 Infraestructura



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16 Área de pastoreo



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo establecido las extensiones de cada galpón serán de 160m², con una capacidad de 1200 pollos por galpón. Lo que implica tener 6000 por lote de producción, el cual tendrá un periodo de desarrollo de 4 meses, vale recalcar que este proyecto se realiza de acuerdo a la economía de accionista mas no por la demanda insatisfecha ya que este producto es muy amplio por su demanda en tal caso si se podría agrandar la capacidad de producción se realizaría.

Capacidad instalada

De acuerdo con las instalaciones trabajadas de manera incorporada se toma en consideración el tiempo de desarrolló completo de los pollos.

Tabla 13 Capacidad instalada

Capacidad Instalada			
Galpones	Producción de 4 meses	Proceso productivo anual 4	Total, producción anual de pollos
GALPON 1	1200	4	4800
GALPON 2	1200	4	4800
GALPON 3	1200	4	4800
GALPON 4	1200	4	4800
GALPON 5	1200	4	4800
TOTAL	6000		24000

Fuente: *Elaboración propia*

La duración de desarrollo de los polos criollos es de 5 meses en las cuales cada parva está conformada de 1200 pollos, si consideramos que el año tiene 12 meses de las cuales se tendrá 4 procesos al año y se multiplica $1200 * 4$ con procesos incluidos como la limpieza, desinfección y aseo se tiene la producción anual de 4800 pollos criollos esto multiplicado por 5 galpones nos dará una producción anual de 24000 pollos criollos.

Capacidad utilizada

Es el rendimiento de producción lo cual se determina por la cantidad de demanda que se desea cubrir durante un periodo de tiempo.

Para calcular la capacidad utilizada se toma en cuenta la cantidad de producción el componente tecnológico que se va a ofertar para la demanda insatisfecha.

Para determinar este factor se toma la producción anual de 4800 al cual se multiplica la tasa de mortalidad 3.5% de los pollos, lo que quiere decir todo tipo de perdidas.

Tabla 14 Capacidad utilizada

Capacidad Utilizada					
Galpones	Producción Cada 4 Meses	Producción anual	% de tasa de mortalidad	Cifra de mortalidad	Capacidad utilizada
GALPON 1	1200	4800	3,50%	168,00	4632,00
GALPON 2	1200	4800	3,50%	168,00	4632,00
GALPON 3	1200	4800	3,50%	168,00	4632,00
GALPON 4	1200	4800	3,50%	168,00	4632,00
GALPON 5	1200	4800	3,50%	168,00	4632,00
TOTAL				840,00	23160,00

Fuente: *Elaboración propia*

Recurso humano

Este recurso es de suma importancia en el desarrollo del proyecto ya que será el recurso humano quien ponga en marcha y administre el proyecto por ende una persona tiene que encargarse de la parte administrativa y atender el futuro proyecto considerando un recurso económico de un salario mensual, respecto a la asertoria tributaria y contable, quien se encargara de la administración es Tecnóloga en Administración de Empresas por que se encuentra en la capacidad de manejar este proyecto en especial a sus inicios a medida que va creciendo se provera la contratación de personales adicionales ya que el proyecto necesita estar en constante mantenimiento de los establecimientos cuidados sanitarios a las aves en especial en cuidar el buen desarrollo del producto.

Maquinaria, equipo, muebles y suministros

Para llevar a cabo el desarrollo de crianza de pollos se seleccionó las maquinarias y equipos adecuados para cada una de las operaciones de producción y se solicitó cotizaciones a las casas proveedoras especializadas.

Tabla 15 Proveedores

Proceso	Cantidad	Capacidad	Precios	Proveedor
		1200		
Criadoras	5	pollitos	104,2	Agromail
Comederos de bandeja 15kg	20	100 aves	7,6	Agromail
Comederos automáticos	30	100 aves	14	Agromail
Bebedores manuales	20	100 aves	3,5	Agromail
Bebedores automáticos	20	100 aves	12.4	Agromail
Bombas de fumigar	2	202	85	Ferkin
Cámara de refrigeración	1	20m3	3000	frigo.com s.a
Termo selladora	1	45 cm	380	Ecuapack
		120		
Envasadora al vacío DZ-280/A	1	Und/hora	1922	Ecuapack
		5		
Fogón industrial	1	quemadores	160	Agroindustria
Caldero de Aluminio-Escaldado	1	1700	198	Agroindustria
Laboratorio				
Termómetro	4	(10)°C/60°C	90	L.M.K
Auxiliares				
Balanza digital	1	6kg	250	Medelcol.s.a

Anaqueles metálicos	1	5 pisos	105	Macrometal
Mesa metálica despiece 2x1	2	3m2	700	Macrometal
Generales				
Cuchillos deshuesadores	4	N/A	35	Superkook
Cuchillos carniceros	4	N/A	65	Superkook
Afilador de cuchillos	2	N/A	14	Superkook
		1000		
Bandejas plásticas	400mt	bandejas	14,2	Plastiprient
Fundas polietileno baja densidad, fabricadas con material aprobado de la FDA	2500 Und/ciclo		84.84	Plastiprient
	2501			Plastiprient
Bandejas	Und/ciclo		125,57	Plastiprient

Fuente: Elaboración propia

Requerimientos de materias primas

En la siguiente tabla se detalla las materias primas del ciclo productivo de los pollos criollos de 6000 aves.

Tabla 16 Requerimiento de materia prima

Conceptos	Unidad	Cantidad	Costo/Und	Valor/total
Pollos bb	Und	6.000	0,800	4800
Balanceado Inicial	kg	5.975	0,40	2390
Balanceado de crecimiento	kg	6.057,5	0,34	2059,55
Maíz amarillo	kg	16875,00	0,26	4387,5
Alfalfa deshidratada	kg	6.300	0,63	3969,00

Fuente: Elaboración propia

Requerimientos de insumos y material de empaque

Se observa los siguientes insumos requeridos para cada ciclo de desarrollo del proyecto como son:

Zeolita (alimento): Aumenta el aprovechamiento de nutrientes y el crecimiento, contribuye al aumento de peso y desarrollo de huesos mejorando la calidad de la carne.

En segundo lugar, se detalla los materiales de empaque que se debe utilizar dependiendo al ciclo de producción

Para el empaque de vísceras comestibles se utilizará:

- Bandejas de espuma poliestireno recubierta con una película de plástico con más de 6000 Und/ciclo
- Lámina plástica termo adherible 10 Kg. /ciclo

Para el empaque de pollos enteros se lo realizará en:

- Fundas de polietileno 6000 Und/ciclo

Para el empaque de ½ pollos enteros se lo realizará en:

- Bandejas de espuma poliestireno expandido 1000 Und/ciclo
- Lámina plástica termo adherible 1 Kg. /ciclo

Requerimientos de servicios auxiliares

Energía:

Para el manejo de la planta es necesario emplear energía eléctrica y el calor procedente del gas que se utiliza mediante calentadoras en el cual se utiliza 5 unidades y el uso de energía eléctrica es de 1200kw y un uso estimado de USD 54,35 por ciclo.

Transporte:

Para llevar a cabo esta operación en el proyecto se ejecuta los fletes para el transporte de pollos y balanceados. El transporte de pollos bebes se efectúa en fletes mensuales de mil unidades cada una mientras que en el transporte final se realizara fletes semanales.

Agua: de acuerdo con la cantidad necesaria para abastecer la necesidad de la explotación 40 l de pollos por ciclos donde se incluye el faenamiento, la provisión de agua en su mayoría se tomará de las fuentes que brinda la finca.

Detergentes y desinfectantes:

Estos productos son de suma importancia que son utilizadas en las labores de limpieza para eliminar las impurezas y desinfección de equipos, donde es necesario 12 kg de detergente y 3 a 4 galones de desinfectantes aun costo total de aproximadamente 18 dólares.

Proceso de producción o servicio

Descripción del procesamiento de faenamiento

De acuerdo al transcurso de faenamiento se realiza con gran precaución del producto cuidando el bienestar del animal para llegar a obtener un producto de calidad para el consumidor.

Apresar de los pollos

Esta actividad se lo realiza en las madrugadas ya que las temperaturas son bajas por que así los pollos faenados se preservan mejor.

Colgado

Este proceso se lo debe realizar con mucho cuidado ya que al momento del enganche puede generar traumatismo.

Desangrado

Durante este proceso se realiza el degüelle en el cuello ya que esto permite que salga toda la sangre. La sangre se recolecta en botes o valdes para evitar la contaminación

Escaldado

Para llevar a cabo este proceso se tiene que tener las temperaturas del agua a 52°C a 56°C de acuerdo a la temperatura adecuada se realiza la agitación de agua para evitar más tiempo del desplumado también es recomendable renovar continuamente el agua y vaciarlos una vez al día evitando la sobrecarga del agua para prevenir la acumulación de microorganismos, es donde es necesario más mano de obra.

Pelado

Este proceso se debe realizar con mayor eficiencia ya que la actividad se lleva a cabo a mano para no ocasionar lesiones a la carne donde los trabajadores deben utilizar sus respectivas protecciones que deben estar limpias y avadas constantemente.

Lavado

Se utiliza abundante agua potable para este proceso, evitando cualquier acumulación o empozamiento de agua contaminada con sangre.

Eviscerado

En este proceso los trabajadores los manipula con las manos limpias evitando la contaminación de la carne donde se cortan las patas y la cabeza que se depositan en los lugares ya asignados. El eviscerado se realiza con mucho cuidado evitando cortar alguna parte del intestino ya que esto provocaría la contaminación de la carne, una vez terminado este proceso los deben lavar de inmediato con abundante agua y enviarlos a los frigoríficos.

Enfriamiento.

En caso de almacenamiento de los pollos faenados se emplea el enfriamiento existente en la finca ya que la temperatura de los pollos tiene que estar a 10°C donde se maneja el termómetro para el control de las temperaturas

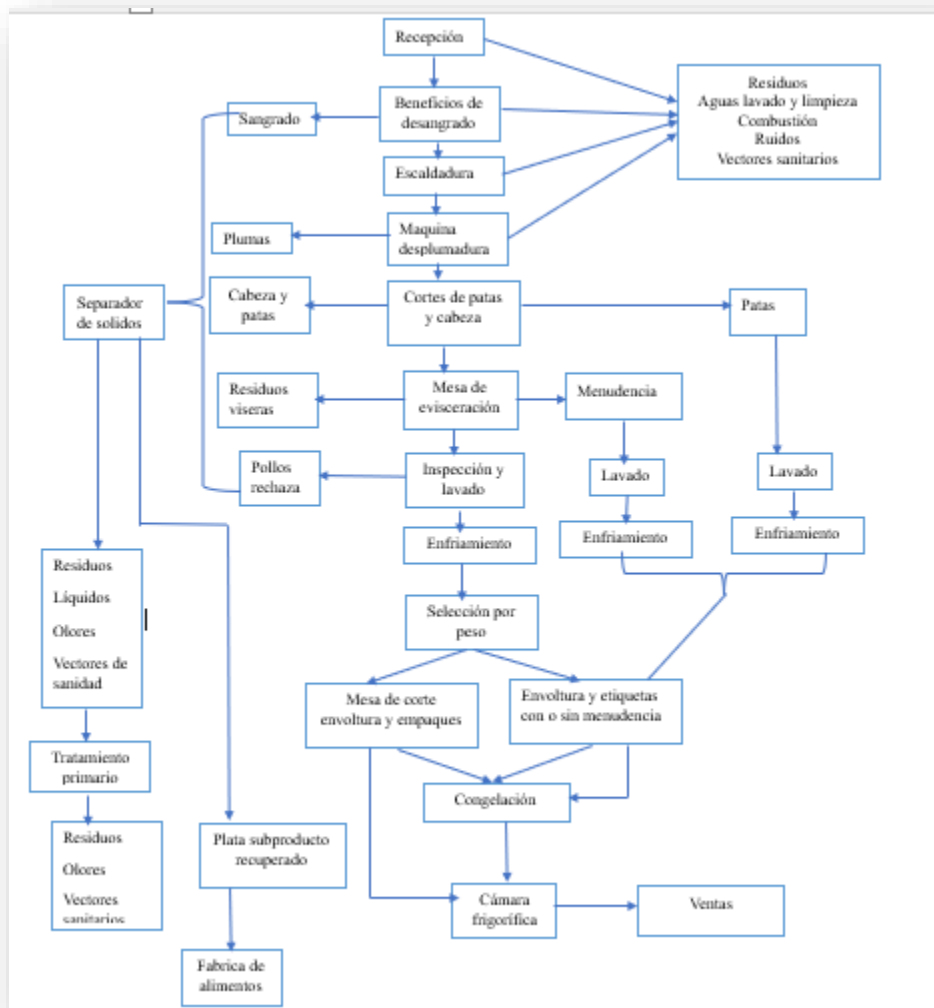
Empaquetamiento.

Las bandejas donde se encuentran los pollos faenados deben mantenerse limpios y desinfectados constantemente, las fundas o bandejas de empaques deben de estar limpios y con fechas de caducidad

Diagrama de flujo del faenamiento de pollos

Ilustración 17 Diagrama de flujo

Fuente: 2 Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Constitución del negocio

El artículo 2 del Reglamento de Control de la Instalación y Funcionamiento de las Granjas Avícolas de 2003 establece la obligación de que los establecimientos dedicados a la cría y explotación de aves obtengan un registro bianual de acuerdo con ciertas normativas. Esto incluye la presentación de solicitudes en la Dirección Provincial del Ministerio de Agricultura y

Ganadería correspondiente, así como el registro dentro de los noventa días siguientes a la publicación del acuerdo para las granjas avícolas existentes y la presentación de solicitudes para las nuevas instalaciones.

Además, la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario emitió la Resolución 0191, la cual establece normas de bioseguridad en relación con la soberanía alimentaria. Entre sus disposiciones, el artículo 19 requiere que las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la producción, comercialización, importación, exportación de plantas, productos vegetales, animales, mercancías pecuarias, artículos reglamentados y la importación y producción de insumos agropecuarios, así como centros de faenamiento y de acopio, se registren en la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario.

El artículo 38 especifica que los propietarios o responsables de la explotación de animales tienen la responsabilidad de garantizar el cumplimiento de las condiciones de salud, el bienestar animal, la seguridad zoonosanitaria y la implementación de medidas zoonosanitarias establecidas por la ley y su reglamento.

Filosofía empresarial

Nombre para la empresa

El nombre definido para la empresa será: Criadero y comercializador Chickens Criollos M.C

Logotipo y Slogan

Ilustración 18 Logotipo y slogan



Fuente: Elaboración propia

Misión

La misión de la empresa de Chickens Criollos M.C es obtener la rentabilidad cumpliendo toso los requisitos y necesidades de carne de pollo criollo 100% natural que tiene la población de Riobamba.

Visión

La empresa Chickens Criollos M.C se consolidará en el mediano plazo como un referente principal de la provincia de Chimborazo en relación con la crianza y producción de carne de pollos criollos 100% natural.

Valores

Conciencia: Conocimiento de sí mismo, del entorno y los impactos cercanos. Nos permite darnos cuenta de nuestras conductas que están condicionadas las mismas percepciones que están por nuestros miedos, motivaciones y necesidades.

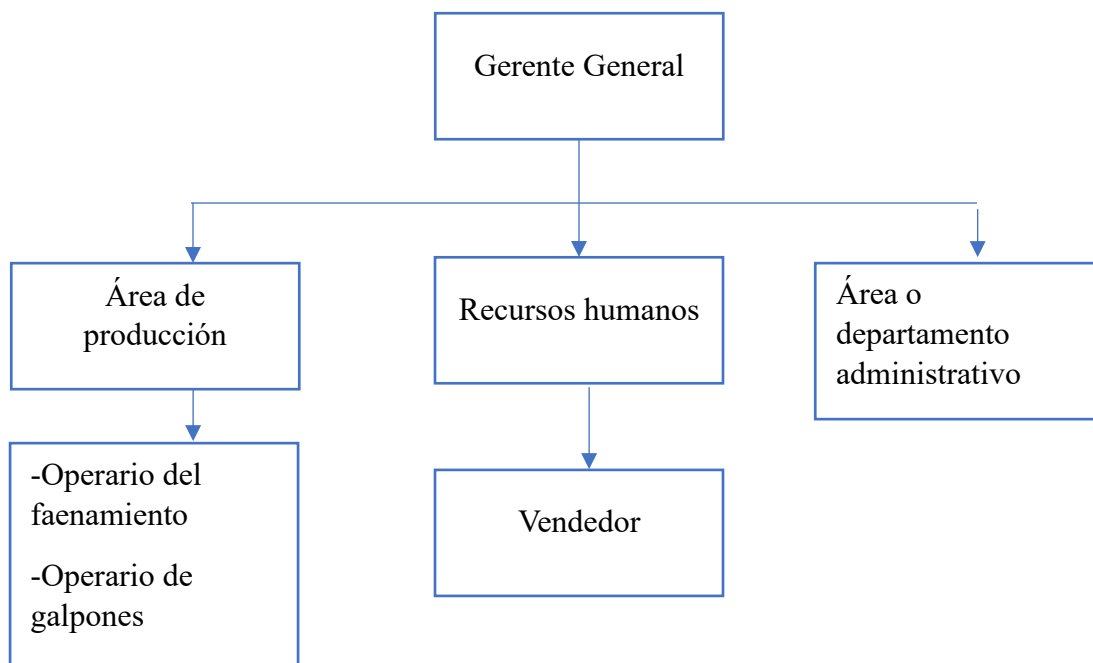
Honestidad: actuar con sinceridad implica el respeto así los demás con integridad y conciencia en sí mismo.

Puntualidad: virtud de coordinar disciplinadamente las tareas a tiempo los compromisos con los clientes.

Responsabilidad: compromiso y obligaciones que asume la empresa con los demás.

Estructura organizacional

Ilustración 19 Estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia

Asignación de Actividades por Puesto

Gerente General:

- Ejecutar y vigilar las planificaciones anuales
- Denominar las posiciones de la estructura organizacionales.
- Implantar estrategias beneficiosas a la compañía
- Aseguras que los integrantes de la empresa cumplan su trabajo
- Se asegura de llevar a la práctica todas las estrategias establecidas
- Realiza metas de largo y corto plazo para lograr los objetivos de la empresa
- Capacitación y motivación para los equipos de trabajo para lograr su buen desempeño en cada área de sus respectivas posiciones.
- Actualizar e innovar constantemente la empresa con eficacia.

Operario de Galpón

- Recibe materia prima de los suplementos alimenticios
- Preparación del mescla de balanceado y proceder al almacenamiento de la misma.
- Acoger las aves
- Alimentación de las aves
- Realizar constantemente la desinfección y limpieza de los corales y galpones
- Realizar el pesaje de los pollos criollos
- Mantener un registro de la producción avícola
- Cumplimento de las normas de bioseguridad de los galones
- Control de mortalidad y supervisión constante de los galpones
- Contar con registros actualizados de las generalidades de la granja

Operario del faenamiento

- Faenamiento de las aves que han llegado a su punto requerido
- Empaquetar y sellar al vacío los pollos faenados
- Acumular los productos finales en las cámaras frigoríficas
- Ejecutar los inventarios del producto final
- Desechar los desperdicios de la plata de faena
- Manejar sanitario de la planta

Vendedor

- Llegar a los clientes con información del producto y sus beneficios de consumo
- Potenciar a los compradores mediante asesoramiento de clientes.
- Vender los productos
- Brindar información a la empresa de lo que ocurre en los mercados y con el cliente
- Colaborar en brindar soluciones a la empresa y sus clientes
- Fidelizar clientes potenciales y naturales
- Administrar su sitio de ventas
- Incorporarse en las tareas de la mercadotecnia de la empresa
- Cobranza de dinero de las ventas
- Administración de su caja chica
- Realizar y comunicar las ventas diarias

También es necesario los servicios diarios o semanales de un veterinario para el cuidado y control de los pollos y un contador que se encargue de la parte contable de la empresa, detalle de sus actividades:

Veterinario

- Chequeo diario de los resultados de producción
- Controlar y precaver enfermedades de los pollos
- Diagnostico diario de estado de los pollos
- Revisión de las condiciones de infraestructura
- Su objetivo es lograr el bienestar y salud de las aves
- Capacitación al operario de las aves para lograr la eficacia de su labor.

Contador

- Ejecutar las exigencias de información que pide la gerencia
- Implantar procedimientos para la gestión de información financiera gracias al registro contable.
- Obtener la información necesaria que necesita la gerencia para la toma de decisiones.
- Obedecer las normas fiscales
- Administrar eficientemente los recursos financieros de la empresa
- Asegurar el correcto uso de los recursos financieros a base de presupuestos previo establecido.
- Revisión y liquidación de los documentos contables
- Cumplir las pendientes informaciones contables, administrativas y presupuesto del ejercicio fiscal.

- Planificar las estimaciones del sistema de pago y control patrimonial
- Empapelar los documentos de la competencia
- Actualizar su manejo contable en caso de cambios legales

Estrategia

Planificación de estrategias a largo plazo

Las estrategias creadas con el objetivo de fidelizar clientes son muy importantes, ya que se asegura de que los clientes que ya adquirieron nuestros productos con anterioridad regresen convirtiéndolos en clientes fijos, para lograr este objetivo se implementan diversas estrategias en la empresa como:

Programas de financiación

Se ha comprobado que es muy eficiente a pesar de ser una estrategia muy usada, a través de la cual permite a los clientes llegar a un cierto nivel de consumo con premios en días especiales, descuentos especiales y acumulación de puntos por cada compra, también se nombra a clientes VIP los cuales llegan a tener mayores beneficios de la compañía con tratos personalizadas.

Apoyo incondicional a los clientes: favorecer los proyectos personales y diversas situaciones individuales de los clientes, lo cual permite que la empresa este totalmente comprometida con el mismo, esto lleva a complementar una buena comunicación y retroalimentación que tengan los clientes de la compañía.

Excelencia en el servicio al cliente: Para lograr satisfacer al cliente es de suma importancia la constate comunicación y retroalimentación con los clientes que nos permita

implementar con éxito y eficiencia, que se logra en el periodo de las ventas y posventas que son fundamentales para llevar a cabo este apartado.

Sumadas a las estrategias ya mencionadas también está el Inbound Marketing, la cual trabaja con varias estrategias, una de ellas es el remarketing que muestra en repetidas ocasiones los mismos anuncios al cliente provocando interés en el público. Ofrecen contenidos de calidad generando clientes que intercambian experiencias e información de los productos, también es una estrategia que se implementara como parte del Inbound Marketing.

Estrategias Corporativas

El objetivo fundamental de la empresa es el mismo de diversos emprendimientos y empresas, receptar clientes y fidelizarlos con mayor cantidad posible maximizando ventas a través de una buena producción logrando grandes rentabilidades y liquidez como sea posible. Para lograr este objetivo todos los personales trabajaran enfocadas en el mismo horizonte de manera eficiente en sus actividades asignadas. Mientras que el gerente general se asegura del cumplimiento de cada una de las actividades y estrategias que benefician a la empresa por lo cual contara con la colaboración y apoyo de todos los personales que integran la empresa.

Para obtener calidad de productos el gerente se asegura del cumplimiento de todas las actividades para obtener una crianza avícola de excelencia en la mismas y así poder reestablecer errores y poder capacitar al personal operario. Para mejorar sus conocimientos y mayor eficaz en sus labores el personal asistirá periódicamente a charlas realizadas por CONAVE u otras instituciones de apoyo avícola. De la misma manera el gerente supervisara constantemente la producción asegurándose de que se esté llevando a cabo de acuerdo a lo establecido.

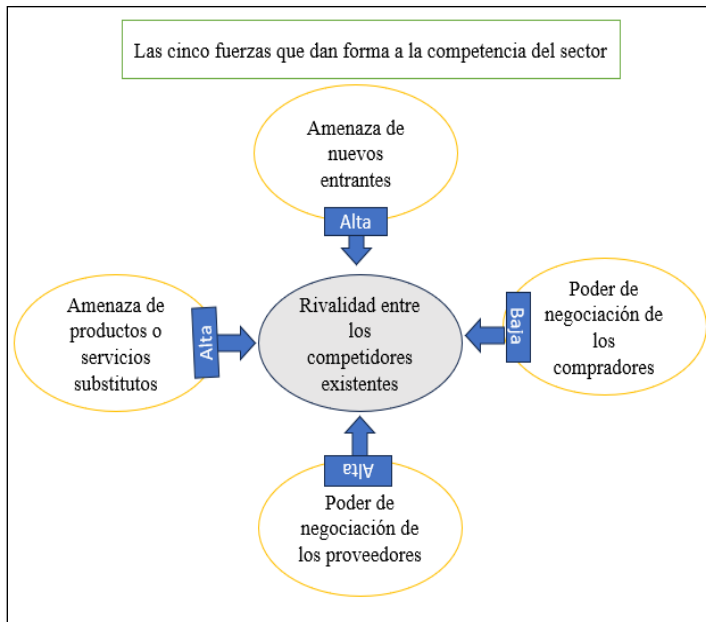
Para la obtención de nuevos clientes los equipos de ventas son los principales ya que son quienes brindan la comunicación directa e implementan la retroalimentación, se brindará con frecuencia capacitaciones al área de atención al cliente para brindar un mejor servicio al cliente y trabajar con la explotación de los mismos con eficiencia. Es fundamental que el área de atención al cliente brinde una buena información del mercado hacia la gerencia y así pueda capacitarlos o incluso salir de ruta con los mismos para orientarlos y solucionar inconvenientes.

Para lograr subir ventas, se comercializará por zonas, la mitad de la semana se dedicará a las zonas parroquiales de Riobamba y el resto de días se recorrerá las zonas urbanas donde se realizará visitas a supermercado, tiendas, restaurantes, tiendas locales y a cada cliente a la vez, donde se distribuirá folletos, trípticos etc., para mayor conocimiento de la marca y se realice estrategias de acuerdo a los pedidos en las zonas. Posteriormente el gerente acampanará al vendedor a recorrer las zonas de clientes VIP o casos especiales de gran importancia.

Es importante tener un buen servicio al cliente como brindarle facilidad de pagos mediante créditos de hasta 15 días y 5 días a clientes pequeños y medianos sumando la empatía de nuestros clientes buscando adquirir mayor plazo por nuestros proveedores, protegiendo la liquidez de la empresa.

Los precios de los productos ya están definidos por parte de la empresa se aplicará descuentos en caso de volumen de compra que se realice. Para llevar a cabo esta tarea el vendedor debe consultar con el gerente general, que se encarga de analizar el caso y apruebe los descuentos especiales

Ilustración 20 5 Fuerzas de Porter



Fuente: Referencia web

Las 4P del marketing

Es la herramienta más utilizada en la actualidad más conocido como 4P del marketing donde podemos mostrar cuales son nuestros productos, precio, plaza o distribución y promoción ya que brindan buenos resultados al aplicarlos en una empresa.

Ilustración 21 4P del Marketing



Fuente: Tecnológico Pichincha

Producto

La empresa Chickens Criollo M.C ofrece productos de calidad como son los pollos criollos empacados y sellados al vacío, en la parte superior de la funda platica tendrá el sello y la marca de la empresa donde se puede observar un sello grande que acapara el espacio delantero de producto con su respectivo logo de la marca, el número de teléfono de la empresa, peso del producto, las páginas de las redes sociales del producto y un apartado de una pequeña descripción de los beneficios que contiene el Chickens Criollo M.C. Este producto único y diferente en el mercado y de sus competidores gracias a su alto valor nutritivo que ayuda a llevar una alimentación saludable. Además, asegura la calidad total de producto gracias a sus empaques de alta calidad.

Precio

De acuerdo con las investigaciones y los costos de producción se define el precio, de igual manera se considera los resultados de las encuestas en la misma que la población estarían dispuestos a pagar el producto y su presentación los resultados de la encuesta muestran que la gente consume y prefiere más la carne de pollo por lo que están dispuestos a pagar \$2.90 a \$3.00 la libra de pollo. Los costos totales de un pollo criollo rondan entre \$1,50 a \$1,90 dólar la libra. El precio será establecido en 3.00 dólares la libra para tener un margen interesante

Plaza

De acuerdo a los resultados de la encuesta en cuanto a la plaza, se mostró que la mayoría de la población prefiere adquirirlos en los siguientes puntos de venta tiendas, supermercados y para mayor comodidad de los clientes finales es la entrega a domicilio. Principalmente se

considera implementar nuestros productos en sitios de mayor influencia como las zonas urbanas de Riobamba en supermercados y tiendas.

Promoción

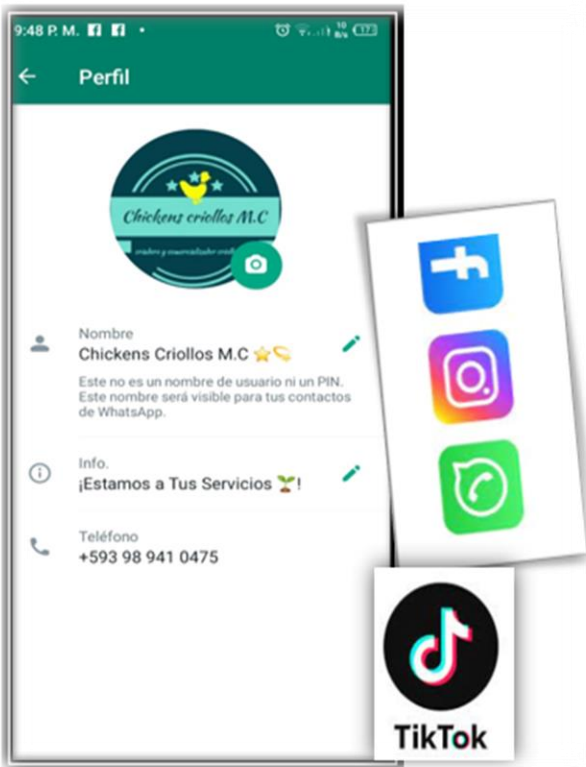
En la actualidad existe una gran facilidad de promocionar productos o servicios de empresas ya que esto es de suma importancia dar a conocer sus productos en el mercado objetivo. Algunos sitios de promoción pueden llegar a ser costosas y no llegar a ser popular mientras que en los sitios económicos logran obtener mayor cantidad de personas, por lo cual es importante conocer la zona, el nicho de mercado al que nos dirigimos como la cultura de la gente y otras variables muy indispensable.

Para la empresa Chickens Criollos M.C se implementará los siguientes medios de promoción:

- **Redes sociales:**

lugar donde ofreceremos informaciones acerca del producto y sus beneficios, promociones, puntos de venta y más. Para una mejor popularidad se trabajará con influencers reconocidos que promocióne nuestra marca y productos a través de plataformas como Facebook, Instagram, WhatsApp y Tik Tok.

Ilustración 22 Logo



Fuente: Elaboración propia

- **Hojas volantes**

Hojas volantes con la información necesaria de los productos que ofrece la empresa en material reciclado para el cuidado ambiental de nuestra empresa. Estas serán entregadas en varios sitios de la zona de Riobamba donde existe mayor circulación de personas.

Ilustración 23 Flyer

**Chickens
Criollos
M.C**

- POLLOS EN PIE
- POLLOS FENADOS
- PRESAS DE POLLOS
- MENUDENCIA

CALIDAD VARIEDAD Y ECONOMIA
LOS MEJORES POLLOS
CRIOLLOS DE CALIDAD EN TU
MEJOR PUNTO DE VENTA

**Criadero y comercializador de
pollos criollos Riobamba**

UBICACIÓN: Provincia de Chimborazo cantón Riobamba Paroquia Santiago de Calpi Comunidad La Moya

Fuente: Elaboración propia

Ferias y Exposiciones:

Para mayor conocimiento y popularidad de nuestros productos se contará con la presencia de nuestra marca en varias ferias que se realicen en la ciudad de Riobamba.

Ilustración 24 Hoja volante

**Chickens
Criollos M.C**

Calidad variedad y
economía

Beneficios del consumo

**Criadero y comercializador de pollos
criollos Riobamba**

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de viabilidad ambiental

La evaluación de la factibilidad o viabilidad ambiental tiene por objetivo la identificación, predicción e interpretación de los impactos ambientales que un proyecto producirá en caso de ser ejecutado, así como la prevención, corrección o valoración del mismo; todo ello con el fin de ser aceptado, modificado o rechazado por parte de los órganos competentes. (Rodríguez, 2014)

Los procesos productivos de la empresa causan gran impacto en el ambiente, ya que emiten gases altamente contaminantes y que pueden perjudicar a la sociedad y el medio ambiente. Para los cuales se realiza varias practicas tales como:

- La sangre de pollo se reutiliza para elaborar alimentos proteicos para los mismos, evitando la contaminación del agua.
- Las poliniza y plumas se realiza un proceso hasta convertirla en compost. Este subproducto es vendido como abono y fertilizante de hortalizas generando recueros adicionales.
- El aseo de los galpones y cambio de cascarillas cada tres camas para obtener un buen fertilizante por ende evitar los malos olores que pueda molestar a la comunidad cercanas al lugar.
- Adecuados pozos sépticos con canales dirigidos para los fluidos líquidos, que pueden provocar la proliferación de insectos y malos olores.

La empresa Chickens Criollo M.C tiene la responsabilidad de realizar una serie de actividades en este campo.

- Mantenimiento de los pozos sépticos
- Adecuada separación de los materiales reciclables
- Control de roedores y plagas
- Adecuado manejo de los residuos solidos

Impacto Ambiental

En la siguiente tabla se muestra las valoraciones de los impactos ambientales del cual se observa un valor de 2,7; lo que se considera altamente positivo para implementar este proyecto.

Tabla 17 Impacto Ambiental

NIVEL DE IMPACTO/ INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ubicación del sector							x
Contaminación de zana cercanas							x
Perjudica a la salud							x
Desarrollo que genera la contaminación ambiental						x	
TOTAL:						2	9

Fuente: Elaboración propia

Impactos ambientales originados por el proyecto.

De acuerdo a estudios realizados para identificar y valorar técnicas, financieras y económicas y ambientales que tiene que ver con el proceso de crianza y comercialización de gallinas criollos Riobamba en la empresa Chickens Criollos M.C. se empleó el manual de buenas prácticas de explotación avícola y la ficha de bioseguridad para la evaluación de la buena práctica.

Tabla 18 Guía ambiental ensayo de campo

Prevencciones Generales de la Bioseguridad	SI	NO	Deficiente
a) Cerramiento perimétrico	X		
b) Puerta de entrada en buen funcionamiento	X		
c) Bomba de mochila, Marco de desinfección y equipo sustituido	X		
LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN			
a) Antes de la recepción de los pollos bebés las camas desinfectadas 84 h antes	X		
b) Empleo de productos desinfectantes con registros sanitario de Agrocalidad	X		
c) Tener prendas de protección como (lentes, mascarilla, overol, gorras etc.)	X		
d) los trabajadores están capacitados para realizar cada uno su área de trabajo	X		
e) Los equipos y implementos de las instalaciones están limpios		X	
f) Existe programas de desinfección y limpieza en la granja			X
MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES			
a) Áreas verdes con su debido mantenimiento	X		
b) Existen instalaciones de luz en buen estado y funcionamiento	X		
c) Instalaciones de agua en buen estado y funcionamiento	X		
d) Fuentes de desinfección en las entradas	X		
FUNCIONAMIENTO DE INSTALACIONES			
a) Entrada de acceso los galpones cerrados		X	
b) Mallas y ventanas adecuadas para evitar el ingreso de cualquier intruso			X
ADECUADO MANEJO DE AGUA			
a) Agua potable mediante tanques de reserva	X		
b) Procedimiento con productos desinfectantes	X		

c) Tanques de reservas de agua con tapas y su respectivo techo	X		
MANEJO Y CONTROL DE ALIMENTOS			
a) Existe madera que este debajo de los alimentos para evitar el moho	X		
b) Se realiza controles constantes para evitar posible contaminación de alimento			X
c) Para detectar presencia de salmonella y otros, tienen que contar con certificado de proveedor			X
d) La bodega de alimentos cuenta con ventilación		X	
e) Los alimentos están en sacos nuevos no reutilizados	X		
CONTROL DE PLAGAS (ROEDORES, ESCARABAJOS, MOSCAS)			
a) Existe presencia de otro tipo de animales en el lugar (conejos, cerdos, bovinos, aves etc.)	X		
b) Hay registros para control de plagas	X		
c) Los perros guardianes se encuentran encerrados		X	
ELIMINACION DE MORTALIDAD			
a) La eliminación de la mortalidad mediante incineración o fosas sépticas	X		
MANEJO Y RETIRO DE ABONO			
a) El abono es vendido por la granja en camiones cerrados y cubiertos con carpas		X	
b) Retiros de tres semanas fuera de la explotación	X		
c) Desarrollo previo de polinizas de los galpones	X		
ABASTECIMIENTO DE POLLITOS			
a) Sistema de manejo dentro y fuera de las instalaciones	X		
b) Documentos sanitarios de movimiento oficial	X		
c) Certificados de programas de control sanitario		X	
d) Revisión de Senteritidis y typhimurium a la llegada de los pollitos		X	
USO DE MEDICAMENTOS Y BIOLÓGICOS VETERINARIOS			

a) Hay planes de vacunación documentado confirmad de responsabilidad del veterinario	X		
b) Se encuentra lugares específicos para el almacenamiento de medicamentos	X		
c) Hay un registro adecuado de vacunación de las aves	X		
CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL			
a) El personal tiene el conocimiento necesario de uso de protección personal	X		
b) Hay capacitación quimestral de los trabajadores de la empresa	X		
c) Se hace evaluaciones regulares del cumplimiento de la bioseguridad	X		
USO DE REGISTROS			
a) Registro diario y adecuado de la producción	X		
b) Hay registros antiguos, mínimo 1 año			X

Fuente: *Elaboración propia*

CAPITULO IV

ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERO

Inversión - Capital de trabajo

Activos fijos

El activo fijo son los bienes de la empresa normalmente no está disponible para ser vendido, su uso es exclusivo para ser utilizado en el funcionamiento de la empresa.

Depreciaciones de activos fijos

Proceso mediante el cual se conoce los desgastes y pérdida de valor de un bien o activo por el uso de mismo. Cuando un activo es empleado para generar ingresos, estos se desgastan normalmente cumpliendo su vida útil hasta el final donde llega a ser algo inutilizable.

Tabla 19 Depreciación de activos fijos

Indicador	Depreciación	Vida Útil Años	Valor activo	Valor residual	Depreciación	Valor total
Infraestructura	5%	25	70740	3537	2688,12	67203
Maquinaria y Equipo	10%	10	505,00	50,5	45,45	454,5
Vehículo	20%	6	18.000,00	3600	2400	14400
Material de Producción	10%	10	2030,00	203	182,7	1827
Equipo de computación	34%	3	1340,00	455,6	294,8	884,4
Muebles de oficina	10%	10	1130	113	101,7	1017
Equipos de oficina	10%	10	381	38,1	34,29	342,9

Fuente: 3 Elaboración propia

Activos diferidos

Estos son los gastos realizados de los activos constituidos de los servicios o derechos obtenidos, necesarios para dar inicio al proyecto y también es un flujo de caja indirecto como vemos en la siguiente tabla:

Tabla 20 Activos Diferidos

Activos Diferidos	Valor Total
Permiso de funcionamiento patente	200
Certificado de salud	25
Gasto de organización	275
Constitución legal de le empresa	550
Estudio y elaboración del proyecto	675
Subtotal	1.725,00
Imprevistos 5%	86,25
TOTAL	1.811,25

Fuente: *Elaboración propia*

Amortización de activo diferido

Los pagos de los activos diferidos se realizan en diez años divididos en cuotas como se realiza en la siguiente tabla:

Tabla 21 Amortización de activos diferidos

Años	Activos Diferidos	Amortización	Saldo Final
1	1811,25	181,125	1630,125
2	1630,125	181,125	1449
3	1449	181,125	1267,875
4	1267,875	181,125	1086,75
5	1086,75	181,125	905,625
6	905,625	181,125	724,5
7	724,5	181,125	543,375
8	543,375	181,125	362,25
9	362,25	181,125	181,125
10	181,125	181,125	0

Fuente: *Elaboración propia*

Activos circulantes

Son los recursos utilizados durante el proceso de la producción del presente año, de acuerdo con los estudios se proyecta la crianza de 30250 pollos criollos al año, con pollos de días de nacido hasta su etapa de comercialización que será después de 4 meses.

Costos de producción

Los costos de costos son los componentes fundamentales que se encuentran en todo el proceso de producción, de la empresa Chickens Criollo M.C, cuentan con los siguientes:

Materia prima directa

Los insumos y materiales empleados para la producción de pollos criollos son esenciales ya que están presentes en los pollos bebes ya que se utiliza el alimento balanceado para su crecimiento se requieren de 420 quintales a diarios se calcula que se puede utilizar hasta 3 quintales ya que su alimentación es muy importante durante los primeros 28 días, de acuerdo a las investigaciones sustentadas un pollo puede consumir de 100 gramos al día de alimentos mientras avanza empieza el proceso de engorde que indican un 30 a 56 días el pollo consume el doble como 400 gramos o sea 6 quintales diarios que significa 840 quintales lo cual en un proceso que alimentara 24,000 pollos de acuerdo a la producción anual existirá un total de 4 proceso al año donde se alimentará a un total de 175780

Tabla 22 Materia prima directa

Indicador	Unidad	Cantidad proceso	Valor unitario	Total, de año
Balanceado inicial	Saco de 41 kg	420	24	10080
Balanceado engorde	Saco de 41 kg	840	26	21840
Pollos pequeños criollos	Unidad	6000	0,5	3000
Total				34920

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23 Total de materia prima anual

Detalle	Proceso	Valor
Materia prima directa	1	34920
Materia prima directa	2	34920
Materia prima directa	3	34920
Materia prima directa	4	34920
TOTAL		139680

Fuente: Elaboración propia

Materia prima indirecta

Los suministros complementarios para el desarrollo de pollos criollos Chickens Criollo M.C, tales como fármacos biológicos las cuales se observa en el siguiente cuadro los cuales serán utilizados en los 4 procesos con un total de:

Tabla 24 Materia prima indirecta proceso 1

Detalle	Unidad	Cantidad procesó	Valor unitario	Total, de año
Vacuna Gumboro	Dosis	6.000	0,02	120
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	6.000	0,01	60
Neutralizador de Cloro	Unidad	10	10	100
Vitaminas y Prebióticos	Unidad	12	9	108
TOTAL				388

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25 Total de materia prima indirecta

Detalle	Proceso	Valor
Materia prima indirecta	1	388
Materia prima indirecta	2	388
Materia prima indirecta	3	388
Materia prima indirecta	4	388
TOTAL		1552

Fuente: Elaboración propia

Mano de obra directa

La mano de obra directa es un pilar fundamental dentro de la empresa ya que es quien realiza las actividades necesarias que la empresa requiere de acuerdo a lo mencionado tenemos al personal encargado de la producción avícola de acuerdo a las investigaciones es necesario la presencia de un trabajador y el asesoramiento de un veterinario especializado, a quienes se les preverá pagar por sus servicios de vez en cuando de acuerdo a lo establecido en el Ministerio laboral.

Mano de obra indirecta

Es el personal encargado de las actividades administrativa de la empresa quien dirigen y ayudan al desenvolvimiento correcto de los trabajadores de mano de obra directa, quienes están a cargo de un jefe de ventas y chofer vendedor

Tabla 26 Mano de obra directa e indirecta

Cargo	N. personas	Total, mensual	Categoría	Total, anual	Sueldo anual con beneficios
Jefe de producción	1	600	Producción	7.200,00	9.360,00
Obrero	1	500	Producción	6.000,00	7.854,00
TOTAL					17.214,00

Fuente: Elaboración propia

Indumentaria de la empresa

Para esta área se realiza la compra de instrumentos cruciales para el desenvolvimiento laboral con las respectivas normas de seguridad que se brinda al trabajador en el desarrollo de la producción.

Tabla 27 Instrumento de producción

Objetos	Unidad	Cifra	Valor unidad	Total
Mascarillas	Caja	10	3,5	35
Gorras	Unidad	12	3	36
Overoles	Unidad	7	14	98
Guantes	Caja	10	4	40
Botas	Unidad	10	9	90
TOTAL				299

Fuente: Elaboración propia

Equipo de seguridad

Son aquellos instrumentos de primeros auxilios que se los emplea en caso de accidentes inesperados en la empresa

Tabla 28 Equipos de seguridad

Objetos	Unidad	Cifra	Valor unitario	Total
Botiquines	Unidad	3	20	60
Extintores	Unidad	3	25	75
TOTAL				135

Fuente: Elaboración propia

Servicios básicos de producción

Estos son los servicios principales utilizados durante todo el desarrollo del producto en el área de galpones la administración etc.

Tabla 29 Servicios básicos de producción

Indicador	Unidad	Cantidad	Valor unidad	Total
Agua	m3	150	0,23	34,5
Energía eléctrica	kW	120	0,09	10,8
TOTAL				45,3

Fuente: Elaboración propia

Gastos de operación

Tabla 30 Sueldos

Sueldos Gerente - secretaria					
Cargo	N. personas	Total, mensual	Categoría	Total, anual	Sueldo anual con beneficios
Gerente general	1	900.000	administración	10.800.000	14.040,00
Secretaria	1	400,00	administración	4.800,00	635.820,00
TOTAL					649.860,00
Sueldo Jefe Financiero - Contador					
Cargo	N. personas	Total, mensual	Categoría	Total, anual	Sueldo anual con beneficios
Jefe Financiero	1	600,00	administración	7.200,00	9.360,00
Contadora	1	550,00	administración	716,825	8.601,90
TOTAL					17.961,90
Sueldo Jefe de ventas - Chofer					
Cargo	N. personas	Total, mensual	Categoría	Total, anual	Sueldo anual con beneficios
Vendedor	1	550,00	Ventas	716,83	8.601,90
Chofer	1	700,00	Ventas	903,80	10.845,60
TOTAL					19.447,50

Fuente: Elaboración propia

Servicios básicos de administración

Tabla 31 Servicios básicos

Indicador	Unidad	Numero	valor unitario	Total, mensual	Total, Anual
Agua	m3	50	0,23	11,5	138
Internet	Wifi	Ilimitadas	25	25	300
Teléfono	Horas	Ilimitadas	22	22	264
Energía Eléctrica	kW	55	0,16	8,8	105,6
TOTAL					807,6

Fuente: Empresa Eléctrica Municipio de Riobamba

Suministros de oficina

Tabla 32 Suministros

Indicador	Unidad	Numero	valor unitario	Total, mensual
Grapadora	Unidad	1	6	6
Grapas	Caja	1	3	3
Perforadora	Unidad	2	5	10
Archivadores	Unidad	3	3,00	9
facturadoras	Unidad	2	9	18
Borrador de queso	Unidad	2	0,75	1,5
Marcadores	Unidad	4	1,5	6
Corrector liquido	Unidad	4	1	4
Esfero	Caja	1	2,5	2,5
Lápiz	Caja	1	2	2
Hojas papel bond	Resma	4	4,25	17
TOTAL				79

Fuente: Papelerías Locales

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

Tabla 33 Materiales de aseo

Indicador	Unidad	Numero	Valor, Unidad	Total, mensual	Total, Anual
Escobas de cerdas	Unidad	1	2,5	2,5	30
Porta papel	1x6	2	3	6	72
Secador de manos	Unidad	2	3	6	72
Detergente funda de 500	Gramos	3	1,5	4,5	54
Ambientales	Litros	6	0,2	1,2	14,4
Desinfectantes	Litros	6	7	42	504
Jabón de tocador	1x10	4	3	12	144
Trapeadores	Unidad	3	5	15	180
Basurero	Unidad	6	4	24	288
Recogedor de basura	Unidad	4	6	24	288
TOTAL				137,2	1646,4

Fuente: Almacenes de la localidad

Gastos de venta

Tabla 34 Publicidad

Indicador	Unidad	Cantidad	Precio	Total, mensual	Total, Anual
Radio escucha					
Riobamba	Mb	20	0,50	10	120
Página Web	Minuto	2 diarios	6	50	600
TOTAL					720

Fuente: Radio de la localidad

Combustible para vehículo

Tabla 35 Combustible

Indicador	Unidad	Cantidad	Precio	Total, mensual	Total, Anual
Gasolina	Galones	1200	2,55	3060	36720
TOTAL					36720

Fuente: Mecánica Local

Mantenimiento para vehículo.

Tabla 36 Mantenimiento vehicular

Indicador	Tiempo	Precio	Total, Anual
Mantenimiento	Cada Trimestre	150,00	600
TOTAL			600

Fuente: Mecánica Local

Inversión inicial

Tabla 37 Inversión inicial

Descripción	Valor
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	21.000,00
Infraestructura	70.740,00
Maquinaria y equipo	505,00
Vehículo	18.000,00
Materiales de producción	2.030,00
Equipo de computación	1.340,00
Muebles de oficina	1.130,00

Equipo de Oficina	381,00
SUBTOTAL	115.126,00
Imprevistos 5%	5.756,30
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	120.882,30
ACTIVOS DIFERIDOS	
<hr/>	
Permiso de funcionamiento y patente	200,00
Certificado de Salud	25,00
Gasto de organización	275,00
Constitución legal de la empresa	550,00
Estudio y elaboración del proyecto	675,00
Subtotal	1.725,00
Imprevistos 5%	86,25
TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS	1.811,25
ACTIVOS CIRCULANTES	
<hr/>	
Costo de producción	
Materia prima directa	139.680,00
Materia prima indirecta	1.552,00
Mano de obra directa e indirecta	17.214,00
Indumentaria de producción	299,00
Equipo de seguridad	135,00
Servicios básicos de producción	45,30
Gastos Administrativos	
Sueldos Administrativos	57.272,45
Servicios básicos de administración	8.076,00
Suministros de oficina	79,00
Objetos de aseo y limpieza	16.464,00
Gastos de Ventas	
Publicidad	720,00
Combustible de vehículo	36.720,00
Mantenimiento vehicular	600,00
SUBTOTAL	278.856,75
Imprevistos 5%	13.942,84
Total, Activos Circulantes	292.799,59
TOTAL, INVERSION INICIAL	415.493,14
<hr/>	

Fuente: Elaboración propia

Financiamiento

Para dar inicio a las actividades del proyecto, no siempre se cuenta con el efectivo necesario para su instalación, por lo cual los emprendedores requieren el aporte de socios o acuden a una entidad financiera para solicitar crédito o financiación.

Una vez determinado el valor de inversión inicial se determina que, el 31% del proyecto será financiado con recursos propios del dueño del Ciber y el 69% se solicitará financiación externa del Banco Pichincha.

Tabla 38 Estructura financiera

Financiamiento	Valor	%
Inversión Inicial	415.493,14	100%
Interna	100.193,14	35%
Externa	315.300,00	65%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 25 Estructura de financiamiento



Fuente: Elaboración propia

Evaluación Financiera (VAN, TMAR, TIR, PRI, PUNTO DE EQUILIBRIO)

CRIANZA Y COMERCIALIZACION DE POLLOS CRIOLLOS EN RIOBAMBA PROYECCION DE VENTAS

VENTAS						
DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	
Ventas diarias unidades	25,00	30,00	30,00	35,00	40,00	
ventas mes unidades	3500,00	600,00	600,00	700,00	800,00	
VENTAS año(Unidades)	42000,00	48300,00	55545,00	66654,00	79984,80	292.483,80
VENTAS CONTADO (Unidades)	42.000,00	48.300,00	55.545,00	66.654,00	79.984,80	
VENTAS CREDITO (Unidades)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PRECIO VENTA CONTADO sin iva	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	
PRECIO VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
TOTAL VENTA CONTADO	\$42.000,00	\$48.300,00	\$55.545,00	\$66.654,00	\$79.984,80	
TOTAL VENTA CREDITO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
VENTAS TOTALES	\$42.000,00	\$48.300,00	\$55.545,00	\$66.654,00	\$79.984,80	\$292.483,80

\$ 1,00

VALORACION DE LA INVERSIÓN

ACTIVO	VALOR ORIGINAL
Terreno	\$ 680,00
Infraestructura	\$ 985,00
Maquinaria y equipo	\$ 345,00
Vehiculo	\$ 16.000,00
Materiales de produccion	\$ 1.030,00
Equipos de computacion	\$ 1.235,00
Muebles de oficina	\$ 458,00
Equipos de oficina	\$ 380,00
Constitución y permisos	\$ 500,00
TOTALES	\$ 21.613,00
CAPITAL DE TRABAJO 20 %	\$ 4.322,60
TOTAL INVERSION	\$ 25.935,60

PROYECCION DE COMPRAS**COMPRAS**

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
COMPRAS (Unidades)	42.000,00	48.300,00	55.545,00	66.654,00	79.984,80
Balanceado inicial	12,50	14,38	16,53	19,84	23,81
Balanceado engorde	12,50	14,38	16,53	19,84	23,81
Pollos pequeños criollos	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Vacuna Gumboro	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Vacuna Newcastle-BI	1.680,00	1.932,00	2.221,80	2.666,16	3.199,39
Neutralizador de Cloro	14,00	16,10	18,52	22,22	26,66
Vitaminas y Probioticos	388,89	447,22	514,31	617,17	740,60
Mascarillas	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Gorras	10,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Overoles	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
Guantes	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Botas	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Suministros de oficina	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Suministros de limpieza	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
PRECIO COMPRA UNIDAD					
Balanceado inicial	\$24,00	\$24,00	\$24,00	\$24,00	\$24,00
Balanceado engorde	\$26,00	\$26,00	\$26,00	\$26,00	\$26,00
Pollos pequeños criollos	\$0,75	\$0,75	\$0,75	\$0,75	\$0,75
Vacuna Gumboro	\$3,30	\$3,30	\$3,30	\$3,30	\$3,30
Vacuna Newcastle-BI	\$2,70	\$2,70	\$2,70	\$2,70	\$2,70
Neutralizador de Cloro	\$24,23	\$24,23	\$24,23	\$24,23	\$24,23
Vitaminas y Probioticos	\$9,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Mascarillas	\$3,50	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00
Gorras	\$3,00	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50
Overoles	\$14,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00	\$15,00
Guantes	\$4,00	\$4,00	\$4,00	\$4,00	\$4,00
Botas	\$9,00	\$8,00	\$8,00	\$8,00	\$8,00
Suministros de oficina	\$73,70	\$73,70	\$73,70	\$73,70	\$73,70
Suministros de limpieza	\$119,20	\$119,20	\$119,20	\$119,20	\$119,20
Total					
Total Balanceado inicial	\$300,00	\$345,00	\$396,75	\$476,10	\$571,32
Total Balanceado engorde	\$325,00	\$373,75	\$429,81	\$515,78	\$618,93
Total Pollos pequeños criollos	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00
Total Vacuna Gumboro	\$396,00	\$396,00	\$396,00	\$396,00	\$396,00
Total Vacuna Newcastle-BI	\$4.536,00	\$5.216,40	\$5.998,86	\$7.198,63	\$8.638,36
Total Neutralizador de Cloro	\$339,22	\$390,10	\$448,62	\$538,34	\$646,01
Total Vitaminas y Probioticos	\$3.500,00	\$2.236,11	\$2.571,53	\$3.085,83	\$3.703,00
Total Mascarillas	\$420,00	\$1.800,00	\$1.800,00	\$1.800,00	\$1.800,00
Total Gorras	\$360,00	\$54,00	\$54,00	\$54,00	\$54,00
Total Overoles	\$1.176,00	\$1.260,00	\$1.260,00	\$1.260,00	\$1.260,00
Total Guantes	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00
Total Botas	\$540,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00
Total Suministros de oficina	\$589,60	\$589,60	\$589,60	\$589,60	\$589,60
Total Suministros de limpieza	\$1.192,00	\$1.192,00	\$1.192,00	\$1.192,00	\$1.192,00
	\$18.413,82	\$19.072,96	\$20.357,17	\$22.326,28	\$24.689,22
					\$104.859,45

ANEXO DE REMUNERACIONES

CARGO	n° de personas	Sueldo mes	Categorización	Sueldo anual	Sueldo anual con beneficios
Gerente general	1	\$ 900,00	A	\$ 10.800,00	\$ 14.040,00
Secretaria	1	\$ 400,00	P	\$ 4.800,00	\$ 6.240,00
Jefe financiero	1	\$ 600,00	A	\$ 7.200,00	\$ 9.360,00
Contadora	1	\$ 550,00	A	\$ 6.600,00	\$ 8.580,00
Vendedor	1	\$ 550,00	V	\$ 6.600,00	\$ 8.580,00
Chofer	1	\$ 700,00	V	\$ 8.400,00	\$ 10.920,00
Total				\$ 57.720,00	\$ 4.810,00

DETALLE DE GASTOS DEL PROYECTO

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos de producción por unidad	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Unidades producidas	42.000	48.300	55.545	66.654	79.985
Gastos de producción en USD	\$4.680,00	\$5.382,00	\$6.189,30	\$7.427,16	\$8.912,59
Arriendos año	\$7.800,00	\$7.800,00	\$7.800,00	\$7.800,00	\$7.800,00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	\$12.480,00	\$13.182,00	\$13.989,30	\$15.227,16	\$16.712,59

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Gastos administrativos por año	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00
TOTAL ADMINISTRACION	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00	\$4.280,00

DETALLE	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
Publicidad anual	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL PUBLICIDAD	\$720,00	\$720,00	\$720,00	\$720,00	\$720,00
TOTAL	\$17.480,00	\$18.182,00	\$18.989,30	\$20.227,16	\$21.712,59

VAN

CALCULO DEL VAN

FACTOR DE DESCUENTO= $\frac{1}{(1 + 0,25) n}$
--

AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ -25.935,60	1	\$ -25.935,60
1	\$ 1.131,83	0,8	\$ 905,47
2	\$ 4.243,31	0,64	\$ 2.715,72
3	\$ 7.490,01	0,512	\$ 3.834,89
4	\$ 12.468,29	0,4096	\$ 5.107,01
5	\$ 44.428,18	0,32768	\$ 14.558,22
TOTAL	\$ 43.826,03		\$ 1.185,71

Valor actual neto al 25 % \$ 1.185,71

Valor con EXCEL \$ 1.185,71

CALCULO DEL VAN

FACTOR DE DESCUENTO= $\frac{1}{(1 + 0,25) n}$
--

AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUEN TO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ -25.935,60	1	\$ -25.935,60
1	\$ 1.131,83	0,8	\$ 905,47
2	\$ 4.243,31	0,64	\$ 2.715,72
3	\$ 7.490,01	0,512	\$ 3.834,89
4	\$ 12.468,29	0,4096	\$ 5.107,01
5	\$ 45.675,58	0,32768	\$ 14.966,97
TOTAL	\$ 45.073,43		\$ 1.594,46

Valor actual neto al 25 % \$ 1.594,46

VAN CON EXCEL **\$ 1.594,46**

TIR

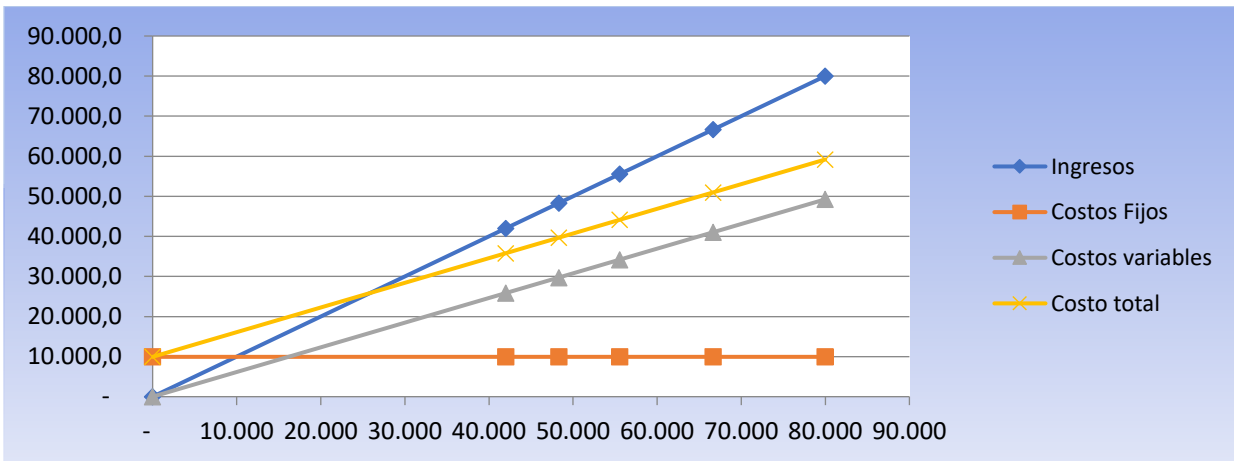
CALCULO DE LA TIR

	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)	Total
FLUJO NETO	\$ -25.935,60	\$ 1.132	\$ 4.243,31	\$ 7.490	\$ 12.468	\$ 44.428	\$ 43.826,03

TIR con excel

26%

PUNTO DE EQUILIBRIO



CONCLUSIONES

- El conocimiento teórico adquirido es esencial para tomar decisiones informadas y estratégicas en el desarrollo de la crianza y comercialización de pollos criollos en la comunidad.
- El análisis de mercado realizado demuestra la existencia de una demanda potencial para los pollos criollos en la zona de estudio.
- La consideración de aspectos técnicos y ambientales refleja un enfoque responsable hacia la sostenibilidad y la gestión adecuada de los recursos.
- El estudio de factibilidad destaca que la crianza y comercialización de pollos criollos en la comunidad de La Moya en la ciudad de Riobamba, es una oportunidad prometedora desde el punto de vista técnico, económico y ambiental. Sin embargo, se deben llevar a cabo estrategias de comercialización efectivas y una gestión adecuada para maximizar el éxito del proyecto. La inversión inicial parece respaldada por los indicadores financieros, lo que sugiere que la iniciativa puede ser beneficiosamente implementada en la comunidad.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar diseños llamativos y estratégicos de marketing con el objetivo de promocionar, atraer clientes, darse a conocer el producto y sus benéficos nutricionales con el objetivo de resaltar entre los competidores
- Se recomienda realizar estrategias y evaluaciones del mercado actual para brindar productos de calidad y servicios de acuerdo a sus necesidades y deseos.

- Estudiar los alimentos y suplementos químicos que se los proporciona durante su proceso de producción, para llevar un control adecuado con productos óptimos para la misma.
- Se recomienda implementar sistemas de expansión publicitaria por medio de las plataformas más utilizadas actualmente como TikTok, Facebook, Instagram y medios de comunicación de las zonas objetivas.
- Se recomienda un estudio e investigación actuales de manejo administrativo, productivo y comercial de la nueva empresa

BIBLIOGRAFIA

- (Kotler, B. &. (2004). *Centro Universitario Casandoo*. Obtenido de Centro Universitario Casandoo.:
http://www.profesoresuniversitarios.org.mx/catedra_ciencia_international_journal/0024_estudios_de_mercado_opinion_empresarios.pdf
- Armstrong. (1992). *redalyc*. Obtenido de redalyc:
<https://www.redalyc.org/pdf/1814/181457243001.pdf>
- Bobadilla-Soto. (2014). *Universidad Veracruzana*. Obtenido de Universidad Veracruzana:
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/05CA2021-1.pdf>
- Brian Cooper, . F., & McNeill, G. (2000). *Cómo iniciar y administrar un restaurante*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- D, R. (14 de 08 de 2009). La industria avícola ecuatoriana . *engormix, productor*. Obtenido de
<https://www.engormix.com/avicultura/articulos/industria-avicola-ecuatoriana-t28083.htm>
- Diana Espea Garcia. (15 de abril de 2021). *EL PRODUCTOR*. Obtenido de La avicultura en Ecuador y su futuro. Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador: <https://elproductor.com/2021/04/la-avicultura-en-ecuador-y-su-futuro/>
- Kotler. (s.f.). En C. D. Kotler Philip, *Dirección de Marketing, Edición del Milenio* (pág. 10). Prentice Hall. Obtenido de Dirección de Marketing, Edición del Milenio.
- Kotler, P. (2003). *zendesk*. Obtenido de zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>
- Leiton, A. A. (25 de septiembre de 2017). *Gallinas criollas: Contribución de las comunidades campesinas, indígenas y afrocolombianas a la conservación de la agrobiodiversidad*, 67.68. (V. S. Prada, Editor, & G. A. Ortiz, Productor) doi:10.100/182
- Medina Vasquez, C. N. (06 de 06 de 2019). *univercidad nacional abierta y a distancia*. (G. Alarcon Gil, Ed.) Recuperado el 13 de 08 de 2023, de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/28005>:
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/28005>
- Mezones-Santana, J. J. (2022). Valoración de la filosofía de economía circular en una producción avícola de Ecuador. *43(2)*, 90-98. doi:<http://orcid.org/0000-0003-4566-994X>
- Molla. (2006). *ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR*.
- Orellana, J. (2007). *Corporación Nacional de Abicultores del Ecuador CONAVE*. Obtenido de
http://amevea-ecuador.org/web_antigua/datos/AMEVEA
- Philip, K. (2001). *mediummultimedia*. Obtenido de mediummultimedia:
<https://www.mediummultimedia.com/marketing/que-es-el-marketing-segun-los-autores/>
- Ramírez. (2000). *biblio3*. Obtenido de biblio3: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/lote01/Medina-Carlos.pdf>

- Rodrigues, D. (14 de 08 de 2009). La industria avícola ecuatoriana . *Engormix, Productor*. Obtenido de <https://www.engormix.com/avicultura/articulos/industria-avicola-ecuatoriana-t28083.htm>
- Ruíz, a. d.a. (15 de 12 de 2017). Tipos de factibilidad y METODOLOGÍA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO. *Revista Publicando*, pág. 13. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836>
- Ruíz, C. d. (15 de 12 de 2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando* , pág. 1.
doi:https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604
- Sapag. (1995). *UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR*. Obtenido de UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR:
<http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/lote01/Cabrera-Jose.pdf>
- Welsch. (2005). *repositorio.utmachala*. Obtenido de repositorio.utmachala.:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/8816/1/ECUACE-2016-EC-CD00012.pdf>
- (Kotler, B. &. (2004). *Centro Universitario Casandoo*. Obtenido de Centro Universitario Casandoo.:
http://www.profesoresuniversitarios.org.mx/catedra_ciencia_international_journal/0024_estudios_de_mercado_opinion_empresarios.pdf
- Armstrong. (1992). *redalyc*. Obtenido de redalyc:
<https://www.redalyc.org/pdf/1814/181457243001.pdf>
- Bobadilla-Soto. (2014). *Universidad Veracruzana*. Obtenido de Universidad Veracruzana:
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/05CA2021-1.pdf>
- Brian Cooper, . F., & McNeill, G. (2000). *Cómo iniciar y administrar un restaurante*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- D, R. (14 de 08 de 2009). La industria avícola ecuatoriana . *engormix, productor*. Obtenido de <https://www.engormix.com/avicultura/articulos/industria-avicola-ecuatoriana-t28083.htm>
- Diana Espea Garcia. (15 de abril de 2021). *EL PRODUCTOR*. Obtenido de La avicultura en Ecuador y su futuro. Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador: <https://elproductor.com/2021/04/la-avicultura-en-ecuador-y-su-futuro/>
- Kotler. (s.f.). En C. D. Kotler Philip, *Dirección de Marketing, Edición del Milenio* (pág. 10). Prentice Hall. Obtenido de Dirección de Marketing, Edición del Milenio.
- Kotler, P. (2003). *zendesk*. Obtenido de zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>
- Leiton, A. A. (25 de septiembre de 2017). *Gallinas criollas: Contribución de las comunidades campesinas, indígenas y afrocolombianas a la conservación de la agrobiodiversidad*, 67.68. (V. S. Prada, Editor, & G. A. Ortíz, Productor) doi:10.100/182


- Medina Vasquez, C. N. (06 de 06 de 2019). *univercidad nacional abierta y a distancia*. (G. Alarcon Gil, Ed.) Recuperado el 13 de 08 de 2023, de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/28005>:
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/28005>
- Mezones-Santana, J. J. (2022). Valoración de la filosofía de economía circular en una producción avícola de Ecuador. *43*(2), 90-98. doi:<http://orcid.org/0000-0003-4566-994X>
- Molla. (2006). *ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR*.
- Orellana, J. (2007). *Corporación Nacional de Abicultores del Ecuador CONAVE*. Obtenido de http://amevea-ecuador.org/web_antigua/datos/AMEVEA
- Philip, K. (2001). *mediummultimedia*. Obtenido de mediummultimedia:
<https://www.mediummultimedia.com/marketing/que-es-el-marketing-segun-los-autores/>
- Ramírez. (2000). *biblio3*. Obtenido de biblio3: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/lote01/Medina-Carlos.pdf>
- Rodrigues, D. (14 de 08 de 2009). La industri abicola ecuatoriana . *Engormix, Productor*. Obtenido de <https://www.engormix.com/avicultura/articulos/industria-avicola-ecuatoriana-t28083.htm>
- Ruíz, a. d.a. (15 de 12 de 2017). Tipos de factibilidad y METODOLOGÍA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO. *Revista Publicando*, pág. 13. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836>
- Ruíz, C. d. (15 de 12 de 2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando* , pág. 1.
doi:https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604
- Sapag. (1995). *UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR*. Obtenido de UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR:
<http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/lote01/Cabrera-Jose.pdf>
- Welsch. (2005). *repositorio.utmachala*. Obtenido de repositorio.utmachala.:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/8816/1/ECUACE-2016-EC-CD00012.pdf>


Anexos

Estudio de Factibilidad de Crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba

Por favor, su ayuda llenando el siguiente formulario el mismo que permitirá desarrollar un estudio de factibilidad para la crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba.

Estudio de Factibilidad de Crianza y Comercialización de Pollos Criollos en Riobamba

nubeluz2602@gmail.com [Cambiar cuenta](#) 

 No compartido

Sección sin título

1.- Edad

18 - 25

26 - 33

34 - 42

43 o más

2.- Sexo

Masculino

Femenino

3.- Parroquia donde se encuentra

- Maldonado
- Veloz
- Lizaraburu
- Velasco
- Yaruquies

4.- Sabe usted a que nos referimos con pollos criollos

- Si
- No

5- Cuál es su preferencia al momento de consumir carnes

- Pollo
- Pescados
- Carne
- Otros

6.- Qué lugares frecuenta para la compra de pollos para consumo

- SuperMaxi
- Aki
- Minimarket
- Tiendas
- Mercado

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los pollos criollos de alta calidad?

- De 1,25 a 1,45 usd
- De 1,50 a 1,90 usd
- De 2,00 a 2,25 usd

8.- ¿Cómo le gustaría que le entregemos sus productos?

- Funda general
- Gavetas
- Funda individual
- Cartones

9.- ¿Cómo le gustaría que fuera su forma de pago?

- Tarjeta
- Transferencia
- Efectivo

[Atrás](#)[Enviar](#)[Borrar formulario](#)



