



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

#### **TRABAJO DE GRADO**

##### **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GALPÓN PRODUCTOR Y COMERCIALIZADOR DE AVES DE RAZA PURA EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA C.P.A**

##### **AUTORES:**

- **ADRIANA ALEXANDRA HURTADO CHULDE**
- **FABIÁN RAMIRO VACA SIERRA**

##### **DIRECTOR:**

- **ING. COM. MAURICIO ARAGÓN**

**IBARRA, 22 ABRIL 2015**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad para la creación de un galpón productor y comercializador de gallos de raza pura, en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura tienen como objetivo obtener aves de primer nivel mediante la evaluación y análisis del caste de ejemplares del mismo linaje, quienes destacarán las características deseadas por los consumidores, se debe recalcar que las aves de raza pura son aptas para la pelea pero la costumbre gallística existente en la ciudad y país no suele organizar eventos entre sí, y contribuye al apareamiento entre distintas razas o comúnmente conocido como la técnica de refrescar linaje, que verifica las características de cada uno de los ejemplares y se unen entre sí para dar origen a un gallo fino o de pelea el cual posee características de combate de distintas razas. Este estudio se desarrolló mediante siete capítulos como es el diagnóstico situacional el cual determinó la existencia de población aficionada a las peleas de gallos que brinda apertura a la creación de la microempresa. El marco teórico proporcionó información teórica científica necesaria para deducción de mecanismos relacionados con el proyecto. El estudio de mercado reveló la existencia de la demanda insatisfecha por lo que es indispensable formular estrategias de mercado las cuales servirán para satisfacer las necesidades del cliente. El análisis técnico verificó el estado de las áreas, las condiciones climáticas, físicas y administrativas de la localización del proyecto son aptos para el desarrollo del mismo. El plan financiero verificó la viabilidad del proyecto mediante el cálculo del TIR del 13,58%; un de VAN 15.520,33 USD y el costo beneficio de 1, 87 usd. La estructura organizacional es esencial para la microempresa porque determina cómo será su constitución, los requisitos legales y necesarios para la ejecución de la misma. Los impactos generados por el proyecto son de carácter bajo positivos, los cuales nos indican que al estar en marcha el proyecto no se verá afectado el medio ambiente.

## ABSTRACT

The present feasibility study for the creation of a warehouse producer and marketer of cocks of pure race, in the city of Ibarra province Imbabura have as objective obtain birds of first level through the evaluation and analysis of the caste of copies of the same lineage, who will highlight the characteristics desired by consumers, it must be stressed that birds Purebred are suitable for the fight but the existing cockfighting custom in the city and country not usually organize events together, and contributes to mating between different races or commonly known as the technique of cooling lineage, which verifies the characteristics of each of the copies and are joined together to give rise to a fine or cock fighting which has combat characteristics of different races. This study was carried out by seven chapters such as situational analysis which determined the existence of amateur population cockfighting that provides openness to the creation of microenterprises. The theoretical framework provided scientific theoretical information necessary for deduction related to the project mechanisms. This study was carried out by seven chapters such as situational analysis which determined the existence of amateur population cockfighting that provides openness to the creation of microenterprises. The theoretical framework provided theoretical information needed for scientific deduction mechanisms related to Project the market study revealed the existence of the unsatisfied demand and it is therefore essential to develop market strategies which will serve to meet the needs of the client. The technical analysis verified the status of the areas, climatic conditions; physical and administrative location of the project is suitable for the development of the same. The financial plan verified the feasibility of the project through the calculation of the IRR of 13, 58%; of VAN 15.520,33 USD and the cost benefit of 1, 87 usd. The organizational structure is essential for the microenterprise because it determines how it will be its Constitution, the legal requirements and necessary for the implementation of the same. The impacts generated by the project are of character under positive, which tell us that by being on the launching of the project will not be affected the environment.

## AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

Nombres:



Adriana Alexandra Hurtado Chulde

C.I.:040150868-4



Fabián Ramiro Vaca Sierra

C.I.:100351600-0

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por los egresados Adriana Alexandra Hurtado Chulde, Fabián Ramiro Vaca Sierra, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: Estudio de factibilidad para la creación de un galpón productor y comercializador de aves de razas puras en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 22 días del mes de abril del 2016.

Firma:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mauricio Aragón', is written over a horizontal dotted line. The signature is stylized and somewhat abstract.

Ing.Com. Mauricio Aragón

C.I.: 100160056-6



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## CESIÓN DE

## DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotros, Adriana Alexandra Hurtado Chulde, con cédula de ciudadanía Nro. 040150868-4, Fabián Ramiro Vaca Sierra, con cédula de ciudadanía Nro. 100351600-0, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autores del trabajo de grado denominado: “Estudio de factibilidad para la creación de un galpón productor y comercializador de aves de razas puras en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura ”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA. En la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Adriana Alexandra Hurtado Chulde  
C.I.:040150868-4



Fabián Ramiro Vaca Sierra  
C.I.:100351600-0

Ibarra, a los 22 días del mes de abril del 2016



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

### A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>Cédula de identidad:</b>	0401508684		
<b>Apellidos y nombres:</b>	Hurtado Chulde Adriana Alexandra		
<b>Dirección:</b>	Luis Vargas Torres y Gonzalo Gómez Jurado esq.		
<b>Email:</b>	adryh16@gmail.com		
<b>Teléfono fijo:</b>	062291966	<b>Teléfono móvil:</b>	09933048780
<b>Cédula de identidad:</b>	100351600-0		
<b>Apellidos y nombres:</b>	Vaca Sierra Fabián Ramiro		

<b>Dirección:</b>	Luis Vargas Torres y Gonzalo Gómez Jurado esq.		
<b>Email:</b>	fabian_ramiro_vaca@hotmail.es		
<b>Teléfono fijo:</b>	062957895	<b>Teléfono móvil:</b>	0981523630

<b>Datos de la obra</b>	
<b>Título:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GALPÓN PRODUCTOR Y COMERCIALIZADOR DE AVES DE RAZA PURA EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>Autores:</b>	Adriana Alexandra Hurtado Chulde Fabián Ramiro Vaca Sierra
<b>Fecha: aaaa/mm/dd</b>	<b>2016/04/22</b>
<b>Solo para trabajos de grado</b>	
<b>Programa:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Posgrado
<b>Título por el que opta:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>Asesor /director:</b>	Ing. Mauricio Aragón



## AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotros, Adriana Alexandra Hurtado Chulde con cédula de ciudadanía Nro. 040150868-4, Fabián Ramiro Vaca Sierra con cedula de ciudadanía N° 1003516000 en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 22 días del mes de abril de 2016

### LOS AUTORES:



Adriana Alexandra Hurtado Chulde  
C.I.:040150868-4



Fabián Ramiro Vaca Sierra  
C.I.:100351600-0

## DEDICATORIA

El presente trabajo de grado lo dedico primeramente e Dios por darme las fuerzas necesarias de como sobrellevar mi vida y por guiarme para cumplir mis objetivos.

A mis hijos Taylor y Pauleth por ser el motor de mi vida y la razón de cumplir unos de mis más gloriosos objetivos.

A mis padres Doris Chulde y Rafael Hurtado por haber creído en mí, por su ayuda constante y el apoyo incondicional que día a día me brindaron en toda mi jornada estudiantil para así hacerme crecer como persona y profesional.

A mi hermana Andrea que siempre fue mi compañera y siempre supo guiarme, gracias por tu apoyo.

*Adriana*

El presente trabajo de grado lo dedico en primer lugar a mi hijo Taylor Vaca, la razón y motivo para salir adelante y poder ofrecerle un buen por venir, siendo ejemplo a seguir en su formación encaminado por el sendero del bien.

A mis padres Ramiro Vaca y Ruth Sierra por brindarme la educación y por su arduo trabajo y constancia para que fuera posible mirar a su hijo realizado, hoy les demuestro que valió la pena el esfuerzo, alcanzando una más de mis metas principales.

A mi querida esposa Adriana Hurtado por darme la fortaleza para seguir surgiendo paso a paso en este uno de nuestros mayores sueños, hoy en día lo estamos alcanzando juntos como lo esperábamos con mucho anhelo.

A mis hermanas Tulia, Margarita, Adriana, Lorena Vaca Sierra por ser mi ejemplo a seguir y fuente de motivación en los momentos más difíciles atravesados en el transcurso de la carrera, encaminándome por el mejor camino.

Fabián

## AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos a la Universidad Técnica del Norte por abrirme sus puertas y conjuntamente con sus docentes haber formado mi segundo hogar en el cual

A mi esposo y compañero de tesis Fabián Vaca por brindarme el apoyo necesario en los arduos años de vida estudiantil y así poder cumplir una meta más de nuestra vida profesional.

A la familia Vaca Sierra, en especial a Sra. Ruth Sierra por haberme brindado su apoyo incondicional y haberme guiado durante mi carrera universitaria.

A mi tutor de tesis y tribunal por haber sacrificado su tiempo al momento de guiarme brindándome sus conocimientos, su manera de trabajar y por la paciencia que han tenido.

A mis maestros que prepararon en mí un suelo fértil a través sus conocimientos, su persistencia, su manera de trabajar y su motivación para el aprendizaje.

A mis compañeros de clase gracias al compañerismo, amistad y apoyo moral en el diario vivir.

*Priana*

Infinito agradecimiento a mi querida institución Universidad Técnica Del Norte al forjar en mi buenos conocimientos y valores que serán muy útiles en el desempeño profesional.

Agradezco a la familia Hurtado Chulde por la confianza depositada en mi persona en sacar adelante a mi familia pese a los obstáculos que se presentaron en el transcurso de la carrera universitaria, nos supieron guiar y apoyar constantemente.

Agradezco a mis compañeros de aula por los buenos momentos y apoyo incondicional pese a las dificultades que se presentan en el día a día y los hemos sabido superar con el trabajo conjunto.

A la docencia en general por compartir sus sabios conocimientos y experiencias como seres humanos, enriqueciéndonos en conocimiento y formando profesionales éticos, capaces y responsables.

Fabián

## ÍNDICE

AUTORÍA.....	IV
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN .....	VII
DEDICATORIA .....	X
ÍNDICE.....	XII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xxiv
ÍNDICE DE TABLAS .....	xxv
INDICE DE GRÁFICOS .....	xxviii
JUSTIFICACIÓN .....	XXIX
OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	XXX
ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA.....	XXXI
Métodos.....	xxxii
Inductivo .....	xxxii
Deductivo.....	xxxii

Técnicas .....	xxxii
Encuesta .....	xxxii
CAPÍTULO I .....	32
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	32
1.1 Antecedentes .....	32
1.2 Objetivos .....	33
1.3 Variables .....	34
1.4. Matriz de relación diagnóstica .....	35
Mecánica operativa .....	35
Información Analítica .....	35
Información bibliográfica .....	36
Variables Políticas .....	36
Matriz AOOR.....	38
Plan de contingencias.....	39
Conclusión del CAPÍTULO.....	39
CAPÍTULO II.....	40
MARCO TEÓRICO.....	40

2.1. Microempresa .....	40
2.1.1. Definición .....	40
2.2. Gallo.....	41
2.2.1. Gallos de raza pura.....	42
2.2.2. Razas de gallos.....	42
2.2.3. Reproducción .....	47
2.2.4. Apareamiento.....	48
2.2.4.1. Fertilización .....	49
2.2.5. Enfermedades.....	50
2.2.6. Alimentación.....	53
2.2.6.1. Cría.....	54
2.2.7. Compost .....	54
2.2.8. Control de plagas .....	55
2.2.9. Incubadora: .....	56
2.3. Estudio de Mercado .....	56
2.4. Estudio Técnico .....	57
2.5. Contabilidad.....	57
2.6. Estructura Administrativa .....	64

2.7. Importación .....	65
Análisis del CAPÍTULO .....	66
CAPÍTULO III.....	67
ESTUDIO DE MERCADO .....	67
3.1. Objetivo general.....	67
3.2. Objetivos específicos .....	67
3.3. Variables e indicadores de variables.....	67
3.5. Matriz de variables de mercado .....	69
3.6. Identificación del producto .....	70
3.7. Características .....	70
3.8. Normativa Sanitaria, técnica y comercial. ....	73
3.9. Segmento de mercado .....	74
3.10. Identificación de la población.....	75
3.11. Determinación de la muestra. ....	75
3.12. Tabulación y análisis de la información .....	76
3.13. Demanda .....	92
3.13.1. Análisis de la demanda .....	92

3.13.2 Proyección de la demanda .....	93
3.14. Oferta .....	93
3.14.1 Análisis de la oferta .....	93
3.14.2 Proyección de la Oferta.....	94
3.14.3. Balance oferta demanda.....	96
3.16. Plan comercial.....	96
3.16.1 Estrategias para el producto .....	96
3.16.2. Estrategia para el precio.....	97
3.16.3. Estrategia para la distribución.....	97
3.17. Análisis del estudio .....	98
CAPÍTULO IV.....	99
ESTUDIO DE TÉCNICO .....	99
4.1 Localización del proyecto .....	99
4.1.1. Macro localización.....	99
4.1.2. Micro localización .....	99
4.2. Ingeniería del Proyecto .....	101
4.2.1 Infraestructura .....	101



4.2.2. Flujo gramas.....	103
4.2.2.1 Flujo gramas de proceso de producción.....	103
4.2.2.2. Flujo gramas de adquisiciones .....	104
4.2.2.3. Flujo gramas de proceso de ventas .....	105
4.3. Determinación de inversiones.....	106
4.3.1 Inversiones Fijas .....	106
4.3.1.1. Terreno.....	106
4.3.1.2. Infraestructura Civil.....	106
4.3.1.3 Requerimiento de Equipo de Oficina.....	106
4.3.1.4. Requerimiento de Muebles y Enseres.....	107
4.3.1.5. Requerimiento de Equipo de Cómputo.....	107
4.3.1.6. Requerimiento de Maquinaria y Equipo .....	108
4.3.1.7. Requerimiento de Equipo de Protección.....	108
4.3.1.8. Requerimiento de Ejemplares .....	109
4.4. Costos de producción.....	109
4.4.1. Materia Prima Directa.....	110
4.4.2. Mano de Obra Directa.....	110
4.4.3. Costos Indirectos de Fabricación .....	111

4.5. Gastos Administrativos .....	112
4.5.1. Sueldos Administrativos .....	112
4.5.2. Suministros de Oficina.....	112
4.5.3. Suministros de Limpieza.....	113
4.5.4. Servicios Básicos .....	114
4.6. Gastos de venta .....	114
4.6. Capital del Trabajo.....	114
4.7. Inversiones Diferidas .....	115
4.8. Inversión Total del Proyecto.....	116
4.9 Análisis del CAPÍTULO.....	116
CAPÍTULO V .....	117
ESTUDIO FINANCIERO .....	117
5.1. Presupuesto de ingresos .....	117
5.1.1. Proyección de ventas.....	117
5.1.2. Proyección del precio.....	118
5.2. Presupuesto de egresos .....	119
5.2.1. Costos de producción.....	119

5.2.1.1. Materia Prima Directa.....	120
5.2.1.2. Mano de Obra Directa.....	120
5.2.1.3 Costos Indirectos de Fabricación.....	120
5.2.2. Gastos Administrativos.....	121
5.2.2.1. Sueldos administrativos.....	121
5.2.2.2. Suministros de oficina.....	121
5.2.2.3. Suministros de Limpieza.....	122
5.2.2.4. Servicios Básicos.....	122
5.2.2.5. Depreciación.....	122
5.2.3. Gastos de Venta.....	123
5.2.4. Gastos Financieros.....	124
5.3. Estados Financieros proyectados.....	124
5.3.1. Estado del Resultados Integral Proyectados.....	126
5.3.2. Flujo de Caja proyectado.....	127
5.4. Evaluación Financiera.....	128
5.4.1. Determinación del costo de oportunidad tasa del rendimiento medio.....	128
5.4.2. Valor Neto Actual.....	129
5.4.3. Tasa Interna de Retorno.....	130

5.4.3. Periodo de recuperación.....	130
5.4.4. Costo Beneficio.....	131
CAPÍTULO VI.....	133
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	133
6.1. Denominación de la microempresa.....	133
6.1.1. Tipo de empresa.....	133
6.1.1.1. Según la actividad .....	133
6.1.1.2. Según el tamaño.....	133
6.1.1 Nombre y razón social .....	134
6.1.2. Logotipo .....	134
6.1.3 Slogan .....	134
6.2. Elementos estratégicos.....	135
6.2.1. Misión .....	135
6.2.2. Visión.....	135
6.2.3. Políticas.....	135
6.2.4. Principios .....	136
6.2.4.1. Liderazgo .....	136

6.2.4.2. Ética .....	136
6.2.4.3. Integridad .....	136
6.2.5. Valores .....	136
6.1.2.5.1 Honestidad .....	136
6.2.5.2. Puntualidad .....	136
6.2.5.3. Compromiso.....	137
6.3. Organización de Galpón Zeta .....	137
6.3.1. Organigrama Estructural.....	137
6.3.2. Funciones Básicos de la organización .....	137
6.3.2.1. Gerencia .....	138
6.3.2.1.1 Producción .....	138
6.3.2.1.2. Ventas .....	138
6.3.2.2. Finanzas .....	139
6.3.3. Manual de Funciones .....	140
6.4. Estructura Legal .....	143
6.4.1. Domicilio .....	143
6.4.2. Objeto del Negocio .....	143
6.4.3. Capital de trabajo .....	143

6.4.4. Permisos de Actividades .....	143
6.4.4.1. Registro Único de Contribuyentes .....	143
6.4.4.2. Patente Municipal .....	145
6.4.4.3. Permiso de Bomberos .....	146
6.5. Análisis del CAPÍTULO .....	147
CAPÍTULO VII .....	148
IMPACTOS .....	148
7.1. Impacto Socio - Económico.....	149
7.1.1. Calidad de vida .....	149
7.1.2. Generación de empleo.....	149
7.1.3. Incremento de ingresos económicos .....	150
7.1.4. Seguridad Social .....	150
7.1.5. Desarrollo profesional.....	150
7.2. Impacto ambiental.....	150
7.2.1. Manejo de desechos .....	151
7.2.2 Reciclaje.....	151
7.2.3. Materiales a Utilizar.....	151

7.2.4. Contaminación Auditiva .....	151
7.2.5. Polución Ambiental .....	151
7.3. Impacto cultural .....	151
7.4. Impacto General.....	152
7.5. Análisis del CAPÍTULO.....	153
CONCLUSIONES .....	154
RECOMENDACIONES.....	156
BIBLIOGRAFÍA .....	157
LINCOGRAFÍA .....	159
ANEXO A - ENCUESTA .....	161
ANEXO B – ENTREVISTA .....	164
ANEXO C – TABLA DE AMORTIZACIÓN CFN.....	165
ANEXO D – P ROFORMA DE SUMINISTROS DE OFICINA Y EQUIPO DE OFICINA .....	167
ANEXO E – PROFORMA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN .....	169
ANEXO F – TABLA DE INTERES E INFLACION BCE .....	170

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Ficha de observación .....	36
Ilustración 2 - Objetivo de la empresa .....	40
Ilustración 3- Producción Avícola .....	41
Ilustración 4 - Reproducción.....	47
Ilustración 5- apareamiento.....	48
Ilustración 6 – Fecundación.....	49
Ilustración 7 – Gallo infectado por coriza aviar.....	50
Ilustración 8 – Gallo con viruela.....	51
Ilustración 9 – Pollo infectado por Newcastle .....	53
Ilustración 10 – Fumigación de galpón.....	55
Ilustración 11 – proceso de incubación.....	56
Ilustración 12 – Pareja de Asil .....	70
Ilustración 13 – Pareja de Shamos .....	71
Ilustración 14 – Pareja de Navajeros del Perú .....	71
Ilustración 15 – Pareja de Old English Game .....	71
Ilustración 16 - Pareja de Sumatras .....	71
Ilustración 17 - Almacenamiento de huevos.....	72
Ilustración 18 - Certificado de vacunas .....	72
Ilustración 19 – Placa de identificación .....	73
Ilustración 20 – Certificado de autenticidad .....	73
Ilustración 21 - Distribución directa .....	98
Ilustración 22 - Provincia de Imbabura.....	99
Ilustración 23 - Mapa del barrio El Olivo .....	100
Ilustración 24 - Micro localización.....	100



Ilustración 25 - Organigrama Estructural “Galpón Zeta” .....	137
--	-----

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Matriz de relación diagnóstica.....	35
Tabla 2 - Matriz A.O.O.R - Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos .....	38
Tabla 3 – Nutrición de aves por etapas .....	55
Tabla 4 -Matriz de variables de mercado.....	69
Tabla 5 - Segmentación del mercado.....	74
Tabla 6 - Nivel de aceptación .....	76
Tabla 7 - Aves a expender .....	77
Tabla 8 - Precio.....	78
Tabla 9 - Competencia.....	79
Tabla 10 - Tipos de variedades – competencia.....	80
Tabla 11 Precio – Competencia .....	81
Tabla 12 Medios publicitarios .....	82
Tabla 13 - Medios publicitarios .....	83
Tabla 14 - Frecuencia de compra.....	84
Tabla 15 - Usos .....	85
Tabla 16 - Certificados Usuales .....	86
Tabla 17 – Características .....	87
Tabla 18 - Frecuencia de compra de las aves .....	93
Tabla 19 - Proyección de la demanda.....	93
Tabla 20 - Ventas de gallos en unidades.....	94
Tabla 21 - Índice de proyección.....	95
Tabla 22 - Proyección de la oferta .....	95

Tabla 23 - Demanda Insatisfecha.....	96
Tabla 24 – Terreno.....	106
Tabla 25 - Infraestructura civil .....	106
Tabla 26 - Equipo de Oficina.....	107
Tabla 27 - Muebles y Enseres .....	107
Tabla 28 - Equipo de cómputo.....	108
Tabla 29 - Maquinaria y Equipo .....	108
Tabla 30 - Equipo de Protección.....	108
Tabla 31 – Ejemplares .....	109
Tabla 32 - Consumo semanal del ave .....	109
Tabla 33 - Materia Prima Directa .....	110
Tabla 34 - Mano de Obra Directa .....	111
Tabla 35 - Materia prima Indirecta Padres .....	111
Tabla 36 - Costos Indirectos de Fabricación.....	111
Tabla 37 - Gasto sueldos administrativos .....	112
Tabla 38 - Suministros de Oficina .....	113
Tabla 39 - Suministros de limpieza .....	113
Tabla 40 - Gastos Servicios Básicos.....	114
Tabla 41 - Gastos de venta.....	114
Tabla 42 - Capital de Trabajo .....	115
Tabla 43 - Gastos de Constitución.....	115
Tabla 44 - Inversión total del proyecto .....	116
Tabla 45 – Ingresos.....	117
Tabla 46 - Proyección de unidades a vender .....	118
Tabla 47 - Proyección del precio .....	119

Tabla 48 - Costos de producción en dólares .....	119
Tabla 49 - Materia Prima Directa en dólares .....	120
Tabla 50 - Mano de Obra Directa en dólares .....	120
Tabla 51 - Costos Indirectos de Fabricación en dólares .....	120
Tabla 52 - Sueldos Administrativos.....	121
Tabla 53 - Suministros de oficina .....	121
Tabla 54 - Suministros de limpieza .....	122
Tabla 55 - Servicios Básicos.....	122
Tabla 56 – Depreciación .....	122
Tabla 57 - Total Gastos Administrativos .....	123
Tabla 58 - Gastos de venta.....	123
Tabla 59 – Resumen anual de tabla de amortización .....	124
Tabla 60 - Gasto de interés .....	124
Tabla 61 – costo de oportunidad.....	128
Tabla 62 - VAN .....	130
Tabla 63 – TIR.....	130
Tabla 64 - Periodo de recuperación .....	131
Tabla 65 - Plazos para declarar.....	144
Tabla 66 - Plazos para declarar.....	146
Tabla 67 - Tabla para el cálculo del impuesto a la patente municipal.....	146
Tabla 68 - VALORACION DE IMPACTOS .....	148
Tabla 69 – Matriz de impacto socio/ económico .....	149
Tabla 70 - Matriz de impacto ambiental .....	150
Tabla 71 - Matriz de impacto cultural.....	151
Tabla 72 - Matriz de impacto general .....	152

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 - Nivel de Aceptación .....	76
Gráfico 2 - Aves a expender .....	77
Gráfico 3 - Precio.....	78
Gráfico 4 - Competencia.....	79
Gráfico 5 - Tipos de variedades - competencia .....	80
Gráfico 6 Precio - Competencia.....	81
Gráfico 7 Medios publicitarios .....	82
Gráfico 8 - Medios de publicitarios .....	83
Gráfico 9 - Frecuencia de compra.....	84
Gráfico 10 - Usos .....	85
Gráfico 11 - Certificados Usuales.....	86
Gráfico 12 - Características .....	87

## JUSTIFICACIÓN

Se ha decidido poner en marcha este proyecto para impulsar la cultura gallística del país debido a la fuerte demanda y aceptación de los consumidores de gallos de pelea en la ciudad, nace la necesidad de crear un galpón para insertar nuevas razas de gallos y gallinas en estado pura al Ecuador, porque la mayoría de criadores del país, están realizando importaciones para lograr obtener aves de mejor calidad. Las importaciones de aves llevan un proceso muy demorado y costoso lo cual es un factor que genera impedimento y riesgo para el consumidor, debido a esto el criadero pretende abastecer la demanda de los consumidores y así generar una recuperación de la inversión en un corto plazo.

Este tipo de aves suelen ser usadas también para exposiciones de belleza o show al ser denominadas exóticas alcanzan a tener un valor monetario elevado.

Las aves serán destinadas únicamente a la reproducción y comercialización de ejemplares de distintas variedades poco comunes en el país, estas aves serán provenientes de los mejores criaderos de países como: Puerto Rico, Estados Unidos, México, Perú, Argentina, Brasil, entre los principales. Se debe aclarar que estas razas, son de instinto combatiente, pero, en el país no son empleadas para combates de espectáculo público ya que sus características físicas no son ideales como las de un gallo fino, es aquí donde entra el ingenio del consumidor ya que, él adquiere aves puras para perfeccionar al gallo combatiente realizando cruces para lograr el peso y captando características deseadas.

Este proyecto aporta con la debida información técnica y científica para quienes tengan planes de emprender proyectos similares, incentivando la cultura y tradición de los gallos en el país.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

### General

Determinar la factibilidad para la creación de un galpón productor y comercializador de aves de raza pura en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura a través del desarrollo de la propuesta.

### Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional estratégico para la reproducción y comercialización de aves de raza pura en la ciudad de Ibarra, determinado los Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos – AOOR.
- Elaborar el marco teórico en el que se fundamentará los conceptos teóricos. científicos de los aspectos primordiales de la propuesta del proyecto, mediante fuentes bibliográficas y lincografías.
- Determinar el segmento al cual va estar dirigido el galpón, las estrategias que se va a usar para penetrar en el mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento por medio de un estudio de mercado.
- Justificar la ejecución del proyecto respecto a su estructura y análisis de inversión en un estudio técnico.
- Realizar un estudio de evaluación financiera, para un periodo de 5 años.
- Establecer la estructura organizacional del proyecto para determinar normas legales necesarias, en el momento de la constitución del negocio, definir estructura administrativa, procedimientos, funciones, políticas, indicadores de gestión que faciliten la administración y el análisis de resultados de la comercialización.
- Determinar los posibles impactos que generará el proyecto.

## **ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

### **Métodos**

#### **Inductivo**

Este método se utilizó en el estudio para verificar la existencia de la necesidad de adquirir los gallos de combates.

#### **Deductivo**

Este método se empleó en el proyecto para analizar un análisis general de los beneficios que se obtienen al adquirir aves exóticas.

Este método fue empleado para identificar la población y determinar el problema para enfocarse en las necesidades primarias que realmente necesita ser resuelta

### **Técnicas**

#### **Observación**

Esta técnica se empleó en el proyecto mediante la observación de la reacción del mercado meta ante la propuesta de nuestro producto.

#### **Encuesta**

Esta técnica se utilizó en el proyecto para realizar la recopilación de información primaria, necesaria para realizar el estudio de mercado.

## CAPÍTULO I

### DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1 Antecedentes

Ibarra es conocida como la ciudad blanca, está situada al norte del país, perteneciendo a la Zona 1 y que goza de un clima privilegiado debido a su situación geográfica.

*Según GUERRÓN (2012) menciona: "Ibarra (nombre completo: Villa de San Miguel de Ibarra) es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. También son muy comunes las frases: "ciudad a la que siempre se vuelve" por su pintoresca campiña, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes; "la bohemia del norte" por su gente conservadora, amable, abierta al arte y a la música, y tan creyente de la religión; y "Cupido del Ecuador" por el enorme significado del amor y el romance para sus habitantes". Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura, la pintura, el teatro y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona. Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador) y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador. La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606 por orden de Miguel de Ibarra. Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura."*



Entre las principales tradiciones que caracterizan a las fiestas de Ibarra es el concurso de gallos de pelea internacional, es una actividad de distracción para los habitantes de la misma,

*Según Diario el Mercurio(2013, pág. 5) “La pelea de gallos es un arte y como tal exige una preparación del ave desde su nacimiento para sus futuros encuentros. Pablo Zenteno, abogado de profesión y gallero por pasión y herencia, nos cuenta que el gallo fue domesticado hace más de 5 mil años y que es originario de Asia, desde allí está junto al hombre. Manifiesta que en la época de los griegos, las tropas llevaban gallos de pelea para la diversión de los soldados.*

*A Suramérica el gallo llegó con los españoles, quienes trajeron una raza llamada Bankiba y otra llamada el gallo Español o canario. También los ingleses trajeron al Old English Game o conocido como el Viejo Luchador Inglés. Hoy en día en Inglaterra solo existen gallos de exhibición pues por un decreto de la Reina Victoria abolió las peleas a inicios del siglo pasado.*

*A nuestro país los gallos, llegaron con los conquistadores y existen evidencias históricas que hablan sobre las peleas de gallos en las fiestas de las ciudades más importantes de nuestro país, así como en sus pueblos. De acuerdo con Zenteno al inicio, el “juego” de los gallos estaba considerado como algo de personas nobles, pero con el pasar del tiempo se fue popularizando.”*

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 General**

Realizar un diagnóstico situacional estratégico para la reproducción y comercialización de aves de raza pura en la ciudad de Ibarra, determinado los Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos - AOR

### ***1.2.2 Específicos***

Determinar la población a la cual está dirigido el proyecto

Identificar la situación económica del sector

Identificar los factores externos que intervienen en la realización del proyecto.

### **1.3 Variables**

- Demanda
  - Porcentaje poblacional de aficionados a la pelea de gallos de la ciudad
- Económico
  - Ingresos Per cápita de la ciudad Ibarra y el País
- Políticas y Legales
  - Políticas y Leyes Ambientales
  - Requisitos para la creación de una galpón avícola

## 1.4. Matriz de relación diagnóstica

*Tabla 1 - Matriz de relación diagnóstica*

<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTES</b>	<b>INSTRUMENTO</b>
Determinar la población a la cual está dirigida el proyecto.	Demanda	Porcentaje poblacional de aficionados a la pelea de gallos de la ciudad.	Primaria	Analítica
Identificar la situación económica del sector.	Económico	Ingresos Per cápita de la ciudad Ibarra y el País	Secundaria	Bibliografía
Identificar los factores externos que intervienen en la realización del proyecto	Políticas Legales	Políticas y Leyes Ambientales Requisitos para la creación de una galpón avícola	Secundaria	Bibliografía

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

### Mecánica operativa

#### Información Analítica

INDICADOR: Porcentaje de poblacional de aficionados a la pelea de gallos de la ciudad.

El número obtenido de los asistentes a las galleras fue por parte de los registros de peleas y por las entradas vendidas según la guía de observación N° 1

1966 Galleros asisten a las diferentes galleras existentes en la ciudad por lo que se puede determinar el 5% de las población activa de la ciudad de Ibarra tiene tendencia a inclinarse a

la tradición de los gallos de pelea; para determinar el porcentaje se tomó como base 39124 personas que viene a ser la población activa según el censo poblacional realizado por el INEC en el año 2010

*Ilustración 1 - Ficha de observación*

Descripción	Gallera municipal	Los soles	La Primavera	El Palenque	El Revuelo
Nº de aficionados que asisten a la gallera	365	278	213	322	350
Nº de criaderos participantes en las peleas	160	40	75	88	75
Total	525	318	288	410	425

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los Autores

### **Técnicas e Instrumentos**

Las técnicas que han sido utilizadas para la recopilación de la información fueron consultas de información bibliográfica y análisis cualitativo y cuantitativo del sector.

### **Información secundaria**

La información secundaria ayudó a que se recolecte información de aspectos fundamentales como: población, aspecto económico, social, políticas y leyes.

### **Información bibliográfica**

### **Variables Políticas**

**INDICADOR:** Leyes y Políticas Ambientales

En base al TULSMAG (Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería) todas las actividades productivas generan impactos ambientales por ende deben ser regularizadas y categorizadas y proponer medidas de control de la contaminación las mismas que dan seguimiento de su cumplimiento el Ministerio del Ambiente.

Entre las leyes, resoluciones, acuerdos y codificaciones más importantes tenemos:

- Ley Orgánica de Bienestar Ambiental
- Acuerdo Ministerial 036 del Ministerio del Ambiente
- Codificación de la Ley de Aguas
- Reglamento de granjas Avícolas

### **Registro Único de Contribuyente**

Es obligación de todos los ciudadanos que ejecuten una actividad económica permanente, ocasionales o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan algún lucro económico en el país informar a la administración tributaria, ya sea esta persona natural o jurídica; Los contribuyentes tendrán un plazo de treinta días contados a partir de la fecha de constitución o inicio de las actividades.

### **Patente Municipal**

Los habitantes del catón Ibarra están obligados a cancelar el impuesto de patente anual, para el inicio de las actividades; esto se deberá realizar en la Jefatura de Rentas del Municipio.

**Matriz AOOR****Tabla 2 - Matriz A.O.O.R - Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<p>*Contar con el talento humano necesario que promueva el desarrollo requerido para la crianza y reproducción.</p> <p>*Existencia de criaderos de gallos para la adquisición de los mismos.</p> <p>*Asesoría de la crianza de las aves.</p> <p>*Contar con aves distinguidas en el área.</p>	<p>*Falta de conocimiento en el manejo de plagas.</p> <p>*Inexistencia de capital para la inversión en nuestro proyecto.</p> <p>*Disminución de la rentabilidad por un lapso de tiempo debido a los interés generados por el financiamiento de las IFIS</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<p>*Posicionarse en el mercado al ofertar aves puras importadas con mayor facilidad de adquisición.</p> <p>*Aprovechar la gallinaza para la elaboración del compost.</p>	<p>*Sugerencia para la aprobación de la Ley Orgánica del Bienestar Animal – LOBA.</p> <p>*Los cambios climáticos generarán enfermedades respiratorias perjudiciales para las aves.</p> <p>*Impuestos generados por la importación de las aves.</p> <p>*La propagación de enfermedades mediante el aire que llegan a terminar con la vida de las aves de todo el galpón</p> <p>*La aparición de nuevos criaderos competidores que ingresan al mercado con precios bajos y con similar nivel de aves ya que fueron adquiridas en un principio a nuestro galpón.</p>

## Plan de contingencias

RIESGO	SOLUCIÓN
Sugerencia para la aprobación de la Ley Orgánica del Bienestar Animal – LOBA.	En caso de llevarse a cabo la ley loba la solución es certificarnos como exportadores para comercializar a los países en los cuales sea legal el combate entre gallos.
Los cambios climáticos generarán enfermedades respiratorias perjudiciales para las aves.	Los cambios climáticos serán solucionados al colocar cortinas en las jaulas que eviten resfríos y propagación de enfermedades en el aire, en el caso de los pollos bebes en cuartos calientes en los cuales tengamos control de temperatura.
La propagación de enfermedades mediante el aire que llegan a terminar con la vida de las aves de todo el galpón.	Para disminuir la propagación de enfermedades mediante el aire se colocará cortinas que cubran la circulación fuerte de aire en los voladeros y rejones donde se encuentran las aves.
Clientes que se convierten en nuevos criadores en el país ofertando este tipo de aves a menor precio.	Para solucionar el tema de competidores con nuestra misma especie se otorgara promociones o incentivos a los clientes que se distingan en adquirir directamente con nuestro plantel.

Elaborado por: Los Autores

## Conclusión del CAPÍTULO

Luego de analizar la información que brindó el diagnóstico situacional se determinó que los factores económicos, sociales y legales de la población no es un impedimento para la ejecución del proyecto.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

Desarrollar el marco teórico en el que se fundamentará los conceptos teóricos, científicos de los aspectos fundamentales de la propuesta del proyecto, mediante fuentes bibliográficas y lincografías

#### 2.1. Microempresa

##### 2.1.1. Definición

*Según MONTEROS (2005, pág. 125) mencionó: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas, que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económico y tecnológicos para la elaboración de productos y/o presentación de servicios que suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación.”*

La microempresa es una organización formal creada con el fin satisfacer a una parte de la población necesidades, gustos y preferencias a través de la producción y prestación de servicios; estas microempresas son manejadas por emprendedores que buscan impulsar nuevos negocios para generar rentabilidad luego de haber cubierto los gastos de la misma.

**Ilustración2 - Objetivo de la empresa**



Elaborado por: Los Autores

Las microempresas pueden desarrollar actividades como:



**Producción:** Estas están dedicadas a la transformación de materia prima en producto ya elaborado, ejemplo las industrias.

### *Ilustración 3- Producción Avícola*



Fuente: [http://www.granjaelcaracol.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=49&Itemid=53](http://www.granjaelcaracol.net/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=53)

**Comercio:** La principal actividad que realizan estas es la de comprar y vender el mismo producto, la compran a las industrias y luego se encargan de revender a los consumidores finales.

**Servicio:** En esta actividad se encuentran la mayoría de profesionales que no trabajan bajo de relación de dependencia si no que estos buscan satisfacer necesidades a entidades o personas naturales que requieran de ellos.

Las microempresas son importantes para el país, ya que son generadoras de empleo y a su vez contribuyen al desarrollo económico social por lo que son vistas como una nueva fuente para reducir problemas de desempleo y pobreza;

## **2.2. Gallo**

*Según BARNAT (2001, pág. 244) define: “considerado como descendiente del gallo rojo de la jungla Gallus gallus, aunque se cree que podría también descender de una de las 4 especies de gallos de la selva que viven en el sureste de Asia.”*

Es un ave de gran tamaño con instinto luchador y agresivo por naturaleza perteneciente a la familia gallus gallus de reproducción ovípara, criados con diversos fines como son alimentación, postura, riña y exhibición.

### **2.2.1. Gallos de raza pura**

*Según (Murillo & Gutiérrez, 2012, pág. 25) manifiesta: “Se dice así del conjunto de individuos, que criados en un mismo ambiente o lugar y bajo las mismas condiciones, siendo fértiles entre sí, den como resultado progenie idéntica a las de sus padres, generación tras generación sin sufrir alteración, alguna puede ser creada por cualquier persona, técnico o ganadero, que tenga acceso a una población en la que él defina las cualidades o aptitudes que busca en ella, la pureza de esa base, será consecuenta con el tiempo que demore en hacerla uniforme en determinados caracteres morfológicos a través de una adecuada selección, y "cierre" a cruzamientos con animales extraños a ella.”*

Los gallos de raza pura son aquellos que conservan las características fenotípicas y genotípicas; esto se da realizando el cruce de sementales entre el mismo linaje, al realizar este tipo de caste se llega a conservar las variedades de gallos existentes.

### **2.2.2. Razas de gallos**

#### **2.2.2.1. Asil**

*Según GARCÍA (2015) menciona: “Raza de combate por excelencia, muy antigua, originaria de La India. Su conformación física es muy variable de una nación a otra. En nuestro país esto se hace especialmente evidente ya que el Asil argentino se destaca por su imponente corpulencia, dentro de su baja estatura, y por la exageración de sus características.”*

Son gallos de origen asiático, y de existencia muy rustica, su conformación física es variable de una nación a otra debido a las características de cada país como ejemplo se expone las características del Asil argentino

**Características:**

- a) Cabeza corta y redonda de perfil
- b) Pico corto similar al de un loro
- c) Cara con dermis sumamente gruesa con aspecto hinchado
- d) Ojos pequeñitos, redondos y muy hundidos, que con la edad tienden a obstruirse
- e) Cresta pava o triple, pequeña y de tejido duro esta se guía por el contorno del cráneo
- f) Barbillones muy pequeños o ausentes
- g) Orejillas pequeñas y carnosas
- h) Cuello de no muy largo se semeja con su estructura,
- i) Alas musculosas, fuertes, poderosas, cortas y paralelas al dorso
- j) Dorso inclinado que visto desde el aire juntos con sus alas forman un corazón
- k) Su peso rebaza las 5 libras
- l) Plumaje en el cuellos rizadas

Un reproductor es descalificado si no cumple con las características mencionadas

**Defectos:**

- a) Canillas muy cortas
- b) Escamas mal definidas
- c) Ojos obstruidos por parpados inferiores sin extirpar
- d) Porte muy horizontal

#### **2.2.2.2. Shamo**

*Según Benchmark House, 8 Smithy Wood Drive, Sheffield, S35 1QN, England. (2010) mencionan: “Fuera de Japón, se le llama Shamo a todo gallo japonés que tenga un peso entre 3 y 4.5 kg. Estos son típicamente orientales con ojos de iris color perla o amarillo muy claro. Espuelas rectas, características del gallo oriental. Su plumaje es negro, colorado y en ocasiones blanco.”*

Como el autor menciona esta especie de ave es originaria del Japón y cuenta con las siguientes características:

#### **Características:**

- a) Cabeza prologada hacia el pico, no tan redonda
- b) Cresta triple
- c) Pico alargado
- d) Ojos color perla o amarillo claro
- e) Cuello largo y reforzado
- f) Musculatura pronunciada

- g) Inclinación dorsal vertical

#### **Características no deseables**

- a) Cabeza fina
- b) Pico corto
- c) Cañas cortas
- d) Cresta sierra
- e) Falta de inclinación dorsal

#### **2.2.2.3. Tuzo**

Es una de las más pequeñas de todos los gallos, su origen es oriental y posee un peso aproximado de 1.5 a 2.0 kg. Para lograr el estañar perfecto de esta raza el animal debe contar con las siguientes características:

- a) Cabeza redonda, casi sin barbilla
- b) Cresta pequeña simple
- c) Cuello musculoso, curvo y corto
- d) Ojos de uva
- e) Pico corto y negro
- f) Lengua negra
- g) Plumaje negro brillo y fuerte

- h) Piel negra como señal de pureza
- i) Inclinación dorsal moderada

*Y para las hembras según Benchmark House, 8 Smithy Wood Drive, Sheffield, S35 1QN, England. (2010) menciona: “Del tipo de una “Asil afinada”. Se diferencia de estas en tener el lomo más largo. Son activas y peleadoras y como la mayor parte la de las hembras de pelea, buenas madre incubando, si bien por su diminuto tamaño cubren un escaso número de huevos”*

#### **2.2.2.4. Old English Game**

*Según Benchmark House, 8 Smithy Wood Drive, Sheffield, S35 1QN, England. (2010) determinan: “Durante las conquistas de los soldados ingleses a tierras lejanas, llevaron con ellos a sus gallos para distraer a las tropas. Al igual que los irlandeses, los ciudadanos ingleses introdujeron la raza Old English Game en sus colonias. Con la prohibición de las peleas de gallos en Inglaterra por la Reina Victoria, los galleros tuvieron que Acomodarse a la nueva ley, elaborando exhibiciones de Standard (belleza), para justificar la crianza y tenencia de gallos de “combate” en sus casas.”*

OEG, o también su significado en español antiguo juego ingles que se originó en Inglaterra durante la conquistas de dichas tierras, en esa época la reina victoria prohibió la pelea de gallos, pues desde entonces estas aves son usadas para exhibiciones por su estándar de belleza sin dejar a lado que estos llevan en la sangre su instinto luchador.

#### **Características relevantes**

- a) Cresta Sierra

- b) Piel negra
- c) Plumaje en distintas tonalidades están varían entre giro a negro
- d) Peso promedio de 5 lb
- e) Pecho protuberante
- f) Contextura compacta
- g) De gran tamaño

### **2.2.3. Reproducción**

Las aves se reproducen mediante la postura de huevos a través del apareamiento de la gallina y el gallo; para lograr obtener un huevo fértil se debe tener en cuenta que los padres cuenten con los siguientes aspectos:

- a) Gozar de una buena salud
- b) La descendencia de los padrones debe ser de familia de excelentes caracteres combativos y físicos.
- c) Contar con las características de la raza deseadas
- d) Ser capaces de transmitir las mejores características a sus hijos e hijas.

#### ***Ilustración 4 - Reproducción***



Fuente: <http://www.veterinariosmurcia.es/comunicacion/blog?start=497>

#### 2.2.4. Apareamiento

*Según Beckett ( 2015) menciona: “Los gallos no poseen órgano reproductivo que se asemeje al pene. En cambio, poseen un orificio llamado cloaca. No es visible, pero es algo similar a un globo lleno de esperma. El gallo coloca su cloaca cerca de la gallina y deposita el esperma en su interior.”*

El apareamiento los gallos lo realizan a través de una danza para cortejar a la gallina, el padrón arrastra sus alas alrededor la hembra, esta se alejará y a su vez el gallo perseguirá y la montara para lograr la fecundación depositando el esperma en su cloaca.

#### ***Ilustración 5- apareamiento***



Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=cGPEBZvW-5Y>

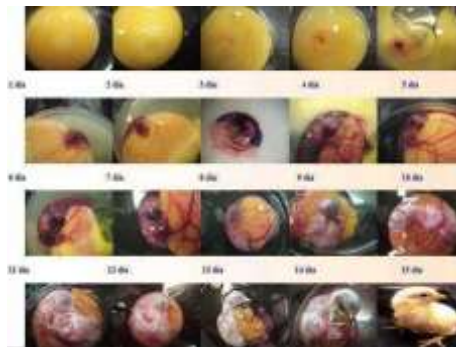


### 2.2.4.1. Fertilización

*Según Beckett (2015) define: El espermatozoides fertiliza la yema de huevo que se encuentra dentro de la cloaca de la gallina, que ovula cada 24 a 48 horas. Una vez que el espermatozoides se encuentra dentro de la yema, comienza a formarse la membrana de la cascara que se endurece alrededor de la yema. La gallina colocara el huevo dentro de las primeras 24 horas luego de la ovulación. El huevo será colocado sin importar que la fertilización haya ocurrido o no.*

La fertilidad de un huevo ocurre al momento que el macho deposita la espermatozoides dentro de la cloaca de la hembra logrando así fecundar el embrión, el huevo será madurado dentro de un día y este será depositado en el nido sea o no completamente fértil.

**Ilustración 6 – Fecundación**



Fuente: <http://aveselchoique.blogspot.com/2013/07/el-huevo.html>

### Huevos no aptos para el abarque o incubación

- a) Membrana externa trizada
- b) Tamaño inadecuado
- c) Cascara excesivamente sucia
- d) Huevo antiguo

## 2.2.5. Enfermedades

Entre las principales enfermedades que atacan a esta especie animal son:

### 2.2.5.1. Coriza aviar

*Según Benchmark House, 8 Smithy Wood Drive, Sheffield, S35 1QN, England. (2010) determinó: La coriza infecciosa (IC) se manifiesta principalmente por rinitis y sinusitis infraorbital. Ocurre principalmente en pollos y está producida por Avibacterium paragallinarum. En general, los primeros signos son rinitis con descargas seromucosas, a menudo desecadas alrededor de los orificios nasales*

Enfermedad respiratoria infecta contagiosa distinguida por estornudos, edemas de la cara, fluidos nasal e inflamación nasal

***Ilustración 7 – Gallo infectado por coriza aviar***



Fuente: <http://corizainfecciosaenfermedadenaves.blogspot.com/>

#### **Síntomas:**

- a) Olor fétido que obstruye orificios nasales
- b) Flujo de mucosa
- c) Inflamación de las fosas nasales, ojos y cara
- d) Falta de apetito

## Prevención

- a) Establecer periodos de vacunas contra la enfermedad
- b) Clasificación de las aves por edades sin aglomeración
- c) Separar de aves infectadas de las sanas

### 2.2.5.2. Viruela Aviar

*Según ARMANDO ( 2010) menciona: “Es una enfermedad viral común en aves domésticas, pollos, pavos, pichones y canarios y pueden padecer más de 60 especies de aves silvestres representando 20 familias. Se caracteriza por desarrollo de lesiones cutáneas, discretas, nodulares proliferativas, blancas, amarillentas en las partes desprovistas de plumas, forma cutánea o lesiones diftéricas fibrino necróticas y proliferativas en la membrana mucosa de las vías respiratorias superiores, boca y esófago, forma diftérica”*

La viruela aviar es una enfermedad causada por el virus Poxvirus; su aparición puede presentar en cualquier edad y manifestada en forma humada o seca, su principal característica es lesiones cutáneas y lesiones internas en las vías respiratorias, boca y esófago

**Ilustración 8 – Gallo con viruela**



Fuente: <http://es.slideshare.net/JhoanMelendroFvn/viruela-aviar-seminario-patologia-aviar-2014-a-mvz-ut>

**Síntomas:**

- a) Aparición de carnosidades en las partes sin pluma
- b) Hinchazón de la cresta
- c) Sofocación
- d) Secreciones en orificios nasales y visuales
- e) Prevención
- f) Vacunaciones preventivas al primer día de nacimiento
- g) Desafección de jaulas
- h) No exponer al sol al animal cuando esté presente heridas en la piel

**2.2.5.3. Newcastle**

*Según Oie (2015, pág. 1) determina: “La enfermedad de Newcastle es una infección altamente contagiosa y con frecuencia severa que existe en todo el mundo y afecta a las aves, incluidas las aves de corral domésticas. Es causada por un virus de la familia de los paramyxovirus. La enfermedad aparece en tres formas: lentogénica o leve, mesogénica o moderada, y velogénica o muy virulenta, también llamada enfermedad exótica de Newcastle. Las cepas lentogénicas están muy difundidas, pero causan pocos brotes. La forma usual es una infección respiratoria, pero los signos clínicos predominantes pueden ser depresión, manifestaciones nerviosas o diarrea.”*

Enfermedad sumamente contagiosa de carácter viral ya que crea en el animal trastornos nerviosos y respiratorios.

***Ilustración 9 – Pollo infectado por Newcastle***



Fuente:<https://www.google.com.ec/search?q=viruela>

**Síntomas**

- a) Parálisis
- b) Cuello torcido
- c) Falta de estabilidad
- d) Prevención
- e) Aislamiento de las aves contaminadas
- f) Aplicar vacuna de penicilina en cantidades moderada
- g) Suministrar antibióticos preventivos

**2.2.6. Alimentación**

La alimentación de las aves es muy importante como en todo ser vivo, pero en el caso de los gallos se suministra su alimentación de acuerdo a su edad y la cantidad de energía que brindan a su desarrollo y su época de crianza:

### **2.2.6.1. Cría.**

En esta etapa lo primordial que se debe administrar son alimentos que contengan calcio, al igual que vitaminas para reforzar y hacer funcionar su aparato reproductor de la mejor manera.

### **2.2.6.2. Crecimiento**

Existen diferentes tipos de balanceado que aportan las proteínas y grasas necesarias para lograr el desarrollo adecuado.

### **2.2.6.3. Emplume**

En la temporada de emplume es necesario brindar mucho hierro, complejo B, fosforo, calcio, grasas y proteínas en mayor cantidad; además existe en las veterinarias medicamentos específicamente para este etapa del gallo ya que depende mucho de lo que se le administre al ave para obtener el plumaje deseado.

El uso de los agroquímicos complementa la alimentación de las aves ya que al estar encerrados, estos se privan de una nutrición que normalmente se obtendría de la naturaleza como es los nutrientes encontrados en la tierra y hierba.

### **2.2.7. Compost**

*El (Ministerio de agricultura y pesca , 2013, pág. 9) menciona: “Abono orgánico o fertilizante producido como resultado de la descomposición aeróbica o anaeróbica de una gran variedad de desechos humanos, animales, cultivos e industriales”*

El compost es también conocido como humus utilizado como un abono natural brindando al suelo los nutrientes sumamente importantes para la crianza de una planta.

**Tabla 3 – Nutrición de aves por etapas**

	Pollo bebé	Pollo	Joven	Adulto	Reproductor
1. PROTEÍNAS.	15%	25%	25%	20%	30%
2. GRASA E HIDRATOS DE CARBONO.	5%	15%	20%	20%	20%
3. MINERALES.	15%	20%	25%	35%	15%
4. VITAMINAS.	20%	5%	2%	5%	15%
5. AGUA.	45%	35%	28%	20%	20%

Fuente: <http://perumundovirtual.es.tl/Nutrici%F3n-y-Alimentaci%F3n.htm>

## 2.2.8. Control de plagas

### 2.2.8.1. Fumigación

*Según (Ministerio de agricultura y pesca (2013, pág. 11) expresa: “Procedimiento en el que se utiliza un agente químico, en estado parcial o totalmente gaseoso para matar, eliminar o disminuir la incidencia de microorganismo.”*

Es un mecanismo de prevención con componentes químicos que se lo realiza con el fin de combatir, controlar y eliminar microorganismos de un área determinada, esto se puede realizar en forma mensual, trimestral, o semestral; dependiendo el tipo de organización y contaminación a la que estén sometidas.

**Ilustración 10 – Fumigación de galpón**



Fuente: <http://bioseguridadavicola.blogspot.com/>

### 2.2.8.2. Agroquímicos

Como su nombre lo indica son productos químicos elaborados con el fin de desinfectar y exterminar microorganismos en el ambiente no beneficiosos para el habitad.

### 2.2.9. Incubadora:

Según <http://definicion.mx/incubadora> determinó: “Una incubadora es un artículo destinado a favorecer el correcto desarrollo y crecimiento de un ser vivo. Para ellos, se activa un procedimiento técnico destinado a configurar una temperatura adecuada”

Artefacto creado con la finalidad de actuar como nicho, el cual brinda calor, humectación y protección a los embriones para logara un perfecto desarrollo y nacimiento

#### *Ilustración 11 – proceso de incubación*



Fuente: <http://www.plantamus.es/incubadora-nacedora-huevos-aves>

### 2.3. Estudio de Mercado

Según JÁCOME (2005) señala: *El estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de la pre factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se a ofertar en el mercado y que es el motivo del proyecto.*



El estudio de mercado es un análisis de la aceptación que tendrá el producto o servicio en el mercado tomando en cuenta todos aspectos relevantes como clientes y expendedores.

## **2.4. Estudio Técnico**

*B.U., (2013) Dice: “El estudio técnico permite determinar toda la estructura de la empresa tanto física, como administrativa y cuando se habla de administración en sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, de finanzas, etc.”*

Mediante el estudio técnico se establece la organización de la empresa y sus requerimientos tanto interna como externa.

## **2.5. Contabilidad**

*Según ZAPATA (2008, pág. 8) afirma :”Contabilidad es el proceso mediante el cual se identifica, mide, registra y comunica la información económica de una organización o empresa, con el fin de que los gestores puedan evaluar la situación de la entidad”*

Por lo tanto la contabilidad es una técnica que registra, calcula, procesa y analiza la información financiera de la empresa al término de un ciclo contable con el fin de dar a conocer a sus allegados la situación de la entidad y posteriormente la toma de decisiones

### **2.5.1. Estados financieros**

*Según Zapat (2011, pág. 60) señala: “Los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad”*

Los estados financieros tienen el objetivo de proporcionar información histórica de un periodo contable de manera clara, objetiva e imparcial al igual que las operaciones; con estos datos los socios realizarán la toma de decisiones y predecirán hechos futuros para la organización a través de objetivos.

#### **2.5.1.1. Estado de situación financiera**

*Según CARDONA (2012, pág. 2) define: “Es un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa al presentar en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su patrimonio”,*

El estado de situación financiera o balance general es un informe en el cual se recopila información real de un periodo contable y su principal función es brindar a los socios el estado de las deudas y la disponibilidad del dinero.

#### **2.5.1.2. Estado de resultados**

*Según MORENO (2009, pág. 8) menciona: “Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en un periodo determinado”.*

El estado de resultados es un informe en el cual se determina la rentabilidad que se ha generado en un periodo contable ya que en este se detallan las ventas, los costos y gastos de la entidad incluyendo los beneficios sociales e impuestos establecidos por las autoridades, determinados en ese tiempo.

#### **2.5.1.3. Estado de evolución de patrimonio**

Como su nombre lo indica en este estado se muestra el cambio del patrimonio durante el periodo contable.

#### **2.5.1.4. Estado de flujo de efectivo**

Este estado financiero es elaborado al terminar el ejercicio contable, es útil para la evaluación de la liquidez o solvencia de la organización.

#### **2.5.1.5. Políticas contables y notas explicativas**

Las políticas contables abarcan a los principios, reglas, prácticas y convenciones adoptadas por la organización para la presentación y preparación de los estados financieros.

Las notas explicativas son descripciones narrativas detalladas de las cuentas que conforman los estados financieros, que permiten a los socios e inversionistas entender con mayor facilidad.

#### **2.5.2. Contabilidad de costos**

*Según Chilibingua (2007, pág. 5) señala: “La contabilidad de costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y o servicio, por tanto calcular el costo unitario real del mismo con miras a fijar el precio de venta y el manejo de utilidades empresariales”*

##### **2.5.2.1. Costos de producción**

*Según (RINCÓN & VILLAREAL (2010, pág. 14) determinan: son las inversiones que se destinan a la realización de un producto (este producto puede ser un bien o servicio), que se tiene para la venta en el giro ordinario del negocio de la empresa. Los costos de producción quedan capitalizados en un bien o derecho.*

*Los costos de producción están divididos en cuatro elementos: MATERIA PRIMA DIRECTA, MANO DE OBRA DIRECTA, SERVICIOS DIRECTOS Y COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.*

Son aquellos gastos que son necesarios para la elaboración del producto, se debe tomar en cuenta minuciosamente todos y cada uno de los recursos que actúan directa o indirectamente en la fabricación del producto o servicio como por ejemplo: servicios básicos, maquinaria, transporte, materia prima, etc.

#### **2.5.2.1.1. Mano de obra**

Recurso humano que interviene en la transformación de la materia prima en producto terminado. Existen dos tipos de mano de obra:

##### **2.5.2.1.1.1. Mano de Obra Directa**

*(Chiliquinga, 2007, pág. 10) Indica: “Fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervengan manualmente o accionando maquinas”*

Es el trabajo empleado por los colaboradores directamente para la elaboración del producto, puede ser ejecutado mediante maquinaria o trabajo manual.

##### **2.5.2.1.1.2. Mano de Obra Indirecta**

*SINIESTRA (2011, pág. 14) menciona: El segundo elemento del costo de producción es la mano de obra. La mano de obra representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto.*

Se determina indirecto ya que no es necesario para llevarse a cabo pero actúa indirectamente en la elaboración por los colaboradores quienes hacen que su existencia sea posible por su aporte.

### **2.5.2.1.2. Materia Prima**

#### **2.5.2.1.2.1. Materia Prima Directa**

*SINIESTRA,(2011, pág. 14) menciona: Las materias primas representan los materiales que, una vez sometidos a un proceso de transformación, se convierten en productos terminados. Para fabricar un producto se suele hacer uso de una amplia gama de materias primas.*

Son aquellos materiales que están formando parte del producto terminado mediante su debido proceso y tratamiento por el equipo especializado se logra determinar fácilmente ya que cuantificado en el producto final.

#### **2.5.2.1.2.2. Materia Prima Indirecta**

*Chiliquinga (2007, pág. 9) afirma: “Estos pueden o no formar parte del producto terminado. Ejemplo: hilos, soldas entre los primeros envases y embalajes entro los segundos. Los materiales indirectos son de difícil cuantificación por dos razones fundamentales, tiempo y costo.”*

Está considerada materia prima indirecta al no estar formando parte del producto terminado y es muy complejo su medición o cálculo de costo pero si necesario para la existencia del producto; en productos industriales o manufacturados se puede mencionar como materia prima indirecta a los hilos, botones, sierres, broches, bordados, entro otros.

### 2.5.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

*RINCÓN & VILLAREAL ( 2010, pág. 182) menciona: Los costos indirectos son todos los costos de fábrica que no se pueden asociar directamente con el producto o es complejo asociarlos con precisión. Los costos indirectos son asignados al producto por prorrateo a cada Orden de Producción.*

Gastos útiles y necesarios para la creación del bien o ejecución de un servicio, los cuales en conjunto resultan determinantes para la **creación** del producto final.

### 2.5.3. Evaluación financiera

#### 2.5.3.1. Valor Actual Neto

*SAPAG (2011) expone: “EL VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual a superior a cero, donde VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.”*

El VAN es de suma importancia para tomar en cuenta las inversiones en los activos fijos que se vayan a emplear, se calcula mediante la diferencia entre los ingresos y egresos.

#### 2.5.3.2. Tasa Interno de Retorno

*PALACIO (2010) Afirma: “Es la tasa de descuento por el cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de flujos descontados a la inversión inicial.”*

Es una medida de rentabilidad que muestra la tasa de interés más alta en la cual el proyecto no generara ganancias ni perdidas; esta tasa se compara con la tasa de interés del mercado y si esta aún sigue siendo mayor el proyecto resultara viable.

### 2.5.3.3. Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación es que permite calcular el número de periodos que se requiere para recuperar la inversión inicial y por ende nos ayuda a la toma de decisiones

### 2.5.4. Costo Beneficio

*SAPAG (2011) publica: “El análisis del Costo Beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.”*

Es un análisis realizado entre el ingreso y los gastos actualizados para seleccionar la más rentable, y conveniente para el proyecto

### 2.5.5. Punto de Equilibrio

*Según FAGA (2006, pág. 68) determinó: “Es el punto de ventas donde no se gana ni se pierde o también como umbral de rentabilidad, porque a partir de allí comienza a producirse los resultados positivos.”*

El punto de equilibrio se refiere cuando el nivel de ventas es igual al costo fijos o sea cuando estos costos ya estas cubiertos con los ingresos que ha generado el producto; esto permitirá a que los socios tengan una idea de cuánto deben vender para que no pierdan y no se genere una perdida en los estados financieros.

Se presenta la fórmula del equilibrio:

$$P. E = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

## 2.6. Estructura Administrativa

### 2.6.1. Misión

*GALINDO(2011) Afirma: “La misión de una empresa se fundamenta básicamente en el propósito para la cual fue creada, teniendo en cuenta el tipo de actividad que realizará durante su periodo de operación.”*

La misión es la razón de ser de la organización, la cual incluye lo que pretende hacer y para quien lo va a realizar a través de la determinación de las funciones básicas.

#### **Tips para la formulación de la visión**

- a) Al momento de la elaboración de la misión debemos preguntarnos ¿Quiénes somos? ¿Qué buscamos? ¿Qué y donde lo hacemos? y ¿Para quién trabajamos?,
- b) La misión debe ser innovadora y motivadora para atraer a los clientes e indicarles lo que se le va a ofrecer.
- c) No debe ser tan larga si no especifica y clara teniendo en cuenta para lo que fue creada la entidad y no confundir a los consumidores.

### 2.6.2. Visión

*GALINDO(2011, pág. 16) menciona: “Es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente, a donde quiere llegar la organización en un futuro, mediante proyecciones descriptivas y cuantitativas.”*

La visión viene a ser el sueño de la empresa ya sea este a largo plazo o mediano plazo, generalmente las organizaciones lo proyecta en 5 años, es decir que en este lapso se cumplirá todas las expectativas de los socios.



### 2.6.3. Organigrama

. Según FLEITMAN (2007) expone: “Es la representación gráfica de la estructura organiza que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y asesoría

Es una ilustración geométrica que ayuda a determinar los distintos departamentos y jerarquías con el fin de facilitar el desarrollo de actividades dentro de la organización dentro de las más importantes se tiene: establecer canales de comunicación, jefes departamentales, líneas de autoridad y responsabilidad.

### 2.7. Importación

ADUNA DEL ECUADOR (2012) menciona: “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.”

Importación es el acto de ingresar bienes extranjeros al país unas ves que se haya cumplido con todas las obligaciones formales aduaneras.

#### **Requisitos para el permiso zoosanitarias de aves**

- a) Solicitud para la importación de productos agropecuarios
- b) 3 copias de nota de pedido
- c) 3 copias de factura proforma
- d) Registro de predio cuarentenario en caso de animales vivos y material genético avícola

e) Factura de Agrocalidad

**Análisis del capítulo**

La información bibliográfica y lincograficas recopiladas en este capítulo proporcionó los conceptos básicos para tener una idea más clara de lo que trata el proyecto para los socios y para los posibles inversionistas o lectores que se hayan interesado por el estudio presente.

## CAPÍTULO III

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.1. Objetivo general

Determinar el segmento al cual va estar dirigido el galpón, las estrategias que se va a usar para penetrar en el mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento por medio de un estudio de mercado

#### 3.2. Objetivos específicos

- Analizar los diferentes criaderos dedicados a la producción de aves en estado puro del país
- Investigar los procesos y formas de reproducción de las aves.
- Determinar los mecanismos para la comercialización.
- Conocer la demanda existente en el país de las aves de exhibición

#### 3.3. Variables e indicadores de variables

**Demanda:** Nivel de aceptación, cantidad demandada

**Precio:** Precio Usd

**Variedades:** Tipo de variedades

**Oferta:** Cantidad de competidores, tipos de variedades, frecuencia de compra, precio promedio

**Publicidad y promoción:** Medio publicitarios

**Venta:** Segmento de mercado

**Certificados usuales:** Certificados, placas y anillos

**Usos:** Exhibición, cruce de razas, riña, comercialización

**Reproducción:** Tiempo de reproducción, características de las aves

**Características:** Árbol genealógico, color de plumaje, estructura corporal, color de piel, precio.

### 3.5. Matriz de variables de mercado

*Tabla 4 -Matriz de variables de mercado*

<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Información</b>	<b>Técnica</b>
Conocer la demanda existente en el país de las aves.	Demanda Precio	Nivel de aceptación y la cantidad demandada, precio Usd	Primaria Secundaria	Observación directa Encuesta
Determinar cuáles son las especies más demandadas.	Variedades	Tipos de variedades	Primaria	Encuesta
Conocer los diferentes criaderos dedicados a la producción de aves en estado puro del país.	Oferta	Cantidad de competidores, tipos de variedades, frecuencia de compra, precio promedio	Primaria	Observación directa
Determinar los mecanismos para la comercialización.	Publicidad y promoción Venta	Medios publicitarios y segmento de mercado	Primaria	Encuesta
Identificar cual la mejor opción para el valor agregado.	Certificados usuales	Certificados, placas, anillos	Primaria	Encuesta
Determinar los usos que se el consumidor brindara al producto.	Usos	Exhibición, cruce de razas, riña y comercialización	Primaria	Encuesta
Investigar los procesos y formas de reproducción de las aves.	Reproducción	Tiempo de reproducción y características de las aves	Secundaria	Entrevista
Determinas los aspectos que prefiere el consumidor	Características	Árbol genealógico, color de plumaje, estructura corporal, color de piel y precio	Primaria	Encuesta

### 3.6. Identificación del producto

La finalidad de realizar el estudio de mercado es conocer la factibilidad de implementar un galpón productor y comercializador de aves de raza pura.

Los objetivos de este capítulo contribuyeron para determinar el nivel de oferta y demanda existentes en la ciudad y en el país; por lo que para determinar la oferta y demanda se implementó entrevistas a expertos en esta rama como también a los dueños de galpones existentes en el país; la entrevista estuvo dirigida a los aficionados y comercializadores de gallos de pelea.

Nuestro galpón tiene como mercado meta a dueños de galpones, galleros y aficionados que se encuentra 5% de la población ibarreña

### 3.7. Características

Al ser un galpón reproductor y comercializador de aves de raza pura importadas, estas se someten a un cuidado muy meticuloso debido a que el ambiente en el cual se desarrolla diferente por ende se brindará post-asesoría técnica.

El galpón dispondrá de aves de raza como son:

*Ilustración 12 – Pareja de Asil*



Fuente: Propia

*Ilustración 13 – Pareja de Shamos*



Fuente: Propia

*Ilustración 14 – Pareja de Navajeros del Perú*



Fuente: Propia

*Ilustración 15 – Pareja de Old English Game*



Fuente: Propia

*Ilustración 16 - Pareja de Sumatras*



Fuente: [http://www.zazzle.com/gallo\\_y\\_gallina\\_de\\_sumatra\\_poster-228876204338590354?lang=es](http://www.zazzle.com/gallo_y_gallina_de_sumatra_poster-228876204338590354?lang=es)

## Huevos:

Se llevará un registro de los cruces realizados para la inseminación ya sea artificial o natural, como también nuestro galpón contará con un fichero de huevos los cuales serán almacenados en condiciones de temperatura y humedad controladas, para garantizar que el huevo que se está expendiendo sea de la raza que nuestro cliente desea y sea fértil.

### *Ilustración 17 - Almacenamiento de huevos*



Fuente: Propia

## Ejemplares, madronas y pollos:

El ejemplar se entregará con un certificado de vacunas para evitar el riesgo que este se contamine de algún virus durante el traslado a su nueva morada.

### *Ilustración 18 - Certificado de vacunas*

MODELO DE REGISTRO DE VACUNACION						
NOMBRE: _____						
PROPIETARIO: _____						
DIRECCIÓN: _____				CALLE: _____		
TELÉFONO: _____				CANTIDAD: _____		
MUNICIPIO: _____				PAÍS: _____		
Vacuna	Substrato	CEPR	# Lote	Fecha de Expiración	Fecha de Vacunación	# Fases Aplicadas
OBSERVACIONES: _____						

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015



El ave se entregará con una placa de identificación del criadero, la cual servirá para verificar que proviene del Galpón Zeta.

### *Ilustración 19 – Placa de identificación*



Fuente: Propia  
Elaborado por: Los Autores, año 2015

Además de esto si el nuevo dueño desea conocer el árbol genealógico o la procedencia del gallo se le dará el pedigrí del animal para garantizar la pureza del mismo.

### *Ilustración 20 – Certificado de autenticidad*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **3.8. Normativa Sanitaria, técnica y comercial.**

El galpón para la adecuada reproducción y comercialización de aves de raza pura está sujeto a la siguiente normativa sanitaria:

- Ley de Desarrollo Agropecuario
- Ley Orgánica de Bienestar Ambiental
- Acuerdo Ministerial 036 del Ministerio del Ambiente
- Codificación de la Ley de Aguas
- Reglamento de granjas Avícolas
- Normativa Municipal del GAD-Ibarra

### 3.9. Segmento de mercado

La segmentación del mercado ayudará a determinar la satisfacción del cliente ya sea este intermediario o consumidor final, este proyecto incrementará la rentabilidad en el mercado. Para la segmentación del mercado se tomó en cuenta a los galleros, aficionados y a reproductores de los mismos, por lo que al momento de adquirir nuestro producto cualquiera de estos consumidores son nuestros posibles clientes.

*Tabla 5 - Segmentación del mercado*

<b>Segmentación del mercado</b>	
<b>Segmentación geográfica:</b>	
Región	Sierra - Zona 1
Población de Ibarra	181.175 habitantes censo 2010
Población Gallera	9.058 Habitantes ( 5 % Imbabura)
Área de Estudio	Ibarra
<b>Segmentación demográfica:</b>	
Género	Femenino – Masculino
Ocupación	Todas
<b>Segmentación pictográfico:</b>	
Clase Social	Todas

Fuente: Indicadores INEC

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### 3.10. Identificación de la población

Según el censo que realizó INEC en el año 2010 se determinó que la población de Ibarra cuenta con 181.175 habitantes.

La segmentación del mercado a la cual está dirigido el proyecto es el 5% de la población ibarreña según las fichas de observación adjuntas al anexo N° 1.

Por lo que la muestra para la investigación será de 9058,75 galleros y aficionado que serán nuestro mercado.

### 3.11. Determinación de la muestra.

La población a la cual está dirigida nuestro proyecto son los galleros y aficionados por lo que se ha logrado determinar que son el 9058,75. Para el cálculo del tamaño de la muestra se empleará la siguiente fórmula

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

$\delta$  = Varianza 0,5

$\epsilon$  = Error 0,05

N= Tamaño de la población

Z= Valor tipificado corresponde a 1,96

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5)^2 * 9058,75}{0,05^2(9058,75 - 1) + (1,96)^2(0,5)^2}$$

$$n = \frac{8700,024}{23,60478} = 369$$

El número de encuestas que se debe aplicar es de 369

### 3.12. Tabulación y análisis de la información

**Encuesta Aplicada a:** Aficionados y Galleros del País

#### **Indicador: Nivel de aceptación**

1.- ¿Le gustaría usted contar con un criadero de aves de raza pura en el país para adquirirlos?

*Tabla 6 - Nivel de aceptación*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Sí	350	95%
No	19	5%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 201

*Gráfico 1 - Nivel de Aceptación*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

#### **Análisis:**

Al consultar a la población determinamos que cerca de su totalidad de encuestados están de acuerdo con la creación del galpón de aves combatientes en estado puro mientras que una mínima diferencia se opone al mismo. Con estos resultados se determinó claramente que la población está de acuerdo.

## Indicador: Tipos de variedades

### 2.- ¿Que raza de aves le gustaría adquirir en nuestro criadero?

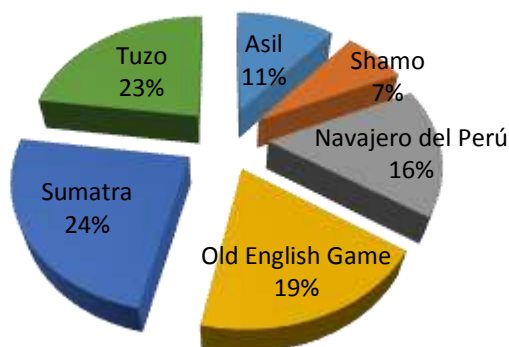
*Tabla 7 - Aves a expender*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Asil	41	11%
Shamo	26	7%
Navajero del Perú	60	16%
Old English Game	70	19%
Sumatra	88	24%
Tuzo	84	23%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 2 - Aves a expender*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### Análisis:

Al consultar a los encuestados se logró evidenciar que las especies más demandadas en el mercado son Sumatra, Tuzo, y Old English Game; lo cual determina que dichas aves son más deseadas que el resto de las especies como el Navajero Peruano, Shamo y Asil. Tienen un rango menor de adquisición pero también mantienen una considerable salida.

### Indicador: Precio

3.- Al ser razas importadas y reproducidas en nuestro país ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por ellas a los 6 meses de edad?

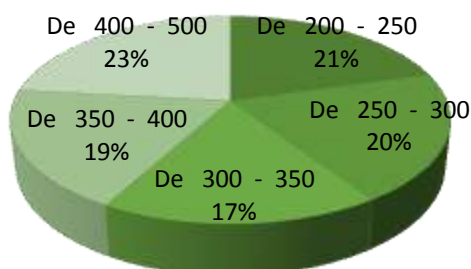
*Tabla 8 - Precio*

Opción	Cantidad	Porcentaje
De 200 - 250	76	21%
De 250 - 300	74	20%
De 300 - 350	64	17%
De 350 - 400	69	19%
De 400 - 500	86	23%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 3 - Precio*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### Análisis:

La población estima que el valor que estaría dispuesta a pagar por un ejemplar es de 400 a 500\$ lo cual nos indica que debemos lograr ventas entre los 5 a 6 meses de edad de dichos ejemplares para poder distribuirlos en ese precio sin descartar que se empiezan a comercializar desde los 2 meses de edad a un menor precio.

## Indicador: Cantidad de competidores

### 4.- ¿Cuántos criadores de aves combatientes conoce usted en el país?

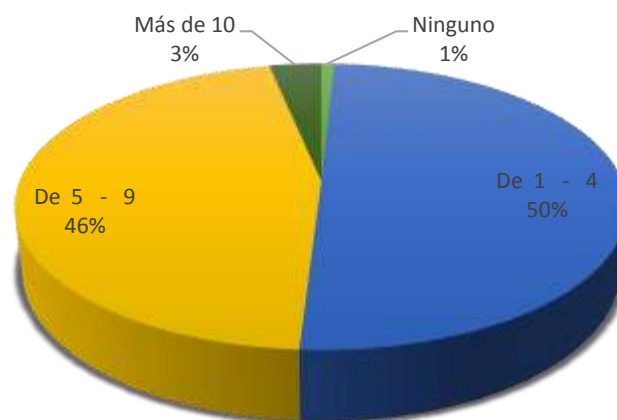
*Tabla 9 - Competencia*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Ninguno	3	1%
De 1 - 4	185	50%
De 5 - 9	169	46%
Más de 10	12	3%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 4 - Competencia*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **Análisis:**

La mayor parte de la población encuestada tiene conocimiento de un promedio de 4 criaderos - competidores en el país, se puede realizar el proyecto esperando obtener una mayor acogida en el mercado, ya que nuestros ejemplares contarán con evidencia contundente de ser importados de los países originarios lo cual garantiza la proveniencia original.

## Indicadores: Tipos de variedades - competencia

### 5.- ¿Qué tipo de razas se oferta en dichos criaderos?

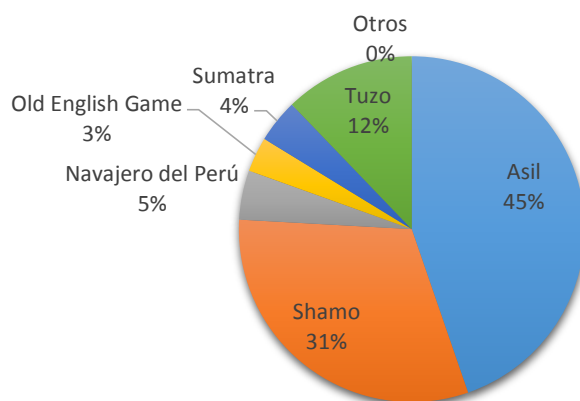
*Tabla 10 - Tipos de variedades – competencia*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Asil	165	45%
Shamo	115	31%
Navajero del Perú	17	5%
Old English Game	12	3%
Sumatra	15	4%
Tuzo	45	12%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 5 - Tipos de variedades - competencia*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **Análisis:**

La mayoría de competidores están más inclinados a la crianza de aves orientales como lo es la raza Asil puesto que son aves de mucha fuerza combativa y que sabiéndolo mejorar alcanzan un buen precio de mercado



**Indicador: Precio**

6.- ¿Cuál es el precio promedio de las aves de 6 meses de edad que se comercializan en los galpones que usted conoce?

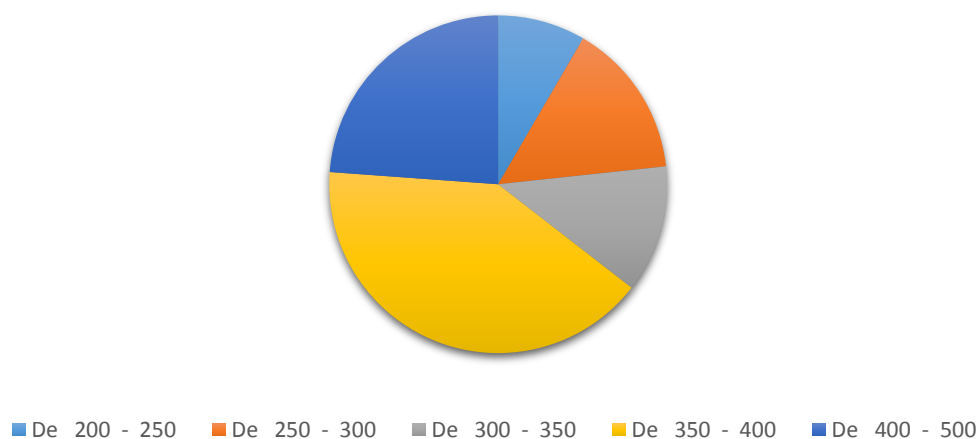
*Tabla 11 Precio – Competencia*

Opción	Cantidad	Porcentaje
De 200 - 250	31	8%
De 250 - 300	55	15%
De 300 - 350	45	12%
De 350 - 400	150	41%
De 400 - 500	88	24%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 6 Precio - Competencia*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

**Análisis:**

El precio que han venido pagando los consumidores en la adquisición de estas aves ha sido alrededor de 350 a 400 \$ dependiendo las características del ave tomando en cuenta en ocasiones el color de pluma o la edad

## Indicador: Medios Publicitarios

7.- ¿Cuál cree usted que sería el mejor método publicitario para captar la atención de los clientes?

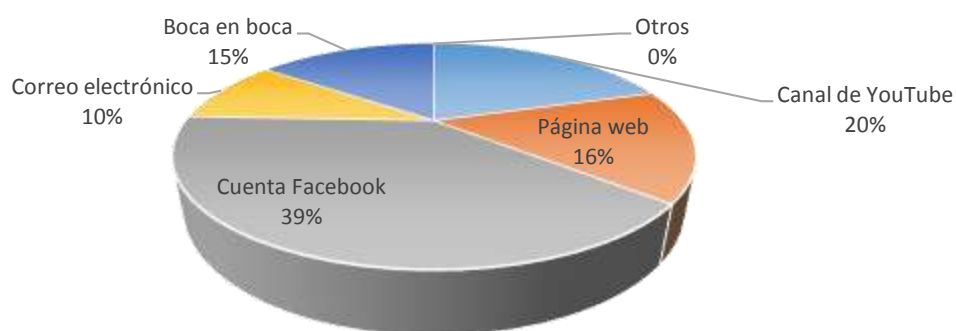
*Tabla 12 Medios publicitarios*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Canal de YouTube	75	20%
Página web	59	16%
Cuenta Facebook	145	39%
Correo electrónico	35	9%
Boca en boca	55	15%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 7 Medios publicitarios*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### Análisis:

Se determinó que el mejor campo publicitario para el desarrollo del proyecto es las redes sociales como es Facebook que nos ayudara a dar a conocer en nuestro criadero aplicando nuestro debido plan de marketing que logre captar la atención al cliente.

## Indicador: Medios publicitarios

### 8.- ¿Cómo le gustaría que sea la venta de este producto?

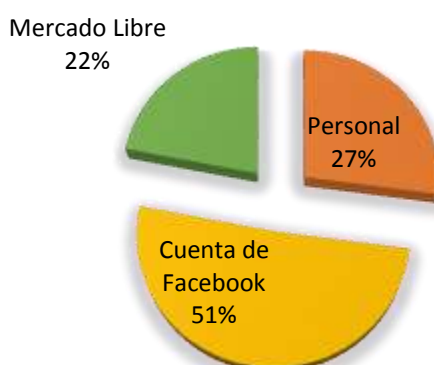
*Tabla 13 - Medios publicitarios*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Personal	100	27%
Cuenta de Facebook	188	51%
Mercado Libre	81	22%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 8 - Medios de publicitarios*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **Análisis:**

La población encuestada indica que la manera apropiada de ofertar las aves es en Facebook ya que esta aplicación mantiene más al tanto de las publicaciones a los seguidores y permite mostrar información más a fondo al tener contacto directo con el interesado.

## Indicador: Frecuencia de Compra

### 9.- ¿Con que frecuencia usted adquiere estas aves?

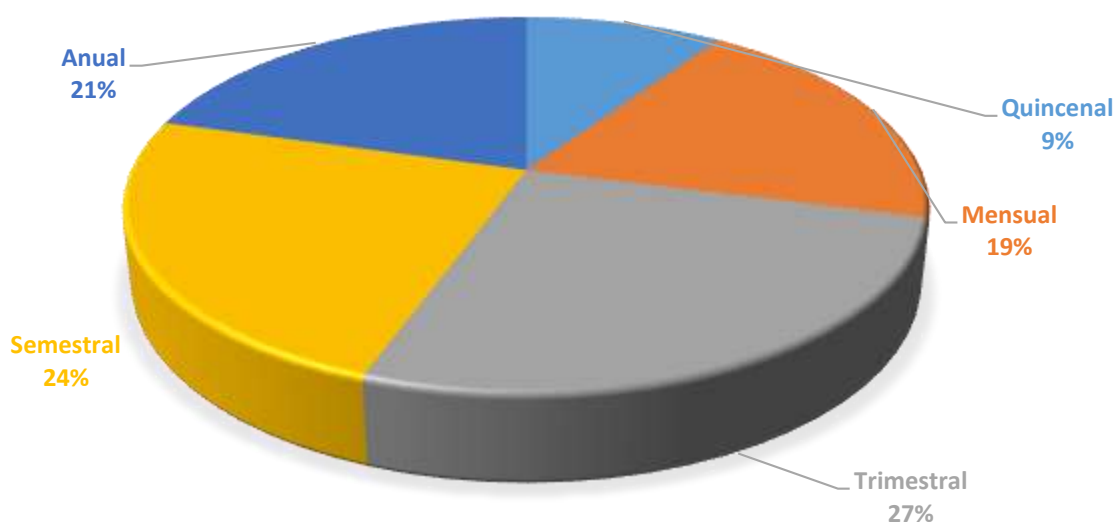
*Tabla 14 - Frecuencia de compra*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Quincenal	10	9%
Mensual	25	20%
Trimestral	25	27%
Semestral	129	24%
Anual	180	21%
Total	369	100%

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 9 - Frecuencia de compra*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **Análisis:**

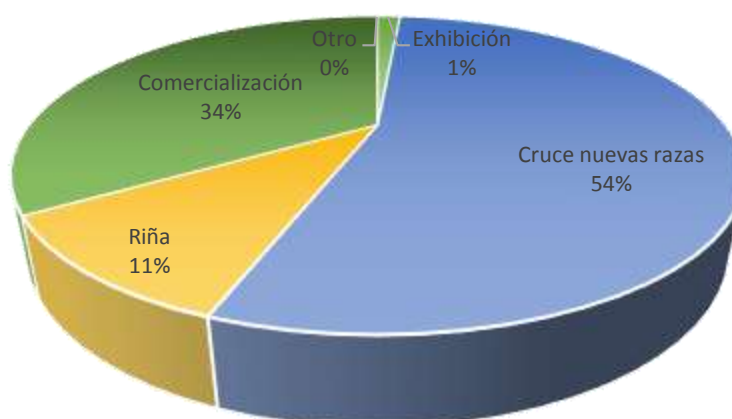
En su mayoría los criadores realizan una compra de aves en un periodo estimado de 3 meses, lapso en el cual deciden invertir en nueva sangre novedosa útil para sus planes futuros.

**Indicador: Usos****10.- ¿Para que usted obtiene las aves?***Tabla 15 - Usos*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Exhibición	5	1%
Cruce nuevas razas	200	54%
Riña	39	11%
Comercialización	125	34%
Otro	0	0%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 10 - Usos*

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

**Análisis:**

El objetivo principal de los criadores que adquieren las razas es con el fin de mejorar el potencial combativo de su pie de cría mediante el cruce de nuevas razas.

## Indicador: Certificados Usuales

11.- Al momento que usted recibe el producto le gustaría que este viniera acompañado de:

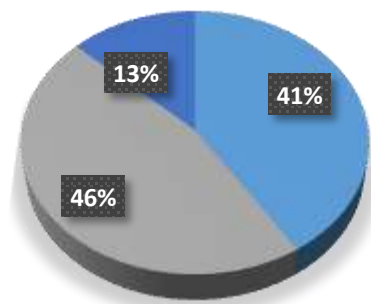
*Tabla 16 - Certificados Usuales*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Certificado individual de vacunas	110	41%
Placa de identificación	124	46%
Anillo de identificación	35	13%
Total	269	100%

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 11 - Certificados Usuales*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### Análisis:

En la actualidad la mayoría de criaderos expende sus aves identificadas mediante placas metálicas aplicadas en el ala del ejemplar, lo cual es el método más común y al cual la mayoría están acostumbrados.

## Indicador: Características

### 12.- ¿Qué aspectos primordiales toma en cuenta al momento de adquirir el producto?

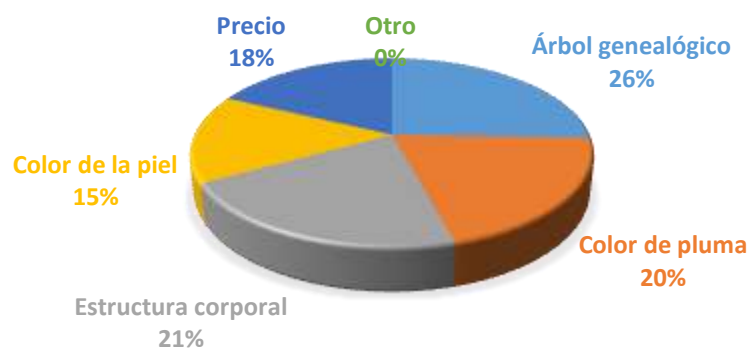
*Tabla 17 – Características*

Opción	Cantidad	Porcentaje
Árbol genealógico	94	25%
Color de pluma	75	20%
Estructura corporal	78	21%
Color de la piel	56	15%
Precio	66	18%
Otro	0	0%
Total	369	100%

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

*Gráfico 12 - Características*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores, año 2015

### **Análisis:**

El árbol genealógico es el factor principal en el que los compradores se basan para realizar la compra a esto se relaciona el prestigio del criador anterior extranjero en este caso nuestro proveedor, y el buen ver del ejemplar.

**Entrevista dirigida a: Propietarios de Galpón en el país**

1.- Marco Mariño

2.- Alejandro Olmedo

3.- Luis Vaca

**1.- ¿Qué cantidad de pollos produce mensualmente?**

1. Bueno el promedio de las camadas es de 8 a 10 pollos por abarque en el mes tenemos con seguridad 5 abarques que resulta 40 a 50 pollos mensual.
2. El número de huevos que producimos es alrededor de 40 en un mes de los cuales el número de nacimientos exitosos es de 34 pollos aproximadamente en el mes
3. Nacen mensualmente al menos 50 a 70 pollos dependiendo la temporada nosotros controlamos el número de nacimientos según la temporada poco en el invierno por el mal clima.

**2.- ¿Qué número total de aves maneja en su criadero?**

1. 300 aves
2. 230 aves
3. 270 aves

**3.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales generados por la venta de sus aves?**

1. Vendemos alrededor de 1000 dólares dentro del mes
2. 1600 \$ mensuales
3. aproximadamente 2800 dólares

**4.- ¿Cuál es el promedio de huevos que comercializa?**



1. Aproximadamente 12 huevos por mes
2. Alrededor de 6 a 10 huevos en el mes
3. De 0 a 9 huevos al mes

**5.- ¿A partir de qué edad comienza a comercializar sus aves?**

1. 5 meses en adelante
2. 3 meses en adelante
3. 1 mes en adelante

**6.- ¿Cuál es la raza más demandada?**

1. Asil, Shamo
2. Asil, Old English Game
3. Old English Game

**7.- ¿Cuáles son los gastos mensuales que incurren en su criadero?**

1. Invertimos un aproximado de 120 dólares mensuales en lo que es alimentación, medicina, y servicios básicos.
2. Los gastos más fuertes son de alimentación alrededor de 180 dólares durante el mes que abastece un total de 250 aves
3. Aproximadamente se gasta 200 en alimentación, mantenimiento, accesorios y enseres necesarios para dar una buena atención.

**8.- ¿Qué enfermedades son las causantes de la mortalidad en su criadero?**

1. La principal es el coriza que es una enfermedad respiratoria ocasionada por el clima en bajas temperaturas o vientos fuertes que si no es detectada a tiempo termina con la vida del animal.

2. La coccidiosis es una enfermedad que debe ser controlada a tiempo antes que el animal llegue a obtener una infección bacteriana crítica y pierda defensas y termine con su vida
3. La viruela ha sido la principal enfermedad que acaba con la población una vez que es infectado el pollo este empeora y se deshidrata enseguida la manera más efectiva de prevenir es vacunando a tiempo y aplicando refuerzos a dichas vacunas

**9.- ¿Cuál es su valor agregado por el cual piensa que los clientes lo prefieren?**

1. Placar las aves
2. Caja de presentación distintiva del criadero
3. Certificado de autenticidad o árbol genealógico

**10.- ¿Explique la forma de entrega de las aves?**

1. Mediante transporte público
2. Mediante aerolínea o cooperativas de transporte público
3. Entregamos personalmente o envió mediante encomienda

**11.- Comente un poco acerca de levantamiento inicial del pollo recién nacido**

1. Utilizamos cuna durante la primera semana inicial de crecimiento, la cual consiste en un lugar semi-oscuro de piso suave y tamaño pequeño, que mantenga un buen clima y las debidas normas de aseo para luego ser pasados a un lugar más amplios bajo las mismas condiciones
2. Utilizamos criadora la cual está colocada por galpón es decir no ocupamos a la gallina madre del pollo de esta manera criamos una mayor cantidad en un solo galpón.

3. Colocamos a las camadas en jaulas amplias de piso de malla la cual evita la contaminación del suelo y así mantiene el lugar con una buena higiene evitando enfermedades bacterianas.

**12.- ¿Cuál es el proceso de apareamiento que usa en sus ejemplares?**

1. Inseminación , reproducción macho- hembra
2. Encerrados en voladero cada macho con sus gallinas
3. De manera natural en el campo libremente

**13.- ¿Qué marca de alimento es la más usada para la nutrición de sus aves?**

1. Wayne, Nutril
2. Wayne, Aviforte
3. Broiler, Pronaca

**14.- ¿Cuenta con los permisos sanitarios pertinentes?**

1. No
2. Si contamos con el permiso otorgado por Agrocalidad el cual tiene una vigencia de dos años
3. Está en trámite el permiso sanitario que lo avala Agrocalidad.

**15.- ¿De qué materiales están elaboradas las instalaciones de su criadero?**

1. Madera. Malla. Bloque, teja
2. Malla, varilla, zinc
3. Teja, madera, malla.

**16.- ¿Qué garantías ofrece al cliente?**

1. La entrega es responsabilidad del vendedor hasta que sea confirmado la llegada en buen estado del cliente.
2. La calidad del ave que adquiere se entregara con sus vacunas al día para evitar un nuevo contagio en su nuevo hogar.
3. El ave acordada será entregada en buen estado de salud y de plumaje

**17.- ¿Contrata mano de obra capacitada?**

1. Contamos con un trabajador que se encarga de la limpieza y mantenimiento de instalaciones el cual no tiene conocimiento de cura de enfermedades etc.
2. Nuestros empleados si tienen un conocimiento básico de la crianza, mantenimiento y reproducción de aves lo cual nos ha beneficiado por que se detecta enfermedades y se las cura a tiempo.
3. Si contamos con un trabajador el cual se encarga de viajar a las entregas de aves además de los cuidados en general y mantenimiento de jaulas e infraestructura.

**3.13. Demanda****3.13.1. Análisis de la demanda**

Luego de realizar en análisis respectivo de las encuestas ejecutadas determinamos que, los posibles consumidores si mostraron gran interés en la compra de aves de raza pura, por lo que es muy favorable para nosotros ya que el mercado va aceptar el producto con gran acogida y por ende lo van adquirir.

Se considera que la producción de aves de raza es muy escasa en el país, razón por la cual existe un alto grado de demanda insatisfecha.

### 3.13.2 Proyección de la demanda

Para obtener la proyección de la demanda se toma en consideración la muestra obtenida para el cálculo de las encuestas que es 369 personas estas pueden ser galleros, comercializadores y /o aficionados. A demás se consideró la pregunta N° 9.

*Tabla 18 - Frecuencia de compra de las aves*

<b>Opción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Quincenal	10	9%
Mensual	25	20%
Trimestral	25	27%
Semestral	129	24%
Anual	180	21%
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Los Autores

*Tabla 19 - Proyección de la demanda*

<b>Años</b>	<b>Unidades</b>	
	<b>Base</b>	<b>Proyección</b>
2016	1.594,00	1.912,80
2017	1.912,80	3.506,80
2018	3.506,80	6.512,63
2019	6.512,63	12.211,18
<b>2020</b>	<b>12.211,18</b>	<b>23.065,56</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Los Autores

### 3.14. Oferta

#### 3.14.1 Análisis de la oferta

En el Ecuador la producción de gallos de razas puras es poco común ya que la cultura gallística ha preferido trabajar de forma ilegal debido a que los trámites para obtener la certificación de AGROCALIDAD, son demasiado estrictos y genera mayor costo por ende, estos productores han preferido mantenerse de esa manera negándose la oportunidad de

importar razas con mejor calidad y a la vez incrementar el reconocimiento del galpón; por tal motivo nosotros hemos visto la necesidad de crear la microempresa con este tipo de razas poco comunes en nuestro país.

De acuerdo a la pregunta N° 4 de la encuesta realizada a los aficionados y galleros se verificó que existe un promedio de 4 galpones dentro del país y según datos de AGROCALIDAD en la ciudad de Ibarra se encuentran registrados 2 criaderos de aves combatientes en dicha entidad. Por lo que se determina que la mayoría de estos productores no cuentan con los permisos pertinentes y no cubren las expectativas de los consumidores ya que el producto no cuenta con los certificados de salud e identificación necesaria.

### 3.14.2 Proyección de la Oferta

Por no existir información sobre las aves de raza pura en el país, se ha recabado la información en base a las entrevistas ejecutadas, se presenta el siguiente cuadro:

*Tabla 20 - Ventas de gallos en unidades*

<b>Local</b>	<b>Mensual</b>	<b>Semestre</b>	<b>Año</b>
Galpón 1	25	150	300
Galpón 2	25	150	300
Galpón 3	35	210	420
Total	85	510	1020
Promedio	15	88	176

**Fuente:** Entrevista competidores

**Elaborado por:** Los Autores

**Tabla 21 - Índice de proyección**

<b>Año</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
2012	2	
2013	3	50%
2014	4	33%
2015	5	25%
2016	6	20%
2017	7	17%
2018	8	14%
2019	9	13%
<b>2020</b>	<b>10</b>	<b>11%</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

 $C_n = \text{Proyección de la Oferta}$  $C_0 = \text{Total de capacidad en unidades}$  $i = \text{Tasa de índice de proyección}$  $n = \text{Periodos}$  $C_{2015} = 1020$ **Tabla 22 - Proyección de la oferta**

<b>Años</b>	<b>Unidades</b>	
	<b>Base</b>	<b>Proyección</b>
2016	1.020,00	1.224,00
2017	1.224,00	2.244,00
2018	2.244,00	4.167,43
2019	4.167,43	7.813,93
<b>2020</b>	<b>7.813,93</b>	<b>14.759,64</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

### 3.14.3. Balance oferta demanda

Una vez obtenidos los datos de la proyección de la oferta y la demanda se procede a conocer la demanda insatisfecha mediante la resta de la proyección ofertada y la demanda ofertada.

*Tabla 23 - Demanda Insatisfecha*

<b>Años</b>	<b>Proyección oferta en unidades</b>	<b>Proyección demanda en unidades</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2016	1.224,00	1.912,80	-688,80
2017	2.244,00	3.506,80	-1.262,80
2018	4.167,43	6.512,63	-2.345,20
2019	7.813,93	12.211,18	-4.397,25
2020	14.759,64	23.065,56	-8.305,92

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

De acuerdo con los valores determinados si existe una demanda insatisfecha, lo que se deduce que al momento que Galpón Zeta ingrese al mercado, este tendrá acogida y podrá captar mercado muy pronto.

### 3.16. Plan comercial

#### 3.16.1 Estrategias para el producto

Galpón Zeta, se destaca por promocionar sus productos a través de la página social Facebook, ya que así se da a conocer los productos a través de fotografías o videos, dándole siempre preferencia al consumidor.

Además se considerara todos los aspectos mencionados en las características del producto; en este se detalló cómo sería entregada el ave.



### **3.16.2. Estrategia para el precio**

En el análisis efectuado se verificó que la crianza de las aves es delicado y los costos para la importación van a ser significativos. Por otra se tomará en cuenta el análisis de las entrevistas aplicadas a los productores y posibles consumidores.

En la pregunta N° 3 los posibles consumidores en un 23% estarían dispuestos a pagar por un ejemplar de 6 meses de edad un aproximado de 250 usd a 300 usd., y según los productores se vende ejemplares de la misma edad en 280 usd., cabe recalcar que estos criaderos en su mayoría no cuentan con las mismas razas de aves que se expenderán en el galpón.

Es así que GALPÓN ZETA considera las siguientes estrategias para determinar el precio:

- El precio inicial se determinará a través de un promedio entre el precio establecido en el mercado y los costos que el proyecto generé para lograr una rápida acogida en el mercado.
- Una vez posicionados en el mercado, a las aves se les incrementará el precio dando a conocer el valor agregado que tendrán, diferenciándose así de la competencia.
- Brindar descuentos u obsequios según la cantidad o frecuencia de la compra del cliente; esto nos ayudará a mantener la fidelidad de nuestra clientela.

### **3.16.3. Estrategia para la distribución**

Galpón Zeta, ha analizado meticulosamente la situación del mercado y tomando en cuenta los datos de la encuesta según pregunta N° 8 ¿Cómo le gustaría que sea la venta de este producto?, se ha decidido utilizar el canal directo de comercialización el cual permite llegar al consumidor final de manera directa, debido a que este tipo de aves en su mayoría no son utilizadas para la venta si no para el cruce de razas.

### *Ilustración 21 - Distribución directa*



Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

#### **3.16.4. Estrategia para la publicidad**

Para promocionar nuestros productos se utilizará como herramienta las redes sociales en especial Facebook, ya que se creará una cuenta en la cual se brindará: Información acerca de las aves, video o fotografías del producto, asesoría Post-venta. Todo esto estará manejado por los dueños del proyecto.

#### **3.17. Análisis del estudio**

Del estudio realizado a la oferta, la demanda y demanda insatisfecha, así como también las preferencias de los consumidores se determinó que un representativo grupo de personas les gustaría adquirir nuestras aves de raza pura importadas ya que muchas de estas razas que se van a ofertar no cuenta la competencia; esto permite expresar que el galpón continuará como una micro-empresa en crecimiento, Este tipo de aves son muy cotizadas en el mercado gallero por lo que con un adecuado manejo de las estrategias antes mencionadas lograremos posesionarnos en el mercado.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Localización del proyecto

##### 4.1.1. Macro localización

El galpón estará ubicado en la República del Ecuador, provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, parroquia El Sagrario. Imbabura limita al norte con la provincia del Carchi, al sur con la provincia de Pichincha al este con la provincia de Sucumbíos y al oeste con la provincia de Esmeraldas.

*Ilustración 22 - Provincia de Imbabura*



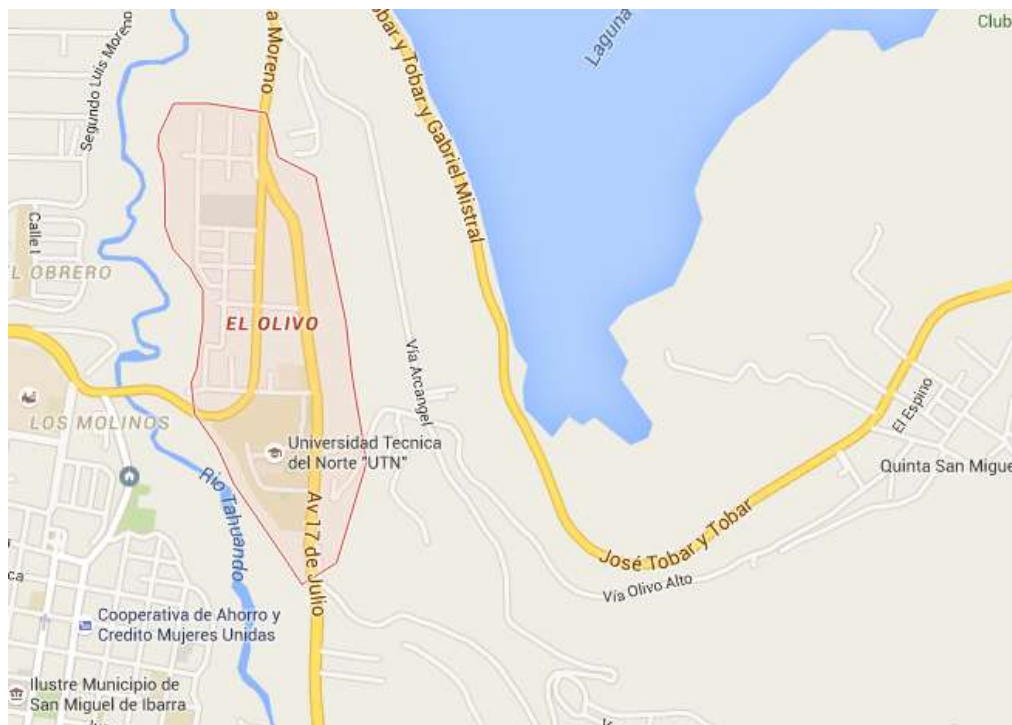
Fuente: <http://www.zonu.com/America-del-Sur/Ecuador/Imbabura/Politicos.html>

##### 4.1.2. Micro localización

GALPÓN ZETA se ubicará en la parroquia El Sagrario, Barrio El Olivo; este se encuentra ubicado en la zona norte de la ciudad de Ibarra, El terreno donde se situará el galpón cuenta con todos los servicios básicos como son; agua potable, alcantarillado, energía eléctrica;

como también las vías de acceso son de primer orden y por ende existe disponibilidad de mano de obra.

### *Ilustración 23 - Mapa del barrio El Olivo*



**Fuente:** <https://www.google.com.ec/maps/place/El+Olivo,+Ibarra/>

**Elaborado por:** Los Autores

### *Fotografía 1 Micro localización*



**Fuente:** <https://www.google.com.ec/maps>

**Elaborado por:** Los Autores

Los factores que se han tomado en cuenta para la ubicación del galpón son:

- **Disponibilidad de servicios básicos:**

Al encontrarse el criadero en un sector urbano no residencial contará de servicios básicos necesarios para el desarrollo de sus funciones. Beneficiando así la recolección diaria de desechos y alcantarillado para la evacuación de aguas residuales.

- **Vías de acceso**

Al estar situado en la troncal sierra que une dos provincias se facilita el acceso al criadero tanto los proveedores, consumidores, trabajadores podrán llegar sin dificultad y están catalogadas como vías de primer orden dando así mayor ventaja en la elección de la localización.

### **Disponibilidad de mano de obra**

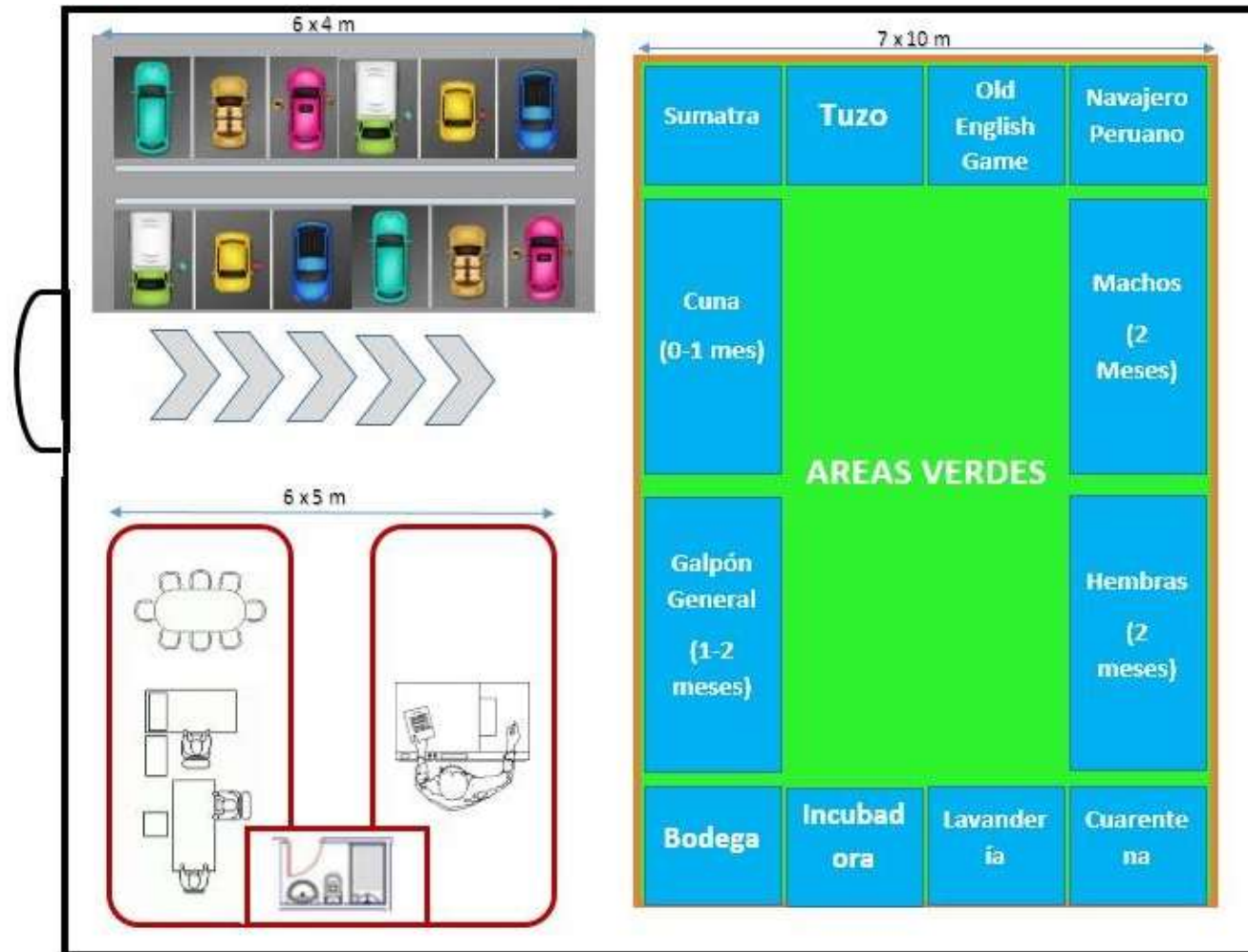
Para la realización del trabajo en el galpón se necesita mano de obra con conocimientos técnicos y estar acostumbrados al trabajo de campo, crianza de aves y cuidado de ellas ya que se necesitará talento humano dedicado al cuidado de los mismos.

## **4.2. Ingeniería del Proyecto**

### **4.2.1 Infraestructura**

La infraestructura contara con una oficina para el área administrativa, parqueadero para clientes y personal de la entidad, y un galpón para las aves el cual estará distribuido por etapas de crecimiento y por raza contado cada uno con bodegas.

*Ilustración 24 – Plano del Galpón*

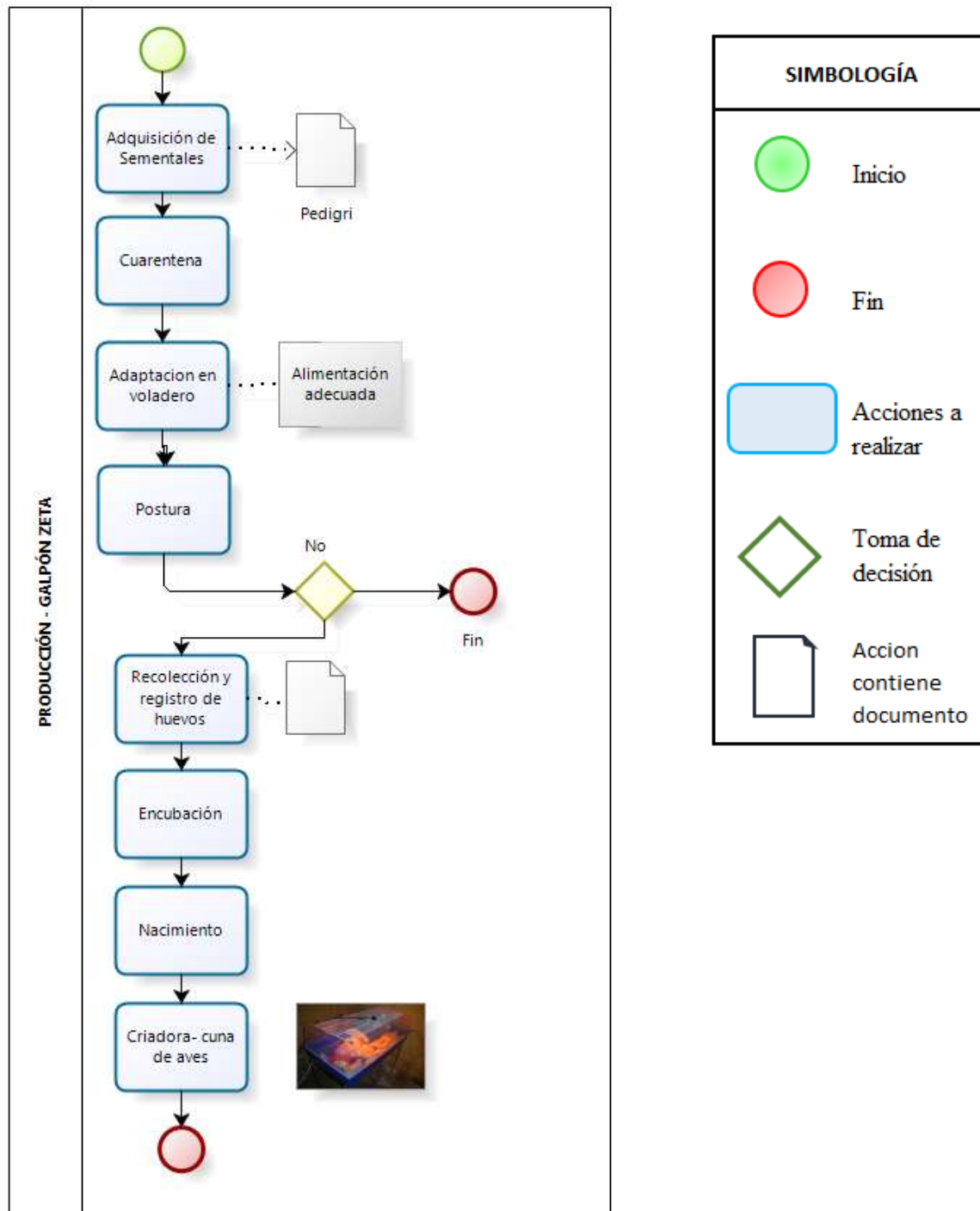


Fuente: Investigación de campo Junio 2015  
 Elaborado por: Los Autores

### 4.2.2. Flujo gramas

#### 4.2.2.1 Flujo gramas de proceso de producción

*Flujograma 1 – Producción*

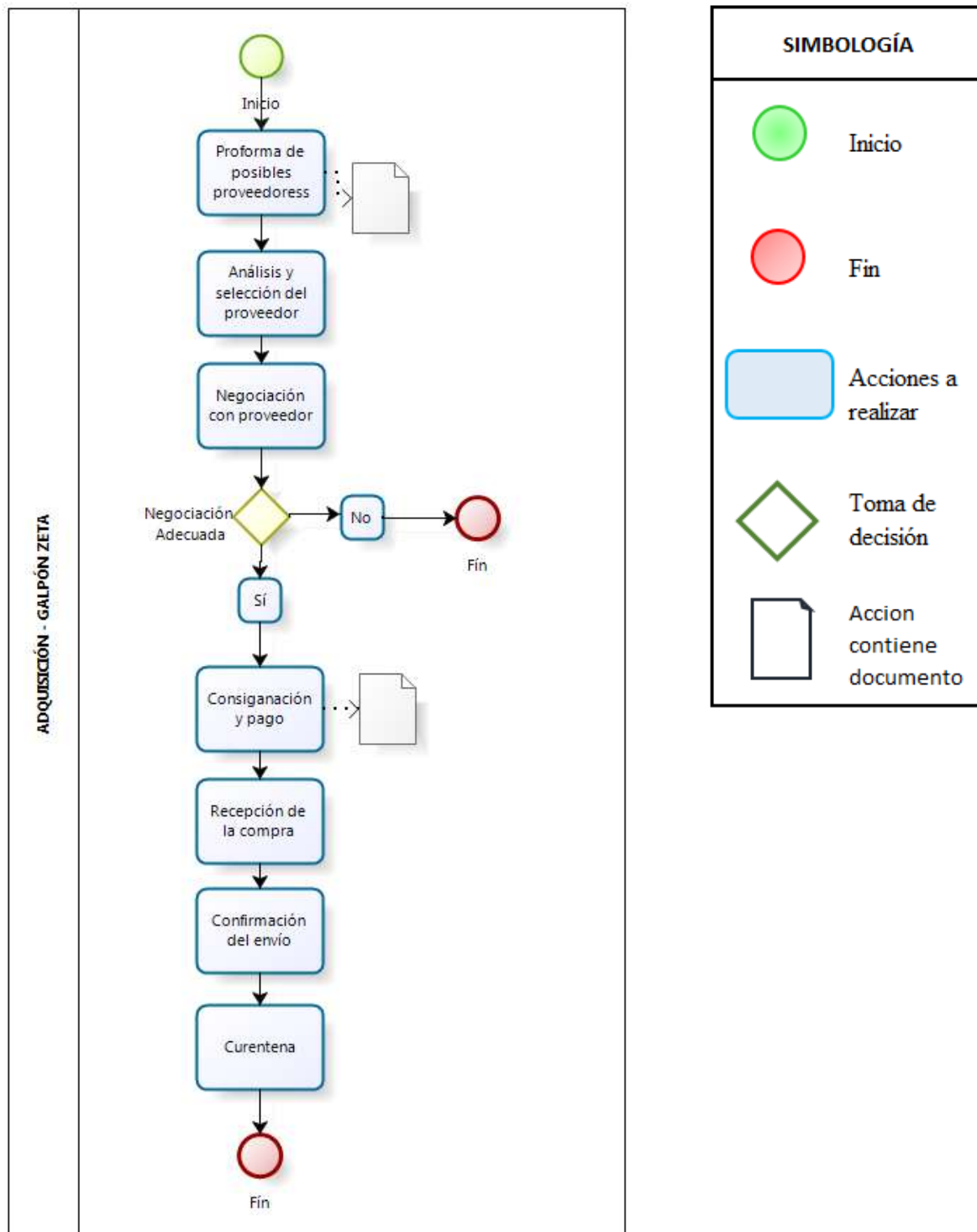


**Fuente:** Investigación de campo Junio 2015

**Elaborado por:** Los Autores

#### 4.2.2.2. Flujo gramas de adquisiciones

*Flujograma 2 - Adquisiciones*



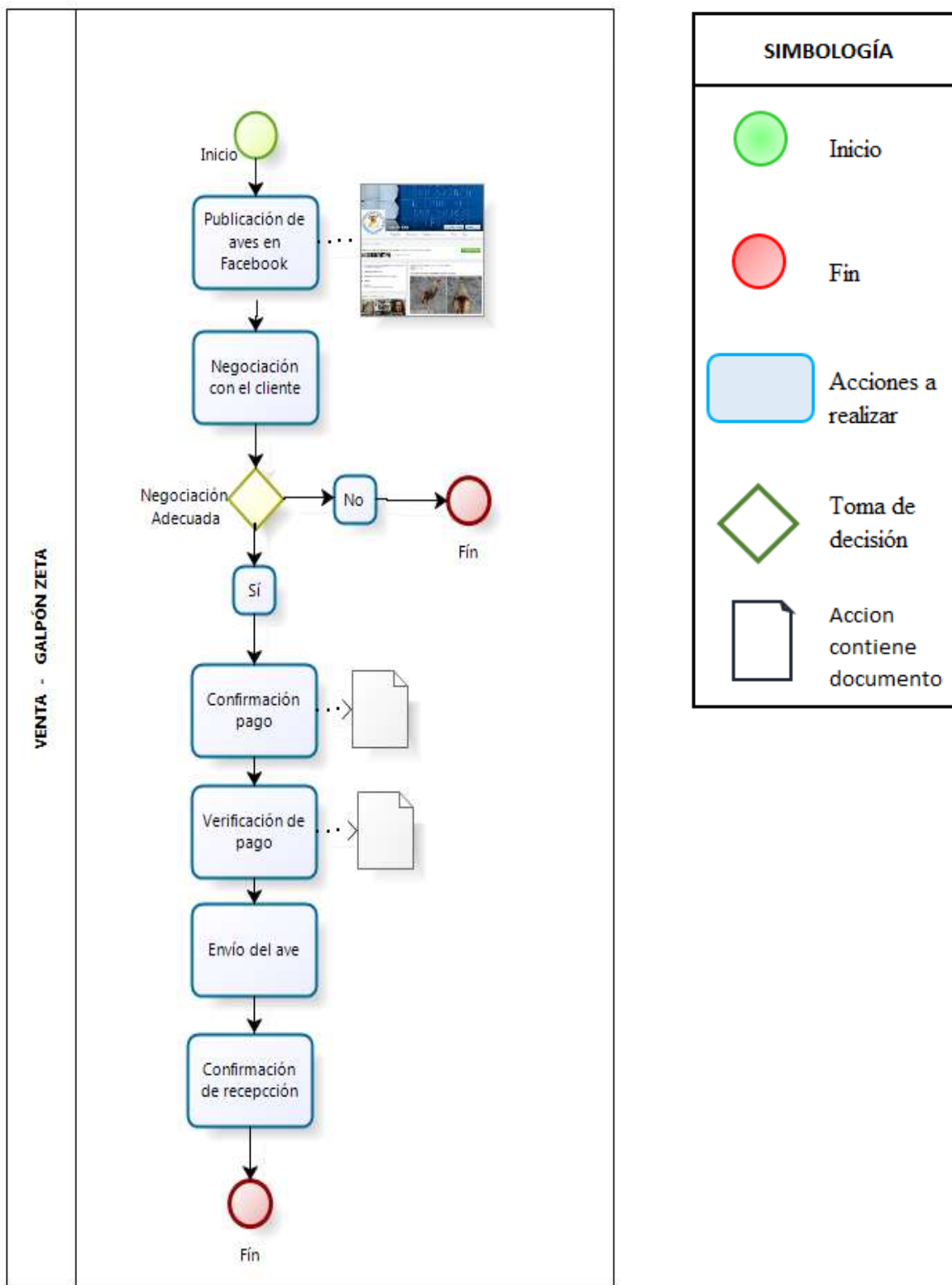
**Fuente:** Investigación de campo Junio 2015

**Elaborado por:** Los Autores



4.2.2.3. Flujo gramas de proceso de ventas

Flujograma 3 – Proceso de venta



Fuente: Investigación de campo Junio 2015  
 Elaborado por: Los Autores

### 4.3. Determinación de inversiones

#### 4.3.1 Inversiones Fijas

##### 4.3.1.1. Terreno

Se realizara la adquisición de un terreno con una dimensión de 600 metros cuadrados, necesarios para la capacidad de producción que cuenta el presente proyecto.

*Tabla 24 – Terreno  
(Expresado en dólares)*

Descripción	Cantidad	Precio Unitario
Terreno	600m2	12.500,00
<b>Total</b>		<b>12.500,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

##### 4.3.1.2. Infraestructura Civil

La microempresa estará dividida en dos departamentos administrativos como es: Gerencia, producción y ventas y Finanzas; también contara con bodegas para el almacenamiento de insumos y el área de crianza de los animales.

*Tabla 25 - Infraestructura civil  
(Expresado en dólares)*

Descripción	Cantidad	Precio Unitario
Infraestructura	16.500,00	16.500,00
<b>Total</b>		<b>16.500,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

##### 4.3.1.3 Requerimiento de Equipo de Oficina

En equipo de oficina se tendrá una inversión de 85,00 dólares, los cuales están repartidos de acuerdo a las necesidades de cada uno de los departamentos y; a continuación las partidas:

**Tabla 26 - Equipo de Oficina**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Gerencia,	Teléfono 2 auriculares	1	65,00	65,00
Producción y Ventas	Calculadora	1	5,00	5,00
Financiero	Calculadora	1	15,00	15,00
<b>Total</b>				<b>85,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.3.1.4. Requerimiento de Muebles y Enseres

Los muebles serán utilizados por el personal administrativo, brindando así mayor comodidad al realizar las funciones.

**Tabla 27 - Muebles y Enseres**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Gerencia, Producción y ventas	Escritorio en "L"	1	140,00	140,00
	Silla Giratoria	1	45,00	45,00
	Pizarra	1	48,00	48,00
	Archivador	1	80,00	80,00
Financiero	Escritorio en "L"	1	140,00	140,00
	Silla Giratoria	1	45,00	45,00
	Sillones Tri-personal	1	100,00	100,00
	Archivador	1	80,00	80,00
	<b>Total</b>			<b>678,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.3.1.5. Requerimiento de Equipo de Cómputo

La requisición del equipo de cómputo es muy importante ya que estos son usados para el almacenamiento de los datos y para la venta de las aves porque estas serán vendidas a través de redes sociales y se adquiere la siguiente máquina:

**Tabla 28 - Equipo de cómputo**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Gerencia, producción y ventas	Monitor y CPU	1	590,00	590,00
	Impresora	1	180,00	180,00
Financiero	Monitor y CPU	1	590,00	590,00
<b>Total</b>				<b>1.360,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.3.1.6. Requerimiento de Maquinaria y Equipo

Para la reproducción de los pollos o crías se requiere una incubadora con capacidad de 66 huevos a 350,00 dólares.

**Tabla 29 - Maquinaria y Equipo**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producción	Incubadora Automática	1	350,00	350,00
<b>Total</b>				<b>350,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.3.1.7. Requerimiento de Equipo de Protección

El veterinario al momento de realizar sus funciones necesita contar con equipo de protección, para asegurar que los procedimientos se realicen en las condiciones y asepsia respectiva, por ende se requiere los siguientes insumos:

**Tabla 30 - Equipo de Protección**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Administración y Ventas	Delantal	1	8,00	8,00
	Botas de caucho	1	12,00	12,00
	Mascarillas	10	0,75	7,50
	Guantes	10	0,95	9,50
<b>Total</b>				<b>37,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.3.1.8. Requerimiento de Ejemplares

Para iniciar el ciclo productivo y la producción, se adquiere aves importadas para garantizar la calidad y pureza de las mimas.

**Tabla 31 – Ejemplares  
(Expresado en dólares)**

Dpto	Descripción	Q	Precio Unit	Costo Import	Total
Administración y Ventas	Pareja de reproductores Navajero del Perú	1	550,00	168,86	718,86
	Pareja de reproductores Old English Game	1	600,00	182,30	782,30
	Pareja de reproductores Sumatra	1	400,00	194,30	594,30
	Pareja de reproductores Tuzo	2	380,00	188,30	568,30
	Huevos de Navajero del Perú	12	102,00	-26,98	75,02
	Huevos de OEG	12	144,00	-26,34	117,66
	Huevos de Sumatra	12	83,76	-24,44	59,32
	Huevos de Tuzo	12	126,00	-27,61	98,39
	Trio de pollos de Navajero del Perú	1	425,00	71,07	496,07
	Trio de pollos de OEG	1	700,00	62,31	762,31
	Trio de pollos de Sumatra	1	397,00	69,51	466,51
	Trio de pollos de Tuzo	1	150,00	74,31	224,31
		<b>Total</b>			<b>905,57</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.4. Costos de producción

Estos costos son determinados en base al ciclo productivo que dura aproximadamente 111 días; se presenta un consumo semanal del ave; tomando en cuenta que los datos son proporcionados por un experto

**Tabla 32 - Consumo semanal del ave**

Días	Tipo de alimento	Kilogramos
0 - 15	Balanceado Inicial	0,52
16 - 31	Balanceado de pre- inicial	3,18
32 - 90	Balanceado de crecimiento	3,66

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.4.1. Materia Prima Directa

Como se presentó en la tabla anterior en cada etapa del ave se consumirá un balanceado diferente; para iniciar la producción de las aves se empezará con 60 huevos importados de 4 tipos de aves diferentes como es Navajero del Perú, Old English Game, Sumatra y Tuzo; tomando en cuenta que al momento de la adquisición de los ejemplares se obtuvo reproductoras y reproductores para seguir con la reproducción de los mismo.

Los huevos serán reproducidos de manera artificial debido a la cantidad y para mitigar la muerte de cada uno de los pollitos se tomara medidas muy cautelosas. A continuación se presenta la necesidad de materia prima durante un ciclo productivo de 111 días.

**Tabla 33 - Materia Prima Directa**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Q en Kg. x ave	Q en Kg. x ciclo	Precio por Kg.	Total Ciclo	Total Anual
Balanceado de Postura (gestación)	10,98	658,80	0,77	507,28	1.668,07
Balanceado Inicial	6,69	401,14	0,75	300,86	989,31
Balanceado de pre inicial	40,89	2.453,14	0,70	1.717,20	5.646,65
Balanceado de crecimiento	47,06	2.823,43	0,44	1.242,31	4.085,07
Vacunas	1,00	60,00	3,00	180,00	591,89
Vitaminas	1,00	60,00	5,00	300,00	986,49
<b>Total</b>				<b>4.247,64</b>	<b>13.967,47</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.4.2. Mano de Obra Directa

La mano de obra directa estará determinada directamente para la reproducción, crianza y cuidado de los mismos, por lo que representa contratar a una persona que tenga conocimientos necesarios.

**Tabla 34 - Mano de Obra Directa**  
(Expresado en dólares)

Descripción	Sueldo Básico	Apt. Patron al	Fondo de Reserva	Vacaciones	13° Sueldo	14° Sueldo	Anual
Operario-Veterinario	400,00	48,60	33,32	16,67	33,33	29,50	6.737,04
<b>Total</b>	<b>400,00</b>	<b>48,60</b>	<b>33,32</b>	<b>16,67</b>	<b>33,33</b>	<b>29,50</b>	<b>6.737,04</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.4.3. Costos Indirectos de Fabricación

Para los C.I.F. se tomara en cuenta la materia prima indirecta y otros costos de fabricación como es la depreciación y servicios básicos; para estos se presenta la siguiente partida:

**Tabla 35 - Materia prima Indirecta Padres**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Diario	Q en Kg Anual	Precio por Kilogramo	Total Anual
Balanceado de crecimiento ejemplares	0,45	164,25	0,90	591,30
Refuerzos		5,00	10,00	50,00
<b>Total</b>				<b>641,30</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 36 - Costos Indirectos de Fabricación**  
(Expresado en dólares)

<b>Materia Prima Indirecta</b>	
Consumo de padrones	641,30
Suministros de Limpieza	169,79
<b>Otros CIF</b>	
Depreciación Maquinaria	70,00
Servicios Básicos	558,00
<b>Total CIF</b>	<b>1.439,09</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

## 4.5. Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se considerará todo aquello que incurre con el personal administrativo y cada una de sus funciones.

### 4.5.1. Sueldos Administrativos

El personal administrativo que se requiere será un gerente el cual realizará las funciones de jefe de producción y vendedor a la vez ya que al ser una microempresa no lleva mucho tiempo al realizar las funciones de un solo cargo, el contador estará enfocado específicamente en las finanzas de la misma y a la reducción de costos

*Tabla 37 - Gasto sueldos administrativos  
(Expresado en dólares)*

Descripción	Sueldo Básico	Aporte Patronal	Vacaciones	Fondo de Reserva	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Anual
Gerente, Jefe de Producción y Ventas	500,00	60,75	20,83	41,65	41,67	29,50	8.332,80
Contadora	450,00	54,68	18,75	37,49	37,50	29,50	7.534,92
<b>Total</b>	<b>950,00</b>	<b>115,43</b>	<b>39,58</b>	<b>79,14</b>	<b>79,17</b>	<b>59,00</b>	<b>15.867,72</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 4.5.2. Suministros de Oficina

Los insumos fueron determinados de acuerdo a la ejecución de las actividades de cada departamento, y se realizará una compra general de los mismo para que el personal pueda ejecutar las actividades sin ningún problema o pare las actividades por falta de los recursos; también se determinó las insumos de oficina en base a las ventas que se van a ejecutar.



**Tabla 38 - Suministros de Oficina**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
Gerencia , producción y Ventas	Cinta de Embalaje	5	5,58	27,90
	Resma de Hojas	3	4,25	12,75
	Cajas de envío	100	0,50	50,00
	Carpetas Archivadora	3	2,90	8,70
	Caja Bolígrafos	1	3,64	3,64
	Porta Carpeta	2	5,00	10,00
	Grapadora	2	2,50	5,00
	Saca Grapas	2	0,50	1,00
	Perforadora	2	2,81	5,62
	Porta papel	2	5,00	10,00
Financiero	Carpeta	5	0,86	4,30
	Grapas	2	2,01	4,02
	Grapadora	1	2,50	2,50
	Saca Grapas	1	0,50	0,50
	Perforadora	1	2,81	2,81
	Porta papel	1	5,00	5,00
	Resma de Hojas	3	4,25	12,75
	Carpetas Archivadora	3	2,90	8,70
	Tinta Impresora	1	18,00	18,00
	Clips	2	0,76	1,52
<b>Total</b>				<b>194,71</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.5.3. Suministros de Limpieza

**Tabla 39 - Suministros de limpieza**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Mensual	Anual	Área	%	Administración	Fabricación
Fungicidas	5,00	60,00	Administración	0%	-	60,00
			Producción	100%		
Desinfectante	7,00	84,00	Administración	40%	33,60	50,40
			Producción	60%		
Recogedor	2,90	2,90	Administración	27%	0,78	2,12
			Producción	73%		
Escoba	1,75	3,50	Administración	32%	1,12	2,38
			Producción	68%		
<b>Total</b>					<b>35,50</b>	<b>169,79</b>

#### 4.5.4. Servicios Básicos

**Tabla 40 - Gastos Servicios Básicos**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Mensual	Anual	Área	Porcentaje	Administración	Producción
Agua Potable	25,00	300,00	Administración	45%	135,00	165,00
			Producción	55%		
Energía Eléctrica	50,00	600,00	Administración	35%	210,00	390,00
			Producción	65%		
Servicio Telefónico	7,00	84,00	Administración	99%	83,16	0,84
			Producción	1%		
Internet	18,00		Administración	99%	213,84	2,16
		216,00	Producción	1%		
<b>Total Servicios Básicos</b>					<b>642,00</b>	<b>558,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.6. Gastos de venta

**Tabla 41 - Gastos de venta**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
<b>Producción y ventas</b>	Encomienda	300	5,00	1.500,00
	Certificado Vacunas	300	0,05	15,00
	Placas	300	0,20	60,00
<b>Total</b>			<b>5,25</b>	<b>1.575,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.6. Capital del Trabajo

El capital de trabajo está conformado por las materias primas y los costos y gastos que ocurrirán en el ejercicio contable; en los imprevistos se determinaron en base a eventualidades que pueden ocurrir o presentarse a lo largo de este período, se tomó en consideración rubros como:

**Tabla 42 - Imprevistos**

<b>Detalle</b>	<b>Anual</b>
Eliminación del subsidio de luz eléctrica	566,42
Descuido en el control de plagas	505,73
Incremento de impuestos municipales	343,90
Accidentes laborales	606,88
<b>Total</b>	<b>2.022,93</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 43 - Capital de Trabajo**  
(Expresado en dólares)

<b>Detalle</b>	<b>Anual</b>
Materia Prima Directa	13.967,47
Mano de Obra Directa	6737,04
Materia Prima Indirecta	641,3
Costos Indirectos de Fabricación	797,79
<b>Gastos Administrativos:</b>	
Sueldo Personal Administrativo	15.867,72
Suministros de Oficina	194,71
Suministros de Limpieza	35,50
Servicios Básicos	642,00
<b>Gastos de Venta:</b>	
Otros Gastos de venta	1.575,00
<b>Subtotal</b>	<b>40.458,54</b>
Imprevistos 5%	2.022,93
<b>Total</b>	<b>42.481,46</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.7. Inversiones Diferidas

**Tabla 44 - Gastos de Constitución**  
(Expresado en dólares)

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Gastos de Constitución	500,00
<b>Total</b>	<b>500,00</b>

Fuente: Investigación de campo Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

#### 4.8. Inversión Total del Proyecto

*Tabla 45 - Inversión total del proyecto  
(Expresado en dólares)*

<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Capital de Trabajo	42.481,46
Inversión Fija	31.510,00
Inversión Diferida	500,00
Ejemplares	4.963,33
<b>Total</b>	<b>79.454,80</b>

**Fuente:** Investigación de campo Junio 2015

**Elaborado por:** Los Autores

#### 4.9 Análisis del CAPÍTULO

Se pudo estudiar la situación geográfica donde va a desarrollarse el proyecto analizando los factores más convenientes para determinar la inversión, el terreno, macro localización, micro localización, vías de acceso, infraestructura, etc. Lo cual permite realzar flujo gramas de procesos para distribuir los pasos a seguir en cada uno de los departamentos de manera organizada para el crecimiento de Galpón Zeta.

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1. Presupuesto de ingresos

*Tabla 46 – Ingresos  
(Expresado en dólares)*

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	300	306	318	336	362
Precio	230,00	241,00	265,00	306,00	370,00
<b>Total</b>					
<b>Ingresos</b>	<b>69.000,00</b>	<b>73.746,00</b>	<b>84.270,00</b>	<b>102.816,00</b>	<b>133.940,00</b>

Elaborado por: Los Autores

##### 5.1.1. Proyección de ventas

Para la proyección de ventas se tomará como referencia la capacidad instalada del proyecto determinado en el estudio de mercado y el estudio técnico conjuntamente con la fórmula del monto.

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

$C_n$  = Capacidad Instalada – tamaño del proyecto

$C_0$  = Capacidad Instalada inicial

$i$  = Tasa de crecimiento poblacional

$n$  = Periodos

$C_{2015} = 300$

**Tabla 47 - Proyección de unidades a vender**

<b>Años</b>	<b>Proyección</b>
2015	300
2016	306
2017	318
2018	336
<b>2019</b>	<b>362</b>

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Los Autores

### 5.1.2. Proyección del precio

El precio se calculará en base al costo de producción y gastos de operación, aplicando un margen de utilidad del 124,12. A continuación la siguiente fórmula:

$$\text{Precio} = \frac{\text{Costo de producción} + \text{Gastos de operación}}{\text{Volumen estimado de ventas}} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{Precio} = \frac{9.844,20 + (18.769,36 + 3.150,00)}{300 \text{ u}} + 124,12$$

$$\text{Precio} = \frac{31.763,56}{300 \text{ u}} + 124,12$$

$$\text{Precio} = 105,88 + 124,12$$

$$\text{Precio} = \mathbf{230,00}$$

Para la proyección del precio se calculará en base a la fórmula del costo

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

$$C_0 = \text{Precio inicial}$$

$$i = \text{Tasa de inflación}$$

$$n = \text{Periodos}$$

$$C_{2015} = 2000$$

**Tabla 48 - Proyección del precio**  
(Expresado en dólares)

<b>Años</b>	<b>Proyección</b>
2015	230
2016	241
2017	265
2018	306
<b>2019</b>	<b>370</b>

Fuente: Calculo de precio

Elaborado por: Los Autores

## 5.2. Presupuesto de egresos

### 5.2.1. Costos de producción

El costo de producción está conformado por: Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos de Fabricación, que se va a utilizar en los próximo años; para la proyección de los mismo se tomara como referencia la inflación de junio a julio 2015 determinada por el Banco Central del Ecuador que es de 4.87%.

**Tabla 49 - Costos de producción en dólares**  
(Expresado en dólares)

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima Directa	1.668,07	1.749,30	1.834,50	1.923,84	2.017,53
Mano de Obra Directa	6.737,04	7.065,13	7.409,21	7.770,03	8.148,43
Costos Indirectos de Fabricación	1.439,09	1.509,18	1.582,67	1.659,75	1.740,58
<b>Total</b>	<b>9.844,20</b>	<b>10.323,62</b>	<b>10.826,38</b>	<b>11.353,62</b>	<b>11.906,54</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.1.1. Materia Prima Directa

*Tabla 50 - Materia Prima Directa en dólares  
(Expresado en dólares)*

<b>Detalle</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Balanceado de Postura (gestación)	1.668,07	1.749,30	1.834,50	1.923,84	2.017,53
Balanceado Inicial	989,31	1.037,48	1.088,01	1.141,00	1.196,56
Balanceado de pre inicial	5.646,65	5.921,64	6.210,02	6.512,45	6.829,61
Balanceado de crecimiento	4.085,07	4.284,01	4.492,64	4.711,43	4.940,88
Vacunas	591,89	620,72	650,95	682,65	715,89
Vitaminas	986,49	1.034,53	1.084,91	1.137,75	1.193,15
<b>Total</b>	<b>13.967,47</b>	<b>14.647,69</b>	<b>15.361,03</b>	<b>16.109,11</b>	<b>16.893,62</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.1.2. Mano de Obra Directa

*Tabla 51 - Mano de Obra Directa en dólares  
(Expresado en dólares)*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldo Básico	4.800,00	5.033,76	5.278,90	5.535,99	5.805,59
Apt. Patronal	583,20	611,60	641,39	672,62	705,38
Fondo de Reserva	399,84	419,31	439,73	461,15	483,61
Vacaciones	200,00	209,74	219,95	230,67	241,90
Décimo Tercero	400,00	419,48	439,91	461,33	483,80
Décimo Cuarto	354,00	371,24	389,32	408,28	428,16
<b>Total</b>	<b>6.737,04</b>	<b>7.065,13</b>	<b>7.409,21</b>	<b>7.770,03</b>	<b>8.148,43</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.1.3 Costos Indirectos de Fabricación

*Tabla 52 - Costos Indirectos de Fabricación en dólares  
(Expresado en dólares)*

<b>Materia Prima I.</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Consumo de ejemplares	641,30	672,53	705,28	739,63	775,65
Suministros de Limpieza	169,79	178,06	186,73	195,83	205,37
<b>Otros CIF</b>					
Depreciación Maquinaria	70,00	73,41	76,98	80,73	84,66
Servicios Básicos	558,00	585,17	613,67	643,56	674,90
<b>Total CIF</b>	<b>1.439,09</b>	<b>1.509,18</b>	<b>1.582,67</b>	<b>1.659,75</b>	<b>1.740,58</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores



## 5.2.2. Gastos Administrativos

### 5.2.2.1. Sueldos administrativos

**Tabla 53 - Sueldos Administrativos**  
(Expresado en dólares)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico	11.400,00	11.955,18	12.537,40	13.147,97	13.788,27
Apt. Patronal	1.385,10	1.452,55	1.523,29	1.597,48	1.675,28
Fondo de Reserva		949,62	995,87	1.044,37	1.095,23
Vacaciones	475,00	498,13	522,39	547,83	574,51
Décimo Tercero	950,00	996,27	1.044,78	1.095,66	1.149,02
Décimo Cuarto	708,00	742,48	778,64	816,56	856,32
<b>Total</b>	<b>14.918,10</b>	<b>16.594,23</b>	<b>17.402,37</b>	<b>18.249,87</b>	<b>19.138,63</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.2.2. Suministros de oficina

**Tabla 54 - Suministros de oficina**  
(Expresado en dólares)

Departamento	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerencia , producción y Ventas	Cinta de Embalaje	27,90	29,26	30,68	32,18	33,74
	Resma de Hojas	12,75	13,37	14,02	14,70	15,42
	Cajas de envío	50,00	52,44	54,99	57,67	60,47
	Carpetas Archivadora	8,70	9,12	9,57	10,03	10,52
	Caja Bolígrafos	3,64	3,82	4,00	4,20	4,40
	Porta Carpeta	10,00	10,49	11,00	11,53	12,09
	Grapadora	5,00	5,24	5,50	5,77	6,05
	Saca Grapas	1,00	1,05	1,10	1,15	1,21
	Perforadora	5,62	5,89	6,18	6,48	6,80
	Porta papel	10,00	10,49	11,00	11,53	12,09
	Carpeta	4,30	4,51	4,73	4,96	5,20
	Grapas	4,02	4,22	4,42	4,64	4,86
	Grapadora	2,50	2,62	2,75	2,88	3,02
	Saca Grapas	0,50	0,52	0,55	0,58	0,60
Financiero	Perforadora	2,81	2,95	3,09	3,24	3,40
	Porta papel	5,00	5,24	5,50	5,77	6,05
	Resma de Hojas	12,75	13,37	14,02	14,70	15,42
	Carpetas Archivadora	8,70	9,12	9,57	10,03	10,52
	Tinta Impresora	18,00	18,88	19,80	20,76	21,77
	Clips	1,52	1,59	1,67	1,75	1,84
<b>Total</b>		<b>194,71</b>	<b>204,19</b>	<b>214,14</b>	<b>224,56</b>	<b>235,50</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.2.3. Suministros de Limpieza

**Tabla 55 - Suministros de limpieza**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desinfectante	33,60	35,24	36,95	38,75	40,64
Recogedor	0,78	0,82	0,86	0,90	0,95
Escoba	1,12	1,17	1,23	1,29	1,35
<b>Total</b>	<b>35,50</b>	<b>37,23</b>	<b>39,05</b>	<b>40,95</b>	<b>42,94</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.2.4. Servicios Básicos

**Tabla 56 - Servicios Básicos**  
(Expresado en dólares)

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua Potable	135,00	141,57	148,47	155,70	163,28
Energía Eléctrica	210,00	220,23	230,95	242,20	253,99
Servicio Telefónico	83,16	87,21	91,46	95,91	100,58
Internet	213,84	224,25	235,18	246,63	258,64
<b>Total</b>	<b>642,00</b>	<b>673,27</b>	<b>706,05</b>	<b>740,44</b>	<b>776,50</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.2.5. Depreciación

**Tabla 57 – Depreciación**  
(Expresado en dólares)

Descripción	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	16.500,00	20	825,00	825,00	825,00	825,00	825,00
Muebles y Enseres	678,00	10	67,80	67,80	67,80	67,80	67,80
Equipo de Computo	1.360,00	3	453,33	453,33	453,33		453,33
Maquinaria	350,00	10	360,00	60,00	360,00	360,00	360,00
<b>Total</b>	<b>18.888,00</b>		<b>1.706,13</b>	<b>1.706,13</b>	<b>1.706,13</b>	<b>1.252,80</b>	<b>1.706,13</b>

3

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 58 - Gastos Administrativos**  
(Expresado en dólares)

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldos Administrativos	14.918,10	16.594,23	17.402,37	18.249,87	19.138,63
Suministros de oficina	18,00	18,88	19,80	20,76	21,77
Suministros de limpieza	35,50	37,23	39,05	40,95	42,94
Servicios básicos	642,00	673,27	740,44	740,44	776,50
Gastos de Constitución	500,00	-	-	-	-
Depreciación infraestructura	825,00	825,00	825,00	825,00	825,00
Depreciación muebles y enseres	67,80	67,80	67,80	67,80	67,80
Depreciación equipo de computo	453,33	453,33	453,33	-	453,33
Depreciación maquinaria	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
<b>Total</b>	<b>17.819,74</b>	<b>19.029,74</b>	<b>19.907,78</b>	<b>20.304,81</b>	<b>21.685,98</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.3. Gastos de Venta

**Tabla 59 - Gastos de venta**  
(Expresado en dólares)

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Encomienda	1.500,00	1.573,05	1.649,66	1.730,00	1.814,25
Diseños	15,00	15,73	16,50	17,30	18,14
Certificado Vacunas	60,00	62,92	65,99	69,20	72,57
Placas	1.575,00	1.651,70	1.732,14	1.816,50	1.904,96
<b>Total</b>	<b>3.150,00</b>	<b>3.303,41</b>	<b>3.464,28</b>	<b>3.632,99</b>	<b>3.809,92</b>

Fuente: Estudio Técnico Junio 2015

Elaborado por: Los Autores

### 5.2.4. Gastos Financieros

El galpón para iniciar con las actividades de operaciones necesita un capital de 79.454,80 USD, de los cuales el 53% será financiado con fondos propios y el 47% o 37372,65 con recursos externos mediante un préstamo en la CFN, ver tabla de amortización en Anexo C.

**Tabla 60 – Resumen anual de tabla de amortización  
(Expresado en dólares)**

No	Cantidad	Capital	Interés	Saldo
1	9937,52	5825,49	4112,03	31547,16
2	9937,52	6553,27	3384,26	24993,89
3	9937,52	7371,97	2565,56	17621,93
4	9937,52	8292,94	1644,58	9328,98
<b>5</b>	<b>9937,52</b>	<b>9328,98</b>	<b>608,54</b>	<b>0,00</b>

Fuente: CFN - interés

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 61 - Gasto de interés  
(Expresado en dólares)**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto Interés	3.509,90	2.868,36	2.158,58	1.373,32	504,53

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

### 5.3. Estados Financieros proyectados

Los estados financieros proyectados ayudan a evaluar aquello que se espera lograr en un determinado tiempo partiendo de una realidad histórica con sujeción a los pronósticos e hipótesis del planteamiento.

**Galpón Zeta**  
**Estado De Situación Financiera Inicial**  
**(Expresado en dólares)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activos</b>			
<b>Corrientes</b>	42.481,46	<b>Pasivo corriente</b>	9.937,52
Bancos	42.481,46	Obligaciones con instituciones financieras	9.937,52
<b>Activo no corriente</b>	32.010,00		
Terreno	12.500,00	<b>Pasivo no corriente</b>	27.435,13
Infraestructura Civil	16.500,00	Obligaciones con instituciones financieras	27.435,13
Maquinaria	350,00	<b>Total Pasivo</b>	<b>37.372,65</b>
Equipo de computo	1.360,00		
Muebles y Enseres	678,00	<b>PATRIMONIO</b>	42.082,15
Equipo de oficina	122,00	Capital Suscrito	
Activos diferidos	500,00	Adriana Hurtado	14.728,75
<b>Activos semi fijos</b>	4.963,33	Fabián Vaca	14.728,75
Ejemplares	4.963,33	Taylor Moscoso	12.624,64
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>42.082,15</b>
<b>Total Activos</b>	<b><u>79.454,80</u></b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b><u>79.454,80</u></b>

.....

Adriana Hurtado

Contadora

.....

Fabián Vaca

Gerente

### 5.3.1. Estado del Resultados Integral Proyectados

El estado de resultados integral proyectado estará presentado bajo el método gastos por función según lo determina la NIC 1.

*Galpón Zeta*  
*Estado de Resultados proyectado*  
*(Expresado en dólares)*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	69.000,00	73.746,00	84.270,00	102.816,00	133.940,00
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>69.000,00</b>	<b>73.746,00</b>	<b>84.270,00</b>	<b>102.816,00</b>	<b>133.940,00</b>
Costos de producción	-9.844,20	10.323,62	10.826,38	-11.353,62	-11.906,54
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>59.155,80</b>	<b>63.422,38</b>	<b>73.443,62</b>	<b>91.462,38</b>	<b>122.033,46</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos administrativos	14.918,10	16.594,23	17.402,37	18.249,87	19.138,63
Suministros de Oficina	194,71	204,19	214,14	224,56	235,50
Suministros de Limpieza	35,50	37,23	39,05	40,95	42,94
Servicios Básicos	642,00	673,27	706,05	740,44	776,50
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés financiero	4.112,03	3.384,26	2.565,56	1.644,58	608,54
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Otros Gastos de venta	3.150,00	3.303,41	3.464,28	3.632,99	3.809,92
<b>Utilidad antes de participación trabajadores</b>	<b>36.103,45</b>	<b>39.225,80</b>	<b>49.052,18</b>	<b>66.928,99</b>	<b>97.421,42</b>
Participación Trabajadores	-5.415,52	-5.883,87	-7.357,83	-10.039,35	-14.613,21
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>30.687,93</b>	<b>33.341,93</b>	<b>41.694,35</b>	<b>56.889,64</b>	<b>82.808,21</b>
Impuesto a la renta	-6.751,35	-7.335,22	-9.172,76	-12.515,72	-18.217,81
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>23.936,59</b>	<b>26.006,71</b>	<b>32.521,60</b>	<b>44.373,92</b>	<b>64.590,40</b>

.....

Adriana Hurtado

Contadora

.....

Fabián Vaca

Gerente

### 5.3.2. Flujo de Caja proyectado

El Flujo de Caja es un informe financiero en el cual se detallan los flujos de ingresos y egresos de dinero que cuenta el galpón, este estado financiero constituye un indicador muy importante de la liquidez.

*Galpón Zeta*  
*Flujo de caja*  
*(Expresado en dólares)*

DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-42.082,15					
Préstamo	-37.372,65					
<b>INGRESOS</b>		<b>25.742,72</b>	<b>27.812,84</b>	<b>34.327,73</b>	<b>45.726,72</b>	<b>66.396,54</b>
Utilidad neta		23.936,59	26.006,71	32.521,60	44.373,92	64.590,40
Depreciación		1.706,13	1.706,13	1.706,13	1.252,80	1.706,13
Gastos de constitución		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>EGRESOS</b>		<b>-9.937,52</b>	<b>-9.937,52</b>	<b>-9.937,52</b>	<b>-11.297,52</b>	<b>-9.937,52</b>
Cuota del préstamo		-9.937,52	-9.937,52	-9.937,52	-9.937,52	-9.937,52
Reinversión de Activos					-1.360,00	
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-79.454,80</b>	<b>15.805,20</b>	<b>17.875,32</b>	<b>24.390,20</b>	<b>34.429,20</b>	<b>56.459,01</b>

.....

Adriana Hurtado

Contadora

.....

Fabián Vaca

Gerente

## 5.4. Evaluación Financiera

### 5.4.1. Determinación del costo de oportunidad tasa del rendimiento medio

#### 5.4.1.1. Costo de oportunidad

El costo de capital es de 8.06% y proporciona que el proyecto en las condiciones ideales deberá producir ese porcentaje.

*Tabla 62 – Costo de oportunidad*

DESCRIPCIÓN	VALOR	Aportación	Tasa	VALOR PONDERADO
Capital Propio	42.082,15	53%	4,98	263,94
Capital Financiado	37.372,65	47%	11,83	556,01
<b>TOTAL</b>	<b>79.454,80</b>			<b>819,95</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

$$CK = \text{Valor ponderado} / 100$$

$$CK = 819,95 / 100$$

$$CK = 8,19\%$$

#### 5.4.1.2. Tasa de rendimiento medio

La tasa de rendimiento medio es del 13,58% refleja que se contar con este rendimiento mínimo para poder sortear al costo de capital; lo que quiere decir que si no se logra obtener esto el proyecto no será factible.

$$TRM = (1 + CK) * (1 + f) - 1$$



**Dónde:**

$CK = \text{Costo de oportunidad}$

$f = \text{inflación BCE}$

$$TRM = (1 + 0.0819) * (1 + 0.0498) - 1$$

$$TRM = 0,1358$$

$$TRM = 13,58 \%$$

**5.4.2. Valor Neto Actual**

El VAN ayudará a determinar la valoración de la inversión del galpón en un futuro con los valores actualizados de los flujos de efectivo.

El valor neto actual es el valor del dinero en tiempo real, en este caso se tiene 15.520,33 USD; por lo que indica que es un proyecto factible.

$$VAN = -I + \sum \frac{FNE}{(1 + i)^n}$$

**Dónde:**

I = Inversión Inicial

FNE= Flujo neto de efectivo

i= Tasa de redescuento.

n= Periodos de vida del proyecto

**Tabla 63 - VAN**  
(Expresado en dólares)

Años	Flujo de efectivo	$(1+i)^n$	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	USD (79.454,80)		USD (79.454,80)
1	USD 15.805,20	1,14	USD 13.915,48
2	USD 17.875,32	1,29	USD 13.856,39
3	USD 24.390,20	1,47	USD 16.646,00
4	USD 34.429,20	1,66	USD 20.688,05
5	USD 56.459,01	1,89	USD 29.869,23
		VAN	USD 15.520,33
		TRM	<b>0,14</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

### 5.4.3. Tasa Interna de Retorno

El TIR mide la rentabilidad de una inversión en la cual indica que tasa de interés no genera pérdidas ni tampoco ganancias es decir un punto de equilibrio.

**Tabla 64 – TIR**  
(Expresado en dólares)

Años	FLUJO NETO ACTUALIZADO	$(1+i)^n$	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	-79454,80		-79454,80
1	13915,48	1,18	11792,78
2	13856,39	1,39	9951,44
3	16646,00	1,64	10131,27
4	20688,05	1,94	10670,66
5	29869,23	2,29	13056,11
		VAN	-23852,53
		TRM	<b>0,18</b>

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

### 5.4.3. Periodo de recuperación

El tiempo estimado para la recuperación de la inversión se realizara en 4 años 2 meses y 23,2 días aproximadamente, lo que refleja que el proyecta será recuperado al final de la vida útil del estudio, pero no quiere decir que al finalizar esta etapa el proyecto terminará mas bien determina que a partir de este periodo las utilidades se incrementarán y los costos disminuirán.

**Tabla 65 - Periodo de recuperación**  
(Expresado en dólares)

Años	Flujo de efectivo neta	Flujo de efectivo actualizado acumulado
1	15805,20	15805,20
2	17875,32	33680,51
3	24390,20	58070,72
4	34429,20	92499,92
5	56459,01	148958,93

Fuente: Propia

Elaborado por: Los Autores

#### 5.4.4. Costo Beneficio

El costo beneficio determinó que por cada dólar invertido se va a obtener 1,87 centavos

$$\text{Costo} - \text{Beneficio} = \frac{\text{Flujo Neto Actualizado}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Costo} - \text{Beneficio} = \frac{148958.93}{79.454,80}$$

$$\text{Costo} - \text{Beneficio} = 1.87 \text{ USD}$$

#### 5.6. Punto de Equilibrio

Es el volumen en donde no se obtiene perdida ni rentabilidad; es decir que la empresa tendrá que vender más de 31.245,72 dólares para empezar a generar utilidad.

**Tabla 66 – Determinación de costos**

Detalle	Año 1
VENTAS	69.000,00
COSTOS FIJOS	26.787,90
Gasto Administrativo	18.769,36
Gastos de Venta	3.150,00
Gastos Financiero	4.112,03
Depreciación	1.706,13
COSTOS VARIABLES	9.844,20
<b>Costos de producción</b>	<b>9.844,20</b>

Para el cálculo del primer año se aplicara la siguiente formula:

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$P.E = \frac{26.787,90}{1 - \frac{9.844,20}{69.000,00}}$$

$$P.E = 31.245,72$$

### 5.5. Análisis del CAPÍTULO

El estudio financiero comprobó que el proyecto es factible luego de obtener el resultados de los evaluadores financieros obteniendo un VAN de 15.520,33dólares, una Tasa Interna de retorno del 13.58% y un costo beneficio de 1,87 en un tiempo de recuperación de 4 años, 2 meses y 23,2 días.

## **CAPÍTULO VI**

### **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### **6.1. Denominación de la microempresa**

El presente proyecto será nombrado Galpón Zeta, el nombre está relacionado a la crianza de aves siendo así, en este caso Galpón y Zeta por el sobrenombre de uno de sus gallos recordados.

#### **6.1.1. Tipo de empresa**

##### **6.1.1.1. Según la actividad**

Galpón Zeta se constituirá como una microempresa del sector industrial agropecuario ya que su principal actividad se enfoca y orienta a la producción y comercialización de gallos.

##### **6.1.1.2. Según el tamaño**

Galpón Zeta se categorizara como un microempresa ya que su mayoría los sistemas de producción son artesanales, el equipo y maquinaria a utilizar son reducidos y el talento humano que se requiere es de 5 personas.

##### **6.1.1.3 Según el capital**

El capital será aportado por los inversionistas en forma íntegra y privada, por tal razón el proyecto en marcha pertenece al sector privado.

##### **6.1.1.4. Según la forma jurídica**

La organización se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada siendo está conformada por tres socios, quienes estarán encargados de responder por las obligaciones sociales hasta que se hayan concretado sus aportaciones;

Su capital estará dividido en participaciones, el cual se verá reflejado en dólares este monto no será menor al fijado por la superintendencia de compañías que para el año 2015 es de 800,00 dólares y a su vez este capital al momento de la constitución de la compañía el capital deberá estar suscrito en su totalidad.

### 6.1.1 Nombre y razón social

La razón social de la empresa será igual al nombre comercial como es **"GALPÓN ZETA"** **CIA.LTDA.**

### 6.1.2. Logotipo



### 6.1.3 Slogan

*"Manteniendo la calidad y pureza"*

Caracterizándose por la calidad, pureza, belleza, y colorido de la producción de aves de raza pura en el país ha hecho de nuestro eslogan caracterizar al galpón de aves.

## **6.2. Elementos estratégicos**

Los elementos estratégicos ayudan a definir la identidad del galpón a través de valores, principios, al igual que las prioridades fundamentales y necesarias para el funcionamiento de la misma.

### **6.2.1. Misión**

Producir y comercializar aves de raza pura en el país contando con los mejores procesos de producción satisfaciendo las exigencias de los clientes sin descuidar los estándares de calidad amparadas por la normativa legal.

### **6.2.2. Visión**

En los próximos 5 años Galpón Zeta, producirá, comercializará y exportará aves de raza pura, manteniendo y mejorando la pureza de las razas mediante el adecuado cultivo satisfaciendo siempre las exigencias del mercado.

### **6.2.3. Políticas**

Galpón Zeta busca alcanzar una mejor calidad de aves al reproducir los sementales importados concentrándose en mejorar sus características más no en tener una mayor cantidad de aves que no cumplan con los parámetros raciales. Galpón Zeta trabajará bajo los siguientes aspectos:

- a. Capacitación constante al obrero de producción sobre los métodos preventivos, cuidado y alimentación adecuada de aves.
- b. Llevar un registro de nacimientos de camadas nacidas y por nacer.
- c. Garantizar la pureza se otorgara un certificado de autenticidad con firma de responsabilidad.
- d. Mantener actualizado el cumplimiento de permisos y normativa vigente.
- e. Elaborar un cronograma de procesos para todas las etapas de crecimiento.

## **6.2.4. Principios**

### **6.2.4.1. Liderazgo**

Impulsar y mantener el apoyo en los seguidores y subordinados mediante un liderazgo que influya confianza en el equipo y un adecuado manejo en la toma de decisiones que favorezcan al desarrollo del proyecto.

### **6.2.4.2. Ética**

Demostrar el profesionalismo con el que trabajan todo y cada uno de los que integran el proyecto mediante los resultados positivos obtenidos con el equipo de trabajo.

### **6.2.4.3. Integridad**

Demostrar que los negocios que realizamos de compra como de venta se manejan de forma limpia y transparente.

## **6.2.5. Valores**

### **6.1.2.5.1 Honestidad**

Manejar negocios de manera legal con la sinceridad del caso y firma de compromiso lo cual garantizara al cliente la autenticidad de su compra.

### **6.2.5.2. Puntualidad**

Establecer horarios para la ejecución de funciones en envíos o entregas de aves a tiempo oportuno lo cual nos lleven a una mejor organización y cumplimiento de actividades.



### 6.2.5.3. Compromiso

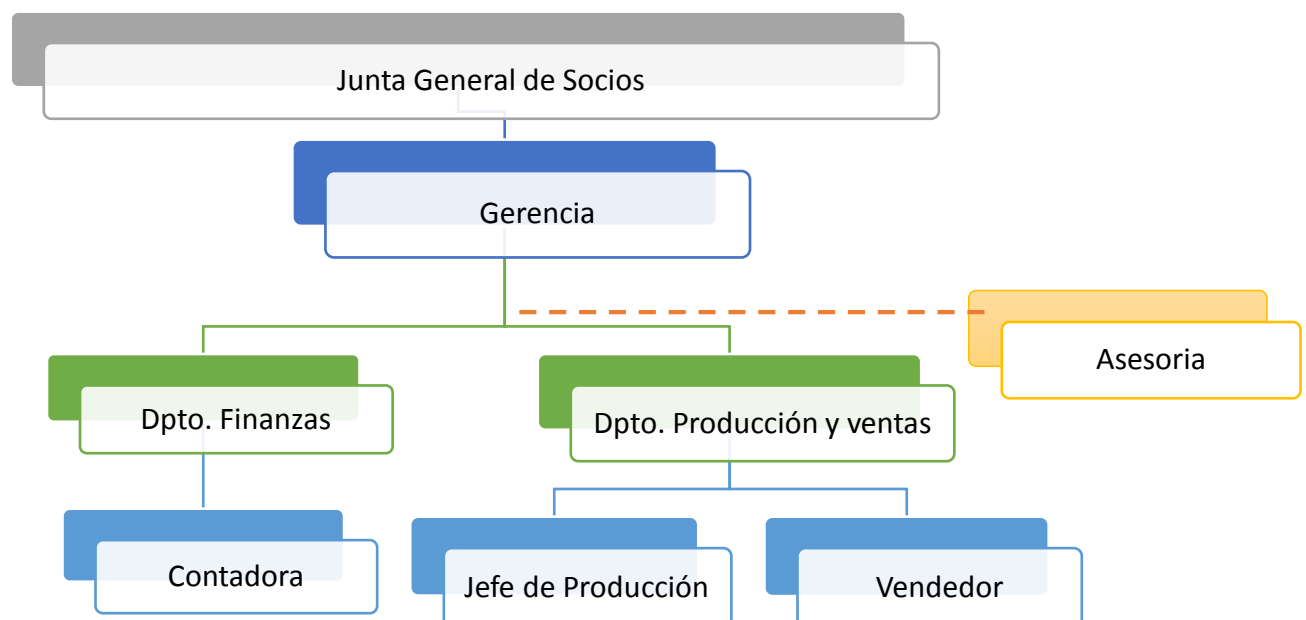
Mantener el nivel de confianza logrando el reconocimiento internacional, fruto del buen desempeño y cumplimiento, extendiéndose así el número de posibles compradores.

## 6.3. Organización de Galpón Zeta

### 6.3.1. Organigrama Estructural

Determinar la estructura organizacional de Galpón Zeta, implica establecer un sistema jerárquico para delegar funciones, lo cual permite ubicar las unidades administrativas en relación con las subordinadas, eliminando confusiones de mando.

*Ilustración 25 - Organigrama Estructural “Galpón Zeta”*



Fuente: Propia  
Elaborado por: Los Autores

### 6.3.2. Funciones Básicas de la organización

En la aplicación del proyecto y desarrollo de actividades en las áreas de trabajo, Galpón Zeta se maneja con tres departamentos que son: Administración y Ventas, Financiero, Producción.

### **6.3.2.1. Gerencia**

#### **6.3.2.1.1 Producción**

Su función es establecer programas y métodos de crianza, alimentación, reproducción de las aves de raza pura, dando como resultado ejemplares de buenas características que alcancen un alto poder adquisitivo sin descuidar las necesidades de los clientes, y a un precio justo. A continuación detallaremos las funciones principales del departamento de producción.

- a. aprovechar el espacio físico y recursos como materiales y servicios básicos además de la mano de obra calificada acorde a los requerimientos de la empresa.
- b. Implementar un cronograma de actividades acorde al plan de producción autorizado por la gerencia.
- c. Aplicar las normas de higiene conjuntamente con las de seguridad industrial con la finalidad de obtener niveles de productividad esperados.
- d. Presentación de reportes o informes a la gerencia que permitan revelar el nivel de efectividad de los trabajadores.

#### **6.3.2.1.2. Ventas**

El departamento de ventas desarrolla métodos de comercialización.

Los objetivos que se desempeñaran en este departamento son:

- a) Realizar una investigación de mercado eficiente para determinar la oferta y demanda.
- b) Planear y coordinar las funciones administrativas para alcanzar un óptimo funcionamiento administrativo.
- c) Establecer un reglamento y un manual de procedimientos para mejorar la gestión de Galpón Zeta.

### **6.3.2.2. Finanzas**

Este departamento tiene como finalidad el manejo económico de dividendos generados de la comercialización de las aves de Galpón Zeta y así mismo del adecuado manejo de los recursos que se emplean en el desarrollo de las actividades.

a) Llevar un adecuado control y comunicación de todos los costos que incurren en el proyecto.

b) elaborar el presupuesto, balance que revelaran la situación económica del proyecto sin descuidar ningún aspecto.

c) gestionar el nivel de riesgo del proyecto para garantizar su supervivencia del proyecto.

d) Establecer políticas de repartición de dividendos lo cual permitirá que la micro empresa siga emprendiendo su negocio.

## 6.3.3. Manual de Funciones

## MANUAL DE FUNCIONES

<b>Identificación del cargo</b>	
Nombre del cargo:	<b>Gerente</b>
Dependencia:	Junta de socios
Número de Cargos	UNA
Reporta a (Nombre del cargo):	Junta de Socios
<b>Requisitos Mínimos</b>	
<b>Requisitos de Formación</b>	•
<b>Requisitos de Experiencia</b>	Un (1) año de experiencia profesional relacionada.
<b>Objetivo principal</b>	
El gerente general tiene la responsabilidad directa en la dirección, control evaluación y coordinación en todas las actividades de la empresa, tomando en cuenta las políticas de la empresa; para así lograr la buena marcha de la empresa	
<b>Funciones Esenciales</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formular y presentar al directorio el plan anual de la entidad.</li> <li>• Asesorar al directorio en cuestiones técnicas proporcionándole la información necesaria.</li> <li>• Evaluar los procedimientos y criterio de selectividad en la calidad de los clientes.</li> <li>• Inspeccionar el desarrollo de los departamentos y fijar metas en cada uno de ellos.</li> <li>• Representar a la empresa en toda clase de entidades, personas y autoridades con todos los fines legales pertinentes.</li> <li>• Firmar los cheques con firma mancomunada con los socios del galpón</li> </ul>	

## MANUAL DE FUNCIONES RESPONSABLE DE PRODUCCION Y VENTAS

<b>Identificación del cargo</b>	
Nombre del cargo:	<b>Responsable de Producción y Ventas</b>
Dependencia:	GERENCIA
Número de Cargos	UNA
Reporta a (Nombre del cargo):	GERENCIA
<b>Requisitos Mínimos</b>	
<b>Requisitos de Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación superior en marketing y /o afines.</li> </ul>
<b>Requisitos de Experiencia</b>	Tres años de experiencia profesional relacionada.
<b>Objetivo principal</b>	
Manejar los procesos de control y calidad de las aves y a su vez clasificar y numerar los ejemplares aptos para la venta y entrega.	
<b>Funciones Esenciales</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de ventas y producción</li> <li>• Plan estratégico de prevención de enfermedades</li> <li>• Estudio técnico de instalaciones adecuadas</li> <li>• Control de asepsia</li> <li>• Control de calidad de las aves antes de la entrega</li> </ul>	

## MANUAL DE FUNCIONES VETERINARIO

<b>Identificación del cargo</b>	
Nombre del cargo:	<b>Veterinario</b>
Dependencia:	Responsable de Producción y Ventas
Número de Cargos	UNA
Reporta a (Nombre del cargo):	Responsable de Producción y Ventas
<b>Requisitos Mínimos</b>	
<b>Requisitos de Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación superior en carreras afines.</li> </ul>
<b>Requisitos de Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dos años de en el cargo.</li> <li>• Conocimientos en ventas por internet y manejo de la misma.</li> </ul>
<b>Objetivo principal</b>	
Velar y hacer prevalecer el orden, sanidad, prevención, integridad y mejoría genética del galpón con el fin de obtener los resultados esperados.	
<b>Funciones Esenciales</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidado de la aves</li> <li>• Prevención de enfermedades y control de las mismas</li> <li>• Cruce de aves</li> <li>• Mantenimiento y control de las instalaciones de producción</li> <li>• Desinfección de comederos</li> <li>• Preparación del humus</li> </ul>	

## **6.4. Estructura Legal**

### **6.4.1. Domicilio**

*Galpón Zeta* estará ubicado en el barrio el Olivo panamericana norte Km 1

### **6.4.2. Objeto del Negocio**

*Galpón Zeta* se constituye para producir y comercializar aves de raza pura en el país contando con los mejores procesos de producción y calidad para la satisfacción del cliente y sin violentar los requerimientos exigidos por las autoridades competentes.

### **6.4.3. Capital de trabajo**

*Galpón Zeta* para iniciar sus operaciones necesitará una inversión de 79.454,80 dólares americanos; El capital estará conformado el 53% capital propio o 42082,15 dólares y el 47% financiado por una IFI o 37.372,65 dólares americanos restante serán financiados por una IFI.

### **6.4.4. Permisos de Actividades**

#### **6.4.4.1. Registro Único de Contribuyentes**

*Según (Ley de Registro Unico de Contribuyentes , 2004, pág. 1) art. 3 dice:*  
*“Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyente.”*

#### **1. Requisitos para Inscripción en el RUC**

- Original y copia del nombramiento del representante legal
- Original y copia de cedula de ciudadanía conjuntamente con la papeleta de votación
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución con la sentencia del Juez de lo Civil, inscrita en el Registro Mercantil

## 2. Plazos Para declarar

*Tabla 67 - Plazos para declarar*

9º Dígito del RUC	Fecha de vencimiento
1	10 DE CADA MES
2	12 DE CADA MES
3	14 DE CADA MES
4	16 DE CADA MES
5	18 DE CADA MES
6	20 DE CADA MES
7	22 DE CADA MES
8	24 DE CADA MES
9	26 DE CADA MES
0	28 DE CADA MES

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

## 3. Obligaciones a cumplir

- Declaración mensual del Impuesto al Valor Agregado
- Declaración mensual del Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta
- Declaración Anual del Impuesto a la Renta
- Presentación mensual del Anexo Transaccional Simplificado
- Presentación anual del Anexo de Impuesto a la renta en Relación de Dependencia



- Presentación de Anexo de Accionistas, Participares y Miembros de Directorio y Administradores.

#### **6.4.4.2. Patente Municipal**

Según la COOTAD Art. 547 deben declarar y pagar el impuesto a la patente municipal todas las personas y las empresas o sociedades domiciliadas o con establecimiento en el Cantón Ibarra que realicen permanentemente Actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

##### **1. Requisitos para la inscripción de la patente**

- Copia del RUC
- Copia del Representante legal
- Copia de cedula y papeleta de votación del representante legal
- Copia del comprobante de pago del impuesto predial donde funciona la entidad
- Solicitud de Inspección del Cuerpo de Bomberos

Después de haber realizado la inscripción de la actividad económica en el municipio de la jurisdicción se tiene la obligación de realizar la declaración anual de la patente y su respectivo pago.

##### **2. Requisitos para pago de la patente**

- Declaración de la patente
- Declaración de Impuestos a los Activos totales
- Declaración del Impuesto a la renta del anterior año
- Justificativos del pasivo

### 3. Plazos para declarar y pagar la patente

*Tabla 68 - Plazos para declarar*

9º Dígito del RUC	Fecha de vencimiento
1	10 DE MAYO
2	12 DE MAYO
3	14 DE MAYO
4	16 DE MAYO
5	18 DE MAYO
6	20 DE MAYO
7	22 DE MAYO
8	24 DE MAYO
9	26 DE MAYO
0	28 DE MAYO

Elaborado por: Los Autores

Fuente: <http://www.ibarraecuador.gob.ec/index.php/informativo/patente-municipal>

### 4. Tabla para el cálculo del impuesto a la patente

*Tabla 69 - Tabla para el cálculo del impuesto a la patente municipal*

Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto fracción básica	Impuesto fracción excedente (%)
0,00	1.000,00	20,00	0,00
1.000,01	3.000,00	30,00	0,16
3.000,01	5.000,00	40,00	0,23
5.000,01	10.000,00	65,00	0,26
10.000,01	20.000,00	110,00	0,28
20.000,01	40.000,00	190,00	0,30
40.000,01	70.000,00	280,00	0,36
70.000,01	100.000,00	350,00	0,40
100.000,01	200.000,00	610,00	0,41
200.000,01	500.000,00	1.200,00	0,42
500.000,01	1.000.000,00	1.900,00	0,44
1.000.000,01	en adelante	2.200,00	0,45

Fuente: <http://www.ibarraecuador.gob.ec/patente-municipal>

#### 6.4.4.3. Permiso de Bomberos

El permiso de bomberos a más de ser una exigencia para laborar o desarrollar una actividad económica ayuda a que se prevenga incendios y en caso de haber uno, a detener a tiempo

utilizando los extintores y la señalética; por ende es que este permiso es muy importante tanto como para el propietario y cliente

### **1. Requisitos para Permiso de Bomberos**

- Solicitud de inspección del local o empresa
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC

### **6.5. Análisis del capítulo**

El presente capitulo trata acerca de la estructura organizacional lo cual nos da a conocer la posición y categorización en la que se encuentra la microempresa en cuanto a los aspectos tanto de constitución como aspectos internos como la misión, visión, valores y principios fundamentales para el buen cumplimiento de actividades. La aplicación del organigrama estructural permite la designación de puestos y a la vez designar los requerimientos del cargo y sus actividades mediante el manual de funciones, cumpliendo así los objetivos que este capítulo tiene como finalidad.

## CAPÍTULO VII

### IMPACTOS

Los proyectos de inversión siempre generan impactos, las posibles consecuencias que se puedan presentar en la ejecución del mismo, por tal razón es muy importante analizar los efectos positivos y negativos que pueda afectar a los seres vivos.

Se ha tomado la siguiente valoración para la calificación de cada impacto generado por el proyecto.

**Tabla 70 - VALORACION DE IMPACTOS**

VALORACIÓN	DETERMINACIÓN
3	Positivo Alto
2	Positivo Medio
1	Positivo Bajo
0	Indiferente
-1	Negativo Bajo
-2	Negativo Medio
<b>-3</b>	<b>Negativo Alto</b>

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Propia

Posterior a valoración de impacto se procede a realizar la matriz de cada impacto generado por el galpón tomando en cuenta la siguiente fórmula.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum NI}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

## 7.1. Impacto Socio - Económico

*Tabla 71 – Matriz de impacto socio/ económico*

Nº	Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
1	Calidad de vida			x					1
2	Generación de empleo		x						2
3	Incremento de ingresos económicos			x					1
4	Seguridad social		x						2
5	Desarrollo profesional		x						2
<b>Total impacto social</b>									<b>8</b>

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Propia

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum NI}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{5}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1.60$$

### 7.1.1. Calidad de vida

Este indicador está catalogado como bajo positivo, ya que este aspecto engloba al bienestar de la familia y la microempresa generara ingresos para esta familia mas no cubrirá con todas sus necesidades.

### 7.1.2. Generación de empleo

El galpón requiere de personal capacitado en el área de producción como es un veterinario para iniciar las operaciones del mismo, por lo que se contratará recurso humano especialidad o, cabe recalcar que este indicador está valorado con un impacto medio positivo y a la sociedad ayudara a disminuir el índice de desempleo.

### 7.1.3. Incremento de ingresos económicos

El galpón al ser nuevo en la industria no cuenta con recursos necesarios para brindar una remuneración de acuerdo a las capacidades laborales por tal motivo es que se a catalogado como bajo positivo.

### 7.1.4. Seguridad Social

Hoy en día es una obligación patronal brindar seguridad a sus trabajadores por lo que al encontrarse trabajando bajo relación de dependencia se accede a este servicio que brindará cobertura de salud a él y a sus familia por tal motivo está valorado con una `puntuación medio positivo.

### 7.1.5. Desarrollo profesional

Al ser un galpón innovador los trabajadores tendrán la oportunidad de capacitarse y de superarse en el ámbito laboral para poder competir con el mismo mercado, se ha calificado este indicador como medio positivo.

## 7.2. Impacto ambiental

*Tabla 72 - Matriz de impacto ambiental*

Nº	Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
1	Manejos de desechos	x							3
2	Reciclaje					x			-1
3	Materiales a Utilizar					x			1
4	Contaminación Auditiva				x				0
5	Polución Ambiental				x				0
<b>Total impacto social</b>									<b>3</b>

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Propia

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum NI}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{3}{5}$$

*Nivel de Impacto = 0.60*

### 7.2.1. Manejo de desechos

Los desechos de las aves se manejarán como materia prima para la generación de humus o abono orgánico, es por esto que se tiene una calificación positiva alta ya que esto no afectará al medio ambiente.

### 7.2.2 Reciclaje

La calificación de este indicador es baja positiva ya que los materiales utilizados son contaminantes para el ambiente y si se generaría un proyecto para el reciclaje de los mismo no resultaría factible por lo que se necesitaría mayor recurso económico que de lo que genera el galpón.

### 7.2.3. Materiales a Utilizar

Los materiales utilizados son en su mayoría son fungicidas, insecticida y medicamentos que generan un impacto bajo negativo al ambiente

### 7.2.4. Contaminación Auditiva

### 7.2.5. Polución Ambiental

## 7.3. Impacto cultural

*Tabla 73 - Matriz de impacto cultural*

Nº	Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
1	Estilo de vida			x					1
2	Tradición		x						2
3	Comercio	x							3
<b>Total impacto social</b>									<b>6</b>

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Propia

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum NI}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{6}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2.00$$

### 7.3.1 Estilo de vida

### 7.3.2. Tradición

### 7.3.3. Comercio

## 7.4. Impacto General

*Tabla 74 - Matriz de impacto general*

Nº	Indicadores	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
1	Impacto Socio económico		x						1,60
2	Impacto Ambiental			x					0,60
3	Impacto Cultural		x						2,00
	Total impacto social								4,20

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Propia

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum NI}{N^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{4.20}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1.40$$



El impacto que generara al ejecutar el galpón es positivo bajo, brindando a la ciudadanía oportunidades de empleo y beneficios y oportunidades para quienes conforman GALPÓN ZETA.

### **7.5. Análisis del capítulo**

Este capítulo hace referencia a los impactos podemos deducir que el desarrollo del proyecto no tendrá consecuencias graves al medio ambiente ya que genera en su mayoría impactos positivos bajos puesto que los implementos que ocupa el criadero no son altamente contaminantes y de bajo índice toxico. El nivel de impacto es 1,40 lo cual es un valor considerado bajo, además dará apertura a generar empleo en la ciudad.

## CONCLUSIONES

Al terminar el proceso para verificar la factibilidad de la creación de un galpón productor y comercializador de gallos de raza pura en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

1. El diagnóstico situacional brindo información relevante en la identificación del mercado y las condiciones económicas y sociales en la cuales se encuentran la población gallística.
2. El marco teórico proporcionó los conceptos teóricos, científicos de los aspectos relevantes y necesarios para la elaboración del proyecto mediante la utilización de bibliografías y linografías.
3. El estudio de mercado determinó a través de la realización de encuestas y entrevistas tanto a expertos como a consumidores finales que a pesar de la existencia de la competencia aún hay demanda insatisfecha, también se pudo concretar las formas, estrategias y vías de comercialización del producto.
4. El estudio técnico analizó la localización del proyecto y a su vez verificó las condiciones climáticas, la infraestructura, tecnología apropiada, recursos materiales y recuso humano necesario para poner en marcha el proyecto.
5. El estudio financiero comprobó que el proyecto es factible luego de obtener el resultados de los evaluadores financieros obteniendo un VAN de USD 15.520,33 dólares, una Tasa Interna de retorno del 14% y un costo beneficio de 1.87 en un tiempo de recuperación de 4 años, 2 meses y 23 días.

6. La estructura organizacional se concluye que Galpón Zeta será constituida como compañía de responsabilidad limitada, contara con 3 socios, quienes estarán a cargo de desarrollar las actividades mercantiles de la misma, al igual que se planteó los requisitos necesarios para su legalización, y también se determinó el organigrama estructural con sus respectivas funciones y responsabilidades.
  
7. Los impactos en su mayoría fueron positivos bajos ya que los insumos utilizados en los desarrollos de las actividades no dañan el medio ambiente y al ser una microempresa nueva generara empleo a la población cercana.

## RECOMENDACIONES

1. Para el correcto entendimiento de la realización del proyecto se debe tener muy claro los conceptos teóricos – científicos, esto se lograra a través de una amplia investigación de información adecuada y oportuna.
2. Al estar utilizando las redes sociales como exposición y venta del producto se está llegando un mercado amplio por lo que se debería ampliar el mercado meta nacional al internacional para llegar a ser exportadores.
3. Realizar capacitaciones para el personal administrativo y operativo del galpón para la optimización de recursos en los procesos productivos y administrativos lo cual ayudara a reducir costos.
4. La reinversión de las utilidades servirá para ampliar la capacidad instalada de la microempresa y a su vez el crecimiento de la misma.
5. El fiel cumplimiento de las leyes vigentes y requerimientos de las mismas evitara que se notifiquen multas y sanciones perjudicadoras para la microempresa.

## BIBLIOGRAFÍA

- B.U., G. (2013). *Evaluación de proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- BACA Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. Mexico, D.F: Edamsa Impresiones S.A. de C.V.
- BARNAT, J. (2001). *Enciclopedia de los animales*. España: Ediciones Nauta C., S.A.
- CARDONA García, J. L. (2012). *El ciclo contable en Colombia*. Argentina: El Cid.
- Chiliquinga, M. (2007). *Costos por órdenes de producción* . Ecuador.
- FAGA, H. (2006). *Como conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables*. Mexico: Granica.
- FLEITMAN, J. (2007). *Evaluacion Integral para implantar modelos de calidad*. Mexico: Paz Mexico.
- GALINDO Ruiz, C. J. (2011). *Formulacion y Evaluacion de Planes de negocio*. Ediciones de la U.
- JÁCOME, W. (2005). *Bases teoricas y practicas de diseño inversión y evaluación de proyectos productivos y de inversion*. Ibarra: Editorial Universitaria.
- Ley de Registro Unico de Contribuyentes . (2004). *Ley de Registro Unico de Contribuyentes*. Quito.
- MONTEROS, E. (2005). *Manal de Gestión Empresarial*. Ibarra: Universitaria.
- MORENO De León, , M. (2009). *Estados financieros*. Argentina: El Cid Editor .

- Murillo , L. O., & Gutiérrez, J. E. (2012). *Manual de crianza, raza, entrenamiento y reglamento del gallo de combate* . Managua - Perú: Universitaria.
- PALACIO, I. (2010). *Guía Práctica para la identificación, Formilación y Evaluacion de Proyectos*. Colombia: Univerdidad del Rosario.
- SAPAG Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación*. Person Educación.
- ZAPATA, P. (2008). *Contabilidad General sexta edición*. Santa Fe - Colombia: McGraw-Hill.
- Zapata, P. (2011). *Contabilidad General: Con base a las normas Internacionales de Información Financiera*. España: Séptima Edición .

## LINCOGRAFÍA

- ADUNA DEL ECUADOR. (01 de Diciembre de 2012). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR*. Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_import.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action)
- ARMANDO, J. (20 de Abril de 2010). *Avicultura*. Obtenido de <http://armando2413.blogspot.com/2010/04/viruela-aviar.html>
- Beckett, G. (2015). *eHow en Español*. Obtenido de [http://www.ehowenespanol.com/proceso-apareamiento-gallos-gallinas-sobre\\_134942/](http://www.ehowenespanol.com/proceso-apareamiento-gallos-gallinas-sobre_134942/)
- Benchmark House, 8 Smithy Wood Drive, Sheffield, S35 1QN, England. (05 de Agosto de 2010). *El sitio Avicola*. Obtenido de <http://www.elsitioavicola.com/articles/1802/incubacion-artificial/>
- Botanical Online. (18 de Septiembre de 2015). *Botanical Online*. Obtenido de <http://www.botanical-online.com/animales/gallo.htm#>
- Chiriboga, J. (s.f.). *google*. Recuperado el 13 de Noviembre de Noviembre, de [ftp://186.3.102.203/carpeta%20sin%20t%C3%ADtulo/uploaddata/720/moddata/assignment/1089/95/organizacion\\_estrategica.docx](ftp://186.3.102.203/carpeta%20sin%20t%C3%ADtulo/uploaddata/720/moddata/assignment/1089/95/organizacion_estrategica.docx).
- Diario el Mercurio. (11 de 02 de 2013). Gallos de pelea, una pasión ancestral. *EL MERCURIO DIARIO INDEPENDIENTE*, pág. 5. Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/368453-gallos-de-pelea-una-pasion-ancestral/#.VpRkqvnhDIV>
- GARCÍA Sussely, A. (01 de Marzo de 2015). *Gallos de riña Asil y combate*. Obtenido de <http://www.alejandrolosada.com/aves/html/asil.html>

- GUERRÓN, M. (20 de SEPTIEMBRE de 2012). *IBARRA.BLOG*. Obtenido de <http://ibarrablog.blogspot.com/>
- Honorable congreso nacional de la comision de lesgislacion y codificaciñon. (1 de 06 de 2015). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).
- <http://definicion.mx/incubadora/>. (s.f.). *Definicion*. Obtenido de <http://definicion.mx/incubadora/>
- Ministerio de agricultura y pesca . (19 de Marzo de 2013). *Pagina oficial del Ministerio de agricultura y pesca* . Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/07/Guia-de-Buenas-Pr%C3%A1cticas-Porc%C3%ADcolas1.pdf>
- Murillo , L. O., & Gutiérrez, J. E. (2012). *Manual de crianza, raza, entrenamiento y reglamento del gallo de combate* . Managua - Perú: Universitaria.
- Oie. (2015). *OIE*. Obtenido de <http://www.oie.int/doc/ged/D13966.PDF>



## ANEXO A - ENCUESTA



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

## CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA

**Objetivo:** Determinar el mercado al cual va estar dirigido el galpón reproductor y comercializador de gallos, las estrategias que se va a usar para penetrar en el mercado seleccionado y la demanda potencial estimada de este segmento por medio de un estudio de mercado.

**Instrucciones:** Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una x la respuesta que crea conveniente. En el caso de la respuesta otros ayúdenos con su sugerencia.

1.- ¿Le gustaría usted contar con un criadero de aves de raza pura en el país para adquirirlos?

Sí	
No	

2.- ¿Que especie de aves le gustaría adquirir en nuestro criadero?

Asil	
Shamo	
Navajero del Perú	
Old English Game	
Sumatra	
Tuzo	
Otros	

3.- Al ser razas importadas y reproducidas en nuestro país ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por ellas a los 6 meses de edad?

De 200 - 250	
De 250 - 300	
De 300 - 350	
De 350 - 400	
De 400 - 500	

4.- ¿Cuántos criadores de aves combatientes para exhibición conoce usted en el país?

Ninguno	
De 1 - 4	
De 5 - 9	
Más de 10	

Si su respuesta en la pregunta 4 fue ninguno pase a la 7

5.- ¿Qué tipo de razas se oferta en dichos criaderos?

Asil	
Shamo	
Navajero del Perú	
Old English Game	
Sumatra	
Tuzo	
Otros	

6.- ¿Cuál es el precio promedio de las aves de 6 meses de edad que se comercializan en los galpones que usted conoce?

De 200 - 250	
De 250 - 300	
De 300 - 350	
De 350 - 400	
De 400 - 500	

7.- ¿Cuál cree usted que sería el mejor método publicitario para captar la atención de los clientes?

Canal de YouTube	
Página web	
Cuenta Facebook	
Correo electrónico	
Boca a boca	
Otros	

8.- ¿Cómo le gustaría que sea la venta de este producto?

Personal	
Cuenta de Facebook	
Mercado Libre	

**9.- ¿Con que frecuencia usted adquiere estas aves?**

Quincenal	
Mensual	
Semestral	
Anual	

**10.- ¿Para que usted obtiene las aves?**

Exhibición	
Cruce nuevas razas	
Riña	
Comercialización	
Otro	

**11.- Al momento que usted recibe el producto le gustaría que este viniera acompañado de:**

Certificado individual de vacunas	
Placa de identificación	
Anillo de identificación	

**12.- ¿Qué aspectos primordiales toma en cuenta al momento de adquirir el producto?**

Árbol genealógico	
Color de pluma	
Estructura corporal	
Color de la piel	
Precio	
Otro	

## ANEXO B – ENTREVISTA



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA

#### GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A PROPIETARIO DE GALPON DE AVES EN

#### ESTADO PURO

#### Preguntas:

- 1.- ¿Qué cantidad de pollos produce mensualmente?
- 2.- ¿Qué número total de aves maneja en su criadero?
- 3.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales generados por la venta de sus aves?
- 4.- ¿Cuál es el promedio de huevos que comercializa?
- 5.- ¿A partir de qué edad comienza a comercializar sus aves?
- 6.- ¿Cuál es la raza más demandada?
- 7.- ¿Cuáles son los gastos mensuales que incurren en su criadero?
- 8.- ¿Qué enfermedades son las causantes de la mortalidad en su criadero?
- 9.- ¿Cuál es su valor agregado por el cual piensa que los clientes lo prefieren?
- 10.- ¿Explique la forma de entrega de las aves?
- 11.- Comente un poco acerca de levantamiento inicial del pollo recién nacido
- 12.- ¿Cuál es el proceso de apareamiento que usa en sus ejemplares?
- 13.- ¿Qué marca de alimento es la más usada para la nutrición de sus aves?
- 14.- ¿Cuenta con los permisos sanitarios pertinentes?
- 15.- ¿De qué materiales están elaboradas las instalaciones de su criadero?
- 16.- ¿Qué garantías ofrece al cliente?
- 17.- ¿Contrata mano de obra capacitada?

## ANEXO C – TABLA DE AMORTIZACIÓN CFN

No	Cuota	Capital	Interés	Amortización	Saldo pendiente
1	828,13	459,69	368,43	459,69	36.912,96
2	828,13	464,23	363,90	923,92	36.448,73
3	828,13	468,80	359,32	1.392,72	35.979,93
4	828,13	473,42	354,70	1.866,15	35.506,50
5	828,13	478,09	350,03	2.344,24	35.028,41
6	828,13	482,81	345,32	2.827,05	34.545,60
7	828,13	487,56	340,56	3.314,61	34.058,04
8	828,13	492,37	335,76	3.806,98	33.565,67
9	828,13	497,23	330,90	4.304,21	33.068,44
10	828,13	502,13	326,00	4.806,34	32.566,31
11	828,13	507,08	321,05	5.313,41	32.059,24
12	828,13	512,08	316,05	5.825,49	31.547,16
13	828,13	517,12	311,00	6.342,61	31.030,04
14	828,13	522,22	305,90	6.864,84	30.507,81
15	828,13	527,37	300,76	7.392,21	29.980,44
16	828,13	532,57	295,56	7.924,78	29.447,87
17	828,13	537,82	290,31	8.462,60	28.910,05
18	828,13	543,12	285,00	9.005,72	28.366,93
19	828,13	548,48	279,65	9.554,20	27.818,45
20	828,13	553,88	274,24	10.108,08	27.264,57
21	828,13	559,34	268,78	10.667,42	26.705,23
22	828,13	564,86	263,27	11.232,28	26.140,37
23	828,13	570,43	257,70	11.802,71	25.569,94
24	828,13	576,05	252,08	12.378,76	24.993,89
25	828,13	581,73	246,40	12.960,49	24.412,16
26	828,13	587,46	240,66	13.547,95	23.824,70
27	828,13	593,26	234,87	14.141,21	23.231,44
28	828,13	599,10	229,02	14.740,31	22.632,34
29	828,13	605,01	223,12	15.345,32	22.027,33
30	828,13	610,97	217,15	15.956,29	21.416,36
31	828,13	617,00	211,13	16.573,29	20.799,36
32	828,13	623,08	205,05	17.196,37	20.176,28
33	828,13	629,22	198,90	17.825,59	19.547,06
34	828,13	635,43	192,70	18.461,02	18.911,63
35	828,13	641,69	186,44	19.102,71	18.269,94
36	828,13	648,02	180,11	19.750,72	17.621,93
37	828,13	654,40	173,72	20.405,13	16.967,52
38	828,13	660,86	167,27	21.065,98	16.306,67
39	828,13	667,37	160,76	21.733,35	15.639,30
40	828,13	673,95	154,18	22.407,30	14.965,35
41	828,13	680,59	147,53	23.087,90	14.284,75
42	828,13	687,30	140,82	23.775,20	13.597,45

43	828,13	694,08	134,05	24.469,28	12.903,37
44	828,13	700,92	127,21	25.170,20	12.202,45
45	828,13	707,83	120,30	25.878,03	11.494,62
46	828,13	714,81	113,32	26.592,84	10.779,81
47	828,13	721,86	106,27	27.314,70	10.057,95
48	828,13	728,97	99,15	28.043,67	9.328,98
49	828,13	736,16	91,97	28.779,83	8.592,82
50	828,13	743,42	84,71	29.523,24	7.849,41
51	828,13	750,74	77,38	30.273,99	7.098,66
52	828,13	758,15	69,98	31.032,13	6.340,52
53	828,13	765,62	62,51	31.797,75	5.574,90
54	828,13	773,17	54,96	32.570,92	4.801,73
55	828,13	780,79	47,34	33.351,71	4.020,94
56	828,13	788,49	39,64	34.140,20	3.232,45
57	828,13	796,26	31,87	34.936,46	2.436,19
58	828,13	804,11	24,02	35.740,57	1.632,08
59	828,13	812,04	16,09	36.552,61	820,04
60	828,13	820,04	8,08	37.372,65	-

---

## ANEXO D – SUMINISTROS DE OFICINA Y EQUIPO DE OFICINA

## MEGA Ps

RAFAEL ROSALES 7-30 Y FLORES  
Teléfono(s) 062644905

Nombre **HURTADO ADRIANA**  
Dirección IBARRA  
Ciudad IBARRA  
Teléfono 0993304780

Proforma # 000803  
Ruc 0401508684  
Fecha 05-oct-2015  
Representante

Código	Descripción	UM	Cantidad	P. Unitario	Descuentos %			Total
					1	2	3	
24369	RESMA DE PAPEL COPYLASER OFICIO	UN	1,00	4,250	0	0	0	4,25
66049	CAJA DE GRAPAS 26/6 X 5000 PZS - EAGLE	UN	1,00	0,982	0	0	0	0,98
35614	GAMUZA PISOS VILEDA	UN	1,00	3,098	0	0	0	3,10
38721	CARPETA ACORDEON CON MANIJA	UN	1,00	4,911	0	0	0	4,91
69835	DETERGENTE LIQUIDO SAPOLIO SUAVE TERNURA	UN	1,00	14,688	0	0	0	14,69
37304	FUNDA DE BASURA ROLLO CHAMPION	UN	1,00	1,786	0	0	0	1,79
9895	TIJERA STAEDTLER	UN	1,00	1,339	0	0	0	1,34
16802	ARCHIVADOR IDEAL OFICIO AZUL	UN	1,00	2,902	0	0	0	2,90
71197	APOYAMANOS DE MADERA DINGLI CLIP BOARD	UN	1,00	2,054	0	0	0	2,05
70763	PORTA CLIPS - LANCER	UN	1,00	0,759	0	0	0	0,76
64839	PERFORADORA MAPED PEQUEÑA	UN	1,00	2,813	0	0	0	2,81
18185	RESALTADOR STAEDTLER CELESTE	UN	1,00	2,054	0	0	0	2,05
71368	ESFERO AZUL ALLWRITE X UNIDAD	UN	24,00	0,152	15	0	0	3,84
1989	ESFEROS BIC P/F	UN	24,00	0,304	15	0	0	7,28
71173	GRAPADORA + GRAPAS DINGLI STAPLER DL-6207F	UN	1,00	2,009	0	0	0	2,01
7783	SAPOLIO POTPOURRI 360ML	UN	1,00	2,813	0	0	0	2,81
71169	CINTA EMBALAJE EXTRA GRANDE	UN	1,00	5,580	0	0	0	5,58

Forma de Pago **CONTADO**

Subtotal	62,96
Descuentos	0,00
Tarifa 12%	58,71
Tarifa 0%	4,25
IVA	7,05
<b>TOTAL</b>	<u>70,01</u>

  
Representante

## MEGA Ps

RAFAEL ROSALES 7-30 Y FLORES  
Teléfono(s) 062644905

Nombre **HURTADO ADRIANA**

Dirección IBARRA

Ciudad IBARRA

Teléfono 0993304780

**Proforma # 000804**

Ruc 0401508684

Fecha 05-oct-2015

Representante

Código	Descripción	UM	Cantidad	P. Unitario	Descuentos %			Total
					1	2	3	
22998	PIZARRA DE TIZA LIQUIDA 1.20 x 80	UN	1,00	25,000	0	0	0	25,00
4237	CALCULADORA CASIO FX 350MS	UN	1,00	14,196	0	0	0	14,20

Forma de Pago **CONTADO**

Subtotal	39,20
Descuentos	0,00
Tarifa 12%	39,20
Tarifa 0%	0,00
IVA	4,70
<b>TOTAL</b>	<b>43,90</b>

  
Representante



## ANEXO E – EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
1	Computador de Escritorio 8igabyte - Procesador INTEL Pentium 3.0 Disco 1 TB - Memoria 2 GB DVD writer - lector tarjetas Monitor 20" LED - Teclado, Mouse y Altavoces Lic. Original window 8.1 Regulador - Pad Mouse y Altavoces		526,79
1	Multifunción Epson L555		446,43
		SUBTOTAL \$	973,22
		IVA 12%	116,78
		TOTAL \$	1090,00

OBSERVACIONES: Garantía 3 años Servicio Principal

FORMA DE PAGO: Contado

"La Garantía y Confianza es lo más importante" 26 AÑOS junto a usted


**WORLD COMPUTERS**

Su inversión inteligente

PROFORMA

0000879

MATRIZ: Pedro Moncayo 3-53 y Rocafuerte

Telfs.: 2 950 008 / 2 640 444 / 2 608 010

SUCURSAL OTAVALO: Av. Quito entre Sucre y Modesto Jaramillo (a una cuadra del Cuerpo de Bomberos)

Telfs.: 2 928 333 / 2 925 743

Señor(es): Sra. Adriana Hurtado

E-mail:

RUC o C.I.:

Fecha: 2015-10-06 Telf.:

Dirección: Ibarra

Cel.: 0993304780 Vendedor: Tania Simas

**ANEXO F – TABLA DE INTERES E INFLACION BCE**

---

[PAGINA PRINCIPAL](#) » [Comparación de Índice de precios al consumidor \(IPC\) frente a Tasa de interés activa](#)

---

Comparación de Índice de precios al consumidor (IPC) frente a Tasa de interés activa



Seleccione otro indicador ▼

inflacion		activa	
2015-01-31	3.53	2015-01-31	7.84
2015-02-28	4.05	2015-02-28	7.41
2015-03-31	3.76	2015-03-31	7.31
2015-04-30	4.32	2015-04-30	8.09
2015-05-31	4.55	2015-05-31	8.45
2015-06-30	4.87	2015-06-30	8.70
2015-07-31	4.36	2015-07-31	8.54