



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE  
SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA,  
PARROQUIA COLONCHE, CANTÓN SANTA ELENA,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2015**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:  
**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JASMANY FILEMÓN GONZÁLEZ MÉNDEZ**

**TUTOR: ING. SABINA VILLÓN PERERO, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA,  
PARROQUIA COLONCHE, CANTÓN SANTA ELENA,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2015**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: JASMANY FILEMÓN GONZÁLEZ MÉNDEZ**

**TUTOR: ING. SABINA VILLÓN PERERO, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**

La Libertad, 16 de Julio del 2015.

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación del **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA, DE LA PARROQUIA COLONCHE, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015 - 2019”** elaborado por el señor JASMANY FILEMON GONZÁLEZ MENDÉZ, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniería en desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

**Atentamente**

---

**Ing. SABINA VILLÓN**  
**TUTORA**

La libertad, 16 de Julio del 2015.

## **AUDITORÍA DE TESIS**

El presente trabajo de titulación o graduación “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA, DE LA PARROQUIA COLONCHE, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015 - 2019**” hecho por quien suscribe la presente, expreso que los antecedentes, estudios, opinión y acotaciones que constan en este compromiso de exploración son de privilegio propiedad, compromiso legal y académica del autor. No obstante es propiedad intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena

Atentamente

---

**JASMANY F. GONZÁLEZ MÉNDEZ**  
**C.I. 0921375051**

## **DEDICATORIA**

El actual trabajo está dedicado al todopoderoso, Dios que es el motor de mi vida y que me da la fortaleza en seguir adelante en los momentos más difíciles.

También dedico esta tesis con mucho aprecio, amor y afecto a mis seres queridos y familiares como son mis padres, hijos, esposa y amigos que son el pilar fundamental en mi vida.

***JASMANY F. GONZÁLEZ MÉNDEZ***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecido con Dios por darme la fortaleza y sabiduría, a mi adorada familia, a mis estimados profesores que gracias a ellos este sueño no hubiese sido posible y especialmente a mi tutora por su paciencia, que en todo momento me supo entender y guiar para alcanzar mi objetivo.

***JASMANY F. GONZÁLEZ MÉNDEZ***

## **TRIBUNAL DE GRADO**

---

**Ing. José Villao Viteri, MBA.  
DECANO DE LA FACULTAD  
ADMINISTRATIVAS**

---

**CPA. Mariela Reyes Tomalá, MSc.  
DIRECTORA DESARROLLO  
EMPRESARIAL**

---

**Ing. Sabina Villón Perero, MSc.  
PROFESORA - TUTORA**

---

**Ing. Johnny Reyes De La Cruz, MSc.  
PROFESOR DE ÁREA**

---

**Abg. Joe Espinoza Zambrano, MSc.  
SECRETARIO GENERAL**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA,  
PARROQUIA COLONCHE, CANTÓN SANTA ELENA,  
PROVINCIA DE SANTA ELENA,  
AÑO 2015**

**Autor:** Jasmany Filemón González Méndez

**Tutora:** Ing. Sabina Villón Perero, MSc.

## **RESUMEN**

El progreso de las comunidades de la provincia de Santa Elena, en estos modernos años es significativo, por esto que el presente trabajo consiste en la elaboración de un estudio para establecer la viabilidad de la creación de un camal en la comunidad de Manantial de Guangala, también permite solucionar el problema de una necesidad insatisfecha de obtener un servicio de calidad para los habitantes de este sector, porque es una problemática que se presenta a diario en las diferentes localidades de la parroquia Colonche, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena. El objetivo general de la investigación es evaluar el estudio de factibilidad para la creación del camal como solución a la necesidad de la comunidad. Las metodologías aplicadas para realizar dicho trabajo fueron los tipos de investigación documental o bibliográfica, de campo e histórica. Los porcentajes utilizados para el estudio de mercado se consiguieron a través de las encuestas y entrevistas. El estudio técnico se usó como insumo importante, también los resultados obtenidos del estudio de mercado para determinar la capacidad instalada y las capacidades de las maquinarias a conseguir. El estudio económico se determinó basado en una proyección de 10 años, para esto se empleó los datos alcanzados en los estudios previos y relevantes a la inversión inicial que es de **\$266.576**, producción estimada a la proyección, financiamiento de la Corporación Financiera Nacional (CFN). Proyección de gastos, proyección de ingresos, estado de flujo, estado de resultado, estimación del valor agregado, punto de equilibrio, flujo de fondo y rentabilidad. Además el estudio de factibilidad indicó que el proyecto es factible desde el punto de vista de mercado técnico y económico, con márgenes de rentabilidad aceptables porque la tasa interna de retorno es **43%** y el valor anual neto es de **\$631.817,54**. Resultados positivos para la creación del camal Manantial de Guangala.

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUDITORÍA DE TESIS .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
TRIBUNAL DE GRADO .....	vi
RESUMEN.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
TEMA: .....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	3
UBICACIÓN DEL PROBLEMA. ....	4
DELIMITACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA. ....	5
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA. ....	5
JUSTIFICACIÓN DEL TEMA. ....	6
OBJETIVOS. ....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos. ....	7
HIPÓTESIS.....	8
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	8
CAPÍTULO I.....	11
1. Marco teórico .....	11
1.1. Antecedentes de la comuna manantial de guangala .....	11
1.1.1. Reseña histórica. ....	12

1.1.2.	Organización territorial.....	12
1.1.3.	Características demográficas de la provincia.....	13
1.1.3.2.	El suelo.....	13
1.1.4.	Análisis económico de la comunidad.....	14
1.1.4.1.	PIB del sector ganadero.....	15
1.1.4.2.	Inflación del sector ganadero.....	16
1.1.5.	Relación de género en las acciones productivas.....	17
1.1.5.1.	Desarrollo del área de estudio.....	18
1.1.6.	Actividades tradicionales.....	19
1.1.6.1.	Procedencia de la materia prima.....	19
1.1.6.2.	Formas de organización colectiva.....	19
1.1.6.3.	Volumen de residuos de materias primas.....	20
	CAPÍTULO II.....	41
2.	METODOLOGÍA.....	41
2.1.	Diseño de la investigación.....	41
2.2.	Modalidad de la investigación.....	42
2.3.	Tipos de investigación.....	42
2.3.1.	Investigación Documental Bibliográfica.....	42
2.3.2.	Investigación de campo.....	42
2.3.3.	Investigación histórica.....	43
2.4.	Técnicas de investigación.....	43
2.4.1.	Entrevista.....	44
2.4.2.	Encuesta.....	44
2.5.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	44
2.5.1.	Cuestionario.....	45
2.6.	Población.....	45
2.7.	Muestra.....	45
2.8.	Procedimiento de la investigación.....	47
2.8.1.	Procesamiento.....	48
	CAPÍTULO III.....	49
3.	Análisis e interpretación de los resultados.....	49

3.1.	Análisis de los resultados de la entrevista a los señores dueños de los camales empíricos.....	50
3.2.	Análisis de los resultados de las encuestas dirigida a los habitantes de la comunidad Manantial de Guangala.....	54
3.3.	Conclusiones .....	68
3.4.	Recomendaciones.....	69
CAPÍTULO IV.....		70
Estudio de factibilidad para la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala. ....		70
4.1.	Presentación. ....	70
4.2.	Estrategias empresariales .....	71
4.2.1.	Misión .....	71
4.2.2.	Visión .....	71
4.2.3.	Objetivo General .....	71
4.2.4.	Objetivos Específicos.....	71
4.2.5.	Valores Corporativos .....	72
4.2.6.	Logo de la Empresa.....	73
4.2.7.	Matriz FODA .....	73
4.2.8.	Estrategias .....	74
4.3.	Estructura organizativa y administrativa.....	75
4.3.1.	Organigrama estructural.....	75
4.3.2.	Necesidades a Satisfacer .....	75
4.3.3.	Justificación e Importancia .....	76
4.4.	Estudio de mercado .....	76
4.4.1.	Producto .....	76
4.4.2.	Precio .....	77
4.4.3.	Plaza .....	77
4.4.4.	Publicidad.....	78
4.4.5.	Demanda .....	78
4.4.6.	Oferta.....	79
4.5.	Aspecto legal Marco Legal .....	79

4.5.1.	Corporación Financiera Nacional (CFN).....	79
4.5.2.	Programa del buen vivir rural .....	80
4.5.3.	Registro Público del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.	80
4.5.4.	Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) .....	80
4.5.5.	Procedimiento del registro .....	81
4.5.6.	Registro sanitario .....	81
4.5.7.	Certificación del Ministerio del Medio Ambiente .....	82
4.6.	Estudio Técnico.....	83
4.6.1.	Tamaño y localización de la planta.....	83
4.6.2.	Macrolocalización .....	84
4.6.3.	Microlocalización.....	85
4.6.4.	Programa de producción .....	87
4.6.5.	Principios Generales del matadero .....	87
4.6.6.	Instalaciones Físicas .....	88
4.6.7.	Recursos de maquinarias, equipos y herramientas. ....	88
4.6.8.	Recursos humanos .....	92
4.7.	Presupuesto de gastos.....	93
4.7.1.	Gastos de administración .....	93
4.7.1.1.	Sueldos administrativos .....	93
4.7.1.2.	Sueldos y salarios .....	93
4.7.1.3.	Gastos de ventas .....	93
4.7.1.4.	Gastos financieros .....	93
4.8.	Costo de producción.....	94
4.8.1.	Presupuesto de la materia prima .....	94
4.8.2.	Presupuesto de mano de obra.....	95
4.8.3.	Presupuesto de CIF .....	95
4.9.	Plan económico financiero.....	95
4.9.1.	Inversión fija intangible .....	95
4.9.2.	Capital de trabajo .....	95
4.9.2.1.	Inversión Inicial .....	96
4.9.2.2.	Amortización de la deuda .....	97

4.9.3.	Fuente de financiamiento.....	98
4.9.4.	Ingresos.....	99
4.9.5.	Depreciación.....	99
4.10.	Evaluación financiera.....	100
4.10.1.	Evaluación financiera proyecta.....	100
4.10.2.	Flujo de caja proyectado.....	101
4.10.3.	Balance General.....	101
4.11.	Indicadores de rentabilidad de la inversión.....	101
4.11.1.	Tasa Interna de Retorno.....	101
4.11.2.	Valor Presente Neto.....	102
4.11.3.	Periodo de retorno de inversión.....	102
4.11.4.	Análisis de sensibilidad.....	102
4.11.4.1.	Escenario Optimista.....	104
4.11.4.2.	Escenario Pesimista.....	104
4.11.4.3.	Escenario Probable.....	104
4.11.5.	Punto de equilibrio.....	104
4.11.6.	Ratios financieros.....	105
4.12.	Plan de acción.....	107
	CONCLUSIONES.....	108
	RECOMENDACIONES.....	109
	BIBLIOGRAFÍA.....	110
	ANEXOS.....	113

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: Operacionalización de la variable independiente.....	9
TABLA N° 2: Operacionalización de la variable dependiente.....	10
TABLA N° 3: Actividad productiva.....	15
TABLA N° 4: Crecimiento del PIB.....	16
TABLA N° 5: Inflación.....	17
TABLA N° 6: Instrumentos de recolección.....	44
TABLA N° 7: Población.....	45
TABLA N° 8: Muestra.....	47
TABLA N° 9: Sexo.....	54
TABLA N° 10: Consumo de la carne.....	55
TABLA N° 11: Clase de carne.....	56
TABLA N° 12: Con qué frecuencia consume.....	57
TABLA N° 13: Cantidad de kilos que consume.....	58
TABLA N° 14: Precio de la carne.....	59
TABLA N° 15: Lugar de adquisición.....	60
TABLA N° 16: El servicio.....	61
TABLA N° 17: Seguridad en la compra.....	62
TABLA N° 18: Infraestructura.....	63
TABLA N° 19: Tratamiento de la carne.....	64
TABLA N° 20: Problemas de salud.....	65
TABLA N° 21: Creación del camal.....	66
TABLA N° 22: Beneficios del camal.....	67
TABLA N° 23: Presupuesto de promoción y publicidad.....	78
TABLA N° 24: Infraestructura (miles de dólares).....	88
TABLA N° 25: Maquinaria y equipo para el camal (miles de dólares).....	89
TABLA N° 26: Equipo de computación para administración.....	90
TABLA N° 27: Equipo de comunicación y seguridad (miles de dólares).....	90
TABLA N° 28: Muebles de Oficina (miles de dólares).....	91
TABLA N° 29: Vehículo para la comercialización (miles de dólares).....	91
TABLA N° 30: Terreno (miles de dólares).....	91
TABLA N° 31: Capital de trabajo (miles de dólares).....	96
TABLA N° 32: Inversión Inicial (miles de dólares).....	97
TABLA N° 33: Tabla de amortización (miles de dólares).....	98
TABLA N° 34: Ingresos (miles de dólares).....	99
TABLA N° 35: Escenarios de sensibilidad.....	103
TABLA N° 36: Punto de equilibrio.....	105
TABLA N° 37: Plan de acción.....	107

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: Sexo.....	54
GRÁFICO N° 2: Consumo de la carne.....	55
GRÁFICO N° 3: Clase de carne .....	56
GRÁFICO N° 4: Con qué frecuencia consume .....	57
GRÁFICO N° 5: Cantidad de kilos que consume.....	58
GRÁFICO N° 6: Precio de la carne .....	59
GRÁFICO N° 7: Lugar de adquisición.....	60
GRÁFICO N° 8: El servicio .....	61
GRÁFICO N° 9: Seguridad en la compra.....	62
GRÁFICO N° 10: Infraestructura .....	63
GRÁFICO N° 11: Tratamiento de la carne.....	64
GRÁFICO N° 12: Problemas de salud .....	65
GRÁFICO N° 13: Creación del camal.....	66
GRÁFICO N° 14: Beneficios del camal .....	67
GRÁFICO N° 15: Logo .....	73
GRÁFICO N° 16: Organigrama .....	75
GRÁFICO N° 17: Macrolocalización.....	84
GRÁFICO N° 18: Microlocalización .....	85
GRÁFICO N° 19: Proceso de faenamiento del ganado.....	86

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: Formato de Encuesta.....	114
Anexo N° 2: Formato de Entrevista.....	116
Anexo N° 3: Depreciaciones.....	117
Anexo N° 4: Estados de resultados integrales (miles de dólares).....	119
Anexo N° 5: Rol de pago.....	120
Anexo N° 6: Flujo de Inversión (miles de dólares).....	121
Anexo N° 7: Flujo de efectivo (miles de dólares).....	121
Anexo N° 8: Flujo de Caja Libre (miles de dólares).....	122
Anexo N° 9: Estado de Situación Financiera (miles de dólares).....	123
Anexo N° 10: Gastos Generales.....	124
Anexo N° 11: Gastos de Ventas.....	124
Anexo N° 12: Punto de Equilibrio.....	125
Anexo N° 13: Fotos de los camales empíricos de la comuna Manantial de Guangala.....	126
Anexo N° 14: Fotos de la Encuesta de la Investigación.....	128
Anexo N° 15: Fotos de las Entrevista de la Investigación.....	130
Anexo N° 16: Carta Aval.....	131

## INTRODUCCIÓN

La provincia de Santa Elena es una región con gran valor estratégico por encontrarse en las costas del océano Pacífico, con la disponibilidad de innumerables recursos naturales, los habitantes de las zonas rurales se han mantenido durante muchos años en condiciones precarias, reflejado en un notable incremento de los índices de migración en las diferentes ciudades del país.

En la actualidad, nuestro país posee nuevos esquemas sociales que orientan al desarrollo sostenido de las comunidades, destacando las actividades productivas dentro de los planes de crecimiento en los programas de los Gobierno Autónomos, esto en función a los beneficios socioeconómicos de los territorios ganaderos. Estas realidades demuestran que los criadores de ganado vacuno poseen habilidades que generan un desarrollo sostenido con la constante aportación de un valor agregado en su producción.

El sector ganadero de la provincia se desarrolla principalmente en las comunidades de: Las Balsas, Salanguillo, Chanduy, Atahualpa, Manglaralto y Dos Mangas. Es indispensable utilizar tecnologías modernas de agroproducción, que permitan mejorar la calidad de los pastos y contribuyan el mejoramiento en la alimentación del ganado.

La elaboración del trabajo se realizó, a través de un estudio de mercado, para determinar la viabilidad del proyecto y el alcance para ser aceptada por los faenadores, distribuidores y la comunidad en general.

Las metodologías utilizadas en la investigación fueron las siguientes: cualitativas y cuantitativas, debido que un proyecto de factibilidad comprende la preparación y mejoramiento de una propuesta de un modelo viable, para solucionar necesidades y problemas de los habitantes de la comunidad.

El sumario guiará paso a paso todas las ideologías efectuadas para terminar el trabajo que se ha propuesto en la investigación; el cronograma de actividades a ejecutar se consideró desde la fecha que inició el proyecto. El presupuesto asignado va de acuerdo a los gastos de los movimientos que se realizaron en la presentación y cumplimiento de la propuesta.

El trabajo de investigación consta de cuatro capítulos y está conformado de la siguiente manera:

El primer capítulo contiene las conceptualizaciones que sustentan el trabajo de titulación, el cual se desglosan cada una de las variables en las dimensiones que las comprenden, realizando un estudio con el fin de fortalecer los conocimientos.

El segundo capítulo describe brevemente el marco metodológico, donde hace énfasis en el tipo y diseño de investigación, unidad de análisis y muestra, área de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En el tercer capítulo influye los resultados obtenidos de los instrumentos de recolección de información, además el análisis de cada uno de ellos, se analiza la entrevista y la encuesta, que demuestran la comprobación de la necesidad de la elaboración de la propuesta.

El cuarto capítulo se desarrolló la propuesta, guiándose de lo investigado, aplicando el modelo factible para la creación del camal y dando solución a las necesidades detectadas en la comunidad.

## **TEMA:**

**Estudio de Factibilidad para la Creación de un Camal en la Comuna Manantial de Guangala, Parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, Año 2015.**

## **PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

El Ecuador, se caracteriza por tener un amplio rango de producción de ganado vacuno, lamentablemente por falta de conocimiento en las diferentes técnicas de crianza, la inexperiencia de los peligros para la matanza de estos animales, hacen que baje visiblemente, la calidad de la carne que se expende en los diferentes lugares de la provincia de Santa Elena.

El faenamamiento o venta de animales enfermos o improductivos en la provincia, e incluso la matanza de animales casi muertos a menudo generan como consecuencia la expresión de enfermedades más peligrosas como son: ántrax, brucelosis o intoxicaciones de gran magnitud, por ejemplo la salmonelosis, que resulta del consumo de carne de animales infectados o de carne contaminada con excretas de animales contagiados.

La comunidad Manantial de Guangala, tampoco se escapa de los problemas en sus centros de faenamamiento o pelado de animales, porque los realizan empíricamente, debido a que no cuentan con los permisos sanitarios, por ello desempeñan esta actividad en sus casas o en lugares no saludables para los habitantes de las distintas partes de la parroquia Colonche que consumen este producto.

En muchos casos la situación de realizar este trabajo es alarmante, por el peligro que causa este trabajo a las personas que realizan esta actividad, al momento de matar y faenar un animal.

La comunidad y recintos aledaños, enfrentan problema al momento del tratado de carnes, que consiste en no tener un camal donde puedan sacrificar sus animales de manera, más segura y sin generar contaminación en el medio ambiente, así como lo estipulan las leyes actuales que protegen el medio ambiente, prohibiendo la contaminación ambiental que cada año se vuelve un problema más en esta comunidad, causando malestar a quienes habitan en el sector y a su visitantes; el camal es muy importante, ya que tendrá una infraestructura que constará con equipos y herramientas necesarias para el faenamamiento y desmembración de las partes de los animales faenados.

### **UBICACIÓN DEL PROBLEMA.**

La comunidad está situada a 36 kilómetros de la Provincia de Santa Elena, está pertenece a la parroquia Colonche y se subdivide en 18 comunas, que son: Manantial de Guangala, San Marcos, Salanguillo, Cerezal Bellavista, Bajadita de Colonche, La Aguadita, Las Balsas, Palmar, Jambelí, Monte Verde, Ayangué, Bambil Collao, Bambil Desecho, Calicanto, Febres Cordero, Loma Alta, Manantial de Colonche y Rio Seco.

Manantial de Guangala no cuenta con el servicio de faenamamiento a pesar que tienen distintas personas de diferentes lugares que se dedican a este negocio de compra y venta de ganado vacuno de la zona norte. El establecimiento donde estará ubicado el camal fue seleccionado de acuerdo a la cercanía de los habitantes de la comunidad Manantial de Guangala y de sus recintos aledaños, para brindarles un mejor servicio al momento de adquirir el producto que pueda satisfacer sus necesidades.

## **DELIMITACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.**

El campo para el que se desarrolla el proyecto está dirigido a la ganadería, la propuesta consiste en una actividad que estará dedicada a la venta y distribución de los productos de ganado vacuno en la comunidad de Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

¿De qué manera incide el estudio de factibilidad para la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena?

## **SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.**

- ¿En qué modelos teóricos se basa el estudio de factibilidad para la creación del camal en la Comuna Manantial de Guangala?
- ¿Cuáles van hacer los métodos, que se emplearán en el procedimiento del proyecto de investigación?
- ¿Qué ventajas brindará el estudio de mercado para la creación del camal en la comuna Manantial de Guangala, Parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?
- ¿En qué contribuirá el estudio para el beneficio de la comunidad de Manantial de Guangala?
- ¿Cómo contribuye en la Comunidad de Manantial de Guangala la creación del camal?

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.**

Las nuevas exigencias del mercado nacional e internacional requieren de la búsqueda incesante de productos y servicios de calidad, es fundamental identificar alternativas para la creación de la empresa, si es factible y viable para el sector, partiendo de una necesidad planteada por la población en general, para establecer las estrategias competitivas que dispone la localidad.

De acuerdo, con los objetivos establecidos en la investigación, con la siguiente propuesta se buscará dar soluciones concretas a problemas de cómo beneficiar a los productores agropecuarios del sector, que utilizarían el servicio de la empresa para satisfacer una demanda creciente dentro de la comuna Manantial de Guangala. La creación del camal surge por la necesidad de brindarles un servicio de calidad e higiene para cuidar la salud de sus moradores.

En la actualidad el Estado Ecuatoriano busca crear y fortalecer incentivos para fomentar la inversión privada local y extranjera que promuevan la desagregación, transferencia tecnológica y la innovación, mediante programas de fomento productivo para las empresas. Todas estas ventajas permiten desarrollar nuevas alternativas de negocios que favorezcan tanto al medio ambiente como el nivel socio-económico, logrando el Buen Vivir para todos los ecuatorianos, aprovechando los recursos disponibles que ofrece la naturaleza.

Los riesgos que tendrá la creación del camal será la competencia que tiene mayor experiencia en el mercado, por lo tanto he tomado en cuenta que los productores se deben tecnificar y ser eficientes en sus actividades, buscando diversificación en sus ganados que den mejores productos y mayor competitividad. Uno de los objetivos del Plan Nacional del buen vivir es “Impulsar la transformación de la matriz productiva” como también “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global.

## **OBJETIVOS.**

### **Objetivo general.**

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

### **Objetivos específicos.**

- Determinar la incidencia estratégica de inversión en las actividades de las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Santa Elena, mediante, la recolección de información en el mercado local.
- Analizar, teóricamente, los diferentes criterios de estudio de factibilidad sobre la creación de un camal.
- Desarrollar la metodología considerando las distintas técnicas y herramientas de investigación que oriente al desarrollo del proyecto.
- Elaborar el estudio de mercado que ayude a determinar y cuantificar la oferta y demanda de carnes en la comuna Manantial de Guangala parroquia Colonche.
- Elaborar el estudio de factibilidad, considerando las diferentes técnicas que orienten a la creación del camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

## **HIPÓTESIS.**

El estudio de factibilidad incide, positivamente, en la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

## **OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.**

### **Variable independiente**

Estudio de factibilidad

### **Variable dependiente**

Creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena.

**TABLA N° 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE**

Hipótesis	Variable	Definición	Dimensión	Indicador	Ítem	Instrumentos
El estudio de factibilidad incide positivamente en la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena.	Variable Independiente: Estudio de Factibilidad	El estudio de factibilidad sirve para seleccionar reseñas principales sobre el progreso de un proyecto y en base a ello tomar la excelente decisión.	Por composición de inversión	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inversión financiada</li> </ul>	<p>¿Cómo se debe estructurar el capital para la empresa?</p> <p>¿Qué criterios se debe razonar para estructurar una inversión en la creación del camal?</p>	Entrevistas
			Por destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inversión social</li> </ul>	<p>¿Es importante que una empresa identifique el objetivo de sus actividades de inversión?</p>	Encuestas
			Por origen financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inversión productiva</li> </ul>	<p>¿Cuál es la oportunidad que brinda el sector público en las pequeñas y medianas empresas?</p> <p>¿Qué opciones de financiamiento se debe considerar para emprender una actividad comercial?</p>	Encuestas

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M

**TABLA N° 2: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE**

Hipótesis	Variables	Concepto	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Instrumentos
El estudio de factibilidad incide, positivamente, en la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena.	Variable Dependiente:	Establecimientos donde los animales son faenados para separar las partes comestibles a ser procesadas según la forma en que se consumirán.	Estudio Mercado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio.</li> <li>• Plaza.</li> <li>• Producto.</li> <li>• Publicidad.</li> <li>• Localización.</li> </ul>	<p>¿Cómo influye el marketing mix en la distribución de la carne en la comunidad?</p> <p>¿Qué elementos se debe evaluar para la venta del producto en la comuna Manantial de Guangala?</p>	Encuestas
	Creación de un camal en la comuna		Estudio Económico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estados financieros.</li> <li>• Indicadores Financieros.</li> <li>• Evaluación financiera.</li> </ul>	<p>¿Cómo intervienen las normas de contabilidad en la elaboración de los períodos financieros?</p> <p>¿Qué indicadores financieros permiten evaluar el proyecto?</p>	Encuestas
	Manantial de Guangala, parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena.		Estudio Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura organizacional.</li> <li>• Aspecto institucional.</li> <li>• Estructura legal.</li> </ul>	<p>¿Qué perfiles requiere el camal para sus áreas?</p> <p>¿Cuáles son los objetivos estructurales de la empresa?</p>	Encuestas
			Estudio de Impacto Ambiental.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación de impacto ambiental.</li> <li>• Evaluación de impacto socioeconómico.</li> </ul>	<p>¿Qué efectos genera la creación del camal en la comuna Manantial de Guangala, para el medio ambiente y las comunidades aledañas?</p>	

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

## **CAPÍTULO I**

### **1. MARCO TEÓRICO**

#### **1.1. ANTECEDENTES DE LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA.**

En la actualidad, los nuevos proyectos sociales se ajustan a favor del desarrollo sostenible de las comunidades, lo que implica un fortalecimiento en las actividades ganaderas de la comunidad. La creación del camal en la comunidad es proyectarse al futuro inmediato, pues en la provincia de Santa Elena sólo existe uno, el mismo que en muchos casos no cubre la demanda, en la provincia de Santa Elena se tiene planificado crear al menos otro camal, pero solo son especulaciones de los gobiernos por problemas sociales y políticos no es posible concretar dicha obra social.

Dentro de la producción ganadera la parroquia donde se encuentra concentrada la mayor cantidad de cabezas de ganado vacuno es la parroquia Colonche, por lo tanto es necesario beneficiarse con un camal que pueda brindar un servicio eficiente, acorde con la tecnología moderna para el faenamiento de ganado vacuno, cuidando de esta manera el medio ambiente y la seguridad industrial de cada empleado.

Con el proyecto de la creación de la empresa no solo ganará la parroquia Colonche, sino que además se está contribuyendo con el desarrollo del país, mediante, el trabajo gente luchadora y emprendedora. El proyecto es factible y mejorará paulatinamente, el tratado y comercialización de los diferentes derivados de carnes, en la parroquia Colonche y en la comunidad de Manantial de Guangala, que ofrecerá un servicio de calidad que beneficiará a la población y ganaderos.

En la actualidad, la comuna Manantial de Guangala pertenece a la Parroquia Colonche, Cantón de Santa Elena, Provincia de Santa Elena. Está considerada como el pulmón económico de la Parroquia, siendo un lugar bastante amplio en población al mismo tiempo tiene como ventaja muchos pueblos cercanos al sector periférico, ya que es una zona céntrica de la comuna, por ende dará realce el camal en la comunidad, también porque existe una mayor dinamización económica, mediante varias iniciativas emprendedoras de su gente, permitiendo que la población desarrolle sus diferentes metas y propósitos que aspiran conseguir en futuro cercano.

La comunidad es muy visitada por tener un amplio esquema comercial, por esta razón ayudará al crecimiento de la provincia de Santa Elena. La comuna Manantial de Guangala está situada a 36 kilómetros de la cabecera cantonal, en un paisaje rodeado de playas, conocido como “Ruta del Spondylus”, el tiempo de traslado desde Santa Elena es una hora.

#### **1.1.1. Reseña histórica.**

La comuna Manantial de Guangala fue fundada el 22 de febrero 1938, mediante, el acuerdo ministerial N° 221, el número de RUC es 0992158530001, los límites de la comuna son: al norte se encuentra la Comuna Febres Cordero, al sur está la comuna Cerezal – Bellavista, al este la Comuna Salanguillo, y al oeste se encuentra la comuna San Marcos.

#### **1.1.2. Organización territorial.**

Según los datos obtenidos en el registro de la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, esta se encuentra situada al centro de la parte norte de la Provincia de Santa Elena, entre las Comunas de San Marcos y Salanguillo. Cuenta con una extensión de 1.147,4 km<sup>2</sup> y según el censo de población del año 2001, la población es de 24.638 habitantes.

Como se puede observar es la parroquia más grande de la Provincia de Santa Elena y representa el 30,45% de ella.

**Límites:**

- Al norte se encuentra la Comuna Febres Cordero
- Al sur está la comuna Cerezal – Bellavista
- Al este, la Comuna Salanguillo
- Al oeste se encuentra la comuna San Marcos.

**1.1.3. Características demográficas de la provincia.**

La provincia de Santa Elena cuenta con una extensión territorial de 3.690 Km<sup>2</sup>, en ella existen variedades de ecosistemas, como son: terrestres, costeros y marinos, que además posibilita la economía de la pesca, agricultura y turismo, porque son los principales ingresos económicos del sector.

**1.1.3.1. Clima y temperatura.**

El clima de la comuna de Manantial de Guangala y su temperatura media anual se encuentra en el 23.5° y 25.2° C, las temperaturas máximas alcanzan rara vez los 32° C, y las mínimas 16° C, en los meses de julio, agosto y septiembre, que puede ser alterada en épocas de fenómenos climáticos como “el niño”, habitualmente, posee climas cálido tropical y subtropical que es excelente para los cultivos de la zona.

**1.1.3.2. El suelo.**

El suelo de las comunidades se ha caracterizado siempre por ser fértil en las distintas producciones agrícolas de la zona de Colonche, estos suelos cubren,

especialmente, los sectores medios y bajos, cercanos a las rupturas de las pendientes. Son suelos con matriz blanda, dentro de un conjunto por lo general poroso permeable.

#### **1.1.4. Análisis económico de la comunidad.**

En el aspecto socioeconómico del sector, las diferentes actividades que realizan las personas de la comunidad, para generar ingresos económicos para sus familias, son muy numerosas, pero las más relevantes son: la pesca, agricultura, ganadería, comercio y prestación de mano de obra.

Según las encuestas se aprecia que el 40% de las personas del lugar se dedican al comercio, un 35% a la agricultura y ganadería, el 15% se dedican a las diferentes artesanías, y el 10% de las personas del sector realizan sus trabajos en empresas privadas y algunos jóvenes trabajan en las empresas privadas ubicadas en el cantón Playas.

En referencia a la mano de obra, las actividades más frecuentes donde se emplea a las personas son; agricultura, ganadería y la caza de animales. La actividad de la pesca abarca la explotación de criaderos de peces, camarones y los laboratorios de larvas. Por último, como una de las actividades más importantes está el comercio, que se realiza de 2 formas: al por menor y mayor.

Además se caracteriza por tener muchos emprendimientos, ya que su gente ha visto la necesidad de iniciar sus propios negocios, existen personas que se dedican a la producción y comercialización de carnes de ganado vacuno, esta es una oportunidad para la comunidad que mantenga una economía sostenible y sustentable, pero existen muchas debilidades en el emprendimiento empresarial, debiendo prevalecer las oportunidades para que de esta manera sean aprovechadas

y reactiven la economía, con el propósito de mejorar la calidad de vida de los habitantes, generando empleos e ingresos a la parroquia Colonche.

### **Actividades productivas de la parroquia Colonche.**

**TABLA N° 3: Actividad productiva**

<b>COMUNA</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
<b>Aguadita</b>	Ganadera
<b>Ayangué</b>	Pesca
<b>Bajada de Colonche</b>	Ganadera
<b>Bambil Collao</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Bambil Desecho</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Calicanto</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Cerezal Bellavista</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Febres Cordero</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Jambelí</b>	Ganadera-Pesca
<b>Balsas</b>	Agricultura-Ganadera-Pesca
<b>Loma Alta</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Manantial de Colonche</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Manantial de Guangala</b>	Agricultura-Ganadera
<b>Monteverde</b>	Ganadera-Pesca
<b>Palmar</b>	Ganadera-Pesca
<b>Salanguillo</b>	Agricultura-Ganadera
<b>San Marcos</b>	Agricultura-Ganadera

Autor y Elaborado por: Jasmany F. González Méndez.

#### **1.1.4.1. PIB del sector ganadero.**

En Ecuador, el sector ganadero ha tenido un desarrollo en un 10% en el PIB. Es la quinta parte de las exportaciones del país hacia el exterior.

El progreso podrá ser aún mayor, si se invierte en mejorar la producción del país, de igual manera si se logra vencer la firmeza de los proveedores centroamericanos. De acuerdo, con las estadísticas la situación de sector podrá estar mejor en unos dos años, si los ganaderos venden sus animales improductivos y compran animales de mejor calidad, para la producción de carne.

Desde el año 2012 se mantiene el ritmo de crecimiento en el sector ganadero, pero a un nivel menos acelerado, aunque más sostenido con una tasa de 5,1%. Este mismo comportamiento tuvo en los años 2013 y 2014: de acuerdo, a las previsiones macroeconómicas presentadas por el Presidente, asimismo el crecimiento del PIB real alcanzó el 4% para el 2012, 4,5% 2013 y en el 5,1% para el 2014.

**TABLA N° 4: Crecimiento del PIB**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2012</b>	<b>4,0 %</b>
<b>2013</b>	<b>4,5 %</b>
<b>2014</b>	<b>5,1 %</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Autor: Jasmany F. González Méndez.

#### **1.1.4.2. Inflación del sector ganadero.**

Ecuador en el año 2014 terminó como el quinto país con menos inflación de la región, según cifras oficiales de los gobiernos de los 10 países de Sudamérica. El país registró una tasa inflacionaria anual del 4.16%. La lista de los países más inflacionarios la encabeza Argentina con 25%, mientras, que la nación con menor porcentaje del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fue Chile con el 1,5%.

La clasificación constituye una inflación de 3,82% en el año 2013. Asimismo Ecuador cerró el 2014 con una tasa de inflación anual de 4,16% y para el 2015 una cifra proyectada por el Gobierno (5,14%).

Resulta positivo que el gobierno de Ecuador no haya respondido como muchos otros gobiernos a la subida en la tasa de inflación general, provocada por los productos básicos, frenando el crecimiento económico con el fin de reducir la inflación.

**TABLA N° 5: Inflación**

Año	Porcentaje
2013	3,82 %
2014	4,16 %
2015	5,14%

Fuente: ministerio de Finanzas  
Autor: Jasmany F. González Méndez.

#### **1.1.5. Relación de género en las acciones productivas.**

En relación a las actividades productivas de la zona de la comuna Manantial de Guangala y recintos aledaños, estas se basan, principalmente, con las actividades primarias, como son: comercio, agricultura, ganadería, artesanía, transporte y pesca, así como los sitios turísticos potenciales, que aún no se han explotados en su totalidad. Se aprecia que el 40% se dedican al comercio, el 35% de los hombres trabaja en agricultura, 10% trabajan en artesanías y el 15% en empresas privadas.

Las mujeres de la comunidad en su mayoría el 60% se dedican a las labores domésticas y en un 15% se dedican a la artesanía y el 25% trabajan en empresas privadas y públicas.

#### **1.1.5.1. Desarrollo del área de estudio.**

En la parroquia Colonche, cantón Santa Elena, especialmente, las comunas de Salanguillo, Cerezal, San Vicente, Iceras y Manantial de Guangala, se han caracterizado por tener climas apropiados para las crías gallinas, cabras, cerdos y vacas. También se han desarrollado actividades ganaderas en pequeñas escalas de crianza, ya que la mayoría de sus montañas las utilizan para el pastoreo.

Los ganaderos del sector, en la actualidad, sólo se dedican a criar y vender su producción de ganado vacuno en pie a los comerciantes de la parroquia colonche, la crianza de las diferentes clases de ganado se desarrolla de una manera tradicional en las comunidades y recintos aledaños, porque es una actividad ancestral de este sector.

En el lugar se ha efectuado el cruce de razas de ganado vacuno, es así que se ha cruzado al ganado criollo con el brownswis y con el cebú; el ganado vacuno es una especie muy importante, seguida del ganado porcino. La población vacuna se incrementó en un 25% desde el año 2009, además la porcina lo hizo en un 50%. Asimismo en el año 2010 se censaron 5.5 millones de ganado vacuno y 3 millones de porcino. Durante los últimos periodos se han faenado el 15,6 % destinado a la producción de carne, promedio que muestra una tasa de crecimiento promedio del 4% anual.

En la comuna Manantial de Guangala el suelo se caracteriza por tener terrenos húmedos, uno de sus principales afluentes de agua es el río Salanguillo,

caracterizado por la abundante cantidad de agua que posee, por esta razón el sector es, netamente, ganadero, actividad que les hace también cultivar el pasto, ya que esta hierba es la más consumida por el ganado vacuno, en la actualidad, cuenta con vías en buen estado que facilitan el traslado de los productos.

#### **1.1.6. Actividades tradicionales.**

##### **Principales fiestas populares y religiosas.**

Todos los años el 24 de Septiembre celebran las fiestas patronales, la patrona del lugar es la “Virgen de las Mercedes”, realizan diferentes actividades para esta fecha, como: los balconazos, carrera de ensacados, palo encebado, entre otros programas culturales. La mayoría de los habitantes de las comunidades son de religión católica, en la comunidad existen dos iglesias, una es católica y la otra evangélica.

##### **1.1.6.1.Procedencia de la materia prima.**

La materia prima procede de las diferentes unidades productivas de la zona y sus alrededores, es conocido que sólo en la parroquia Colonche existen más de 15000 cabezas de ganado con tendencia a incrementarse, por lo tanto, es necesario, contar con instalaciones que permitan faenar y procesar el ganado vacuno, bajo las normas de calidad.

##### **1.1.6.2.Formas de organización colectiva.**

La zona cuenta con organizaciones campesinas de hecho y de derecho, dedicadas a la producción agropecuaria, que están, legalmente, constituidas y reconocidas por los diferentes organismos reguladores de la provincia, como MIPRO, MAGAP y MIES.

La mayoría de los productores están asociados en forma de grupos, asociaciones o comunas. Los medianos y grandes productores realizan su producción y comercialización, de manera individual, generalmente, con nichos de mercados ya establecidos.

### **1.1.6.3. Volumen de residuos de materias primas.**

El tratamiento de los residuos animales en la comunidad es una problemática para los habitantes y el medio ambiente, no sólo por el aumento estos residuos, también porque su acumulación genera a su vez un mayor crecimiento de enfermedades, que afectan la salud de los seres humanos y de los animales a su alrededor, porque tienen una relación directa con el manejo inadecuado de los desechos orgánicos.

El procedimiento de los residuos ganaderos cada vez adquiere mayor importancia para la ciudadanía, dada a la dimensión del problema que estos desechos ocasionan, no sólo por el aumento de las cantidades producidas, también por la mutación de nuevas enfermedades para los habitantes de los pueblos cercanos a la comunidad.

Otro de los inconvenientes es el faenamiento de animales, de manera inadecuada, la generación de desperdicios representan el 15% de los residuos contaminantes y con el incremento del ganado también aumenta el porcentaje de residuos, por lo que es necesario, contar con una adecuada infraestructura, que permita reducir el porcentaje contaminante y aprovechar el faenamiento de los animales en su totalidad.

## **1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1. Estudio de Factibilidad.**

**La celebridad de un proyecto de estudio de factibilidad se determina por el grado de viabilidad que se presenten en cada uno de los aspectos antes mencionados. Es de importancia hoy en día debido a la posibilidad de crear una compañía y ver la factibilidad de competir con empresas extranjeras. (Villegas, Fernando, Lasprilla, & Hernán, 2003).**

El estudio de factibilidad indica la disponibilidad que se tiene para realizar el proyecto porque es factible y viable, y se puede cumplir los objetivos y metas señalados en el proyecto. El estudio de factibilidad se afirma en tres principales aspectos que pueden ser: económico, técnico y operativo.

### **1.2.2. Importancia del estudio de factibilidad.**

**Es importante para implementar programas y estrategias que contribuyan a reducir su consumo, es una vía eficaz para obtener beneficios económicos y medioambientales. (Quintana Tamayo, Martínez Pérez, Vázquez Jorge, & Ramírez Arzuaga, 2014).**

El estudio de factibilidad es de gran importancia para realizar el proyecto, porque permite investigar el mercado y diseñar estrategias para la viabilidad del mismo, la investigación determina si es factible y viable; por otra parte el estudio de factibilidad debe ser evaluado, de acuerdo, a las necesidades del mercado, determina si es recomendable realizarlo o no.

El estudio ayuda a vincular y estudiar a los diferentes compradores que están dispuestos a consumir los productos, por medio de técnicas como entrevistas y encuestas, que ayudará a identificar las amenazas y las oportunidades que existen en el entorno, ya que se realizó un sondeo en el sector investigado (mercado) para evaluarlo y comprender el proceso de la investigación.

### **1.2.2.1. Análisis de Mercado.**

**El objetivo principal de un estudio de mercado es determinar la viabilidad de colocar productos o servicios en un mercado específico medir los riesgos y posibilidades de éxito, también expresa actividades con el propósito de facilitar la toma de decisiones sobre la forma más óptima de vender un producto o servicio. Para ello es necesario definir un producto o servicio analizar la demanda, oferta, precio y los aspectos. (Blanco y Palacios, 2007).**

Un estudio de mercado de un proyecto de producción, constituye el eje de todo un proyecto, además tiene como objetivo principal determinar la viabilidad o aceptabilidad de un producto o servicio en un mercado específico, midiendo los riesgos y posibilidades de éxito de dicha ocasión.

En el estudio de mercado es uno de los puntos críticos es la determinación de los clientes a satisfacer, como se menciona el estudio tiene como principal propósito establecer la demanda de aceptación del servicio o producto, para salir al mercado a competir no a fracasar. También establece el mercado meta, porque a ellos va a ir dirigido el proyecto para satisfacer sus necesidades o problemas actuales, el estudio de mercado es significativo porque permite conocer las organizaciones, empresas, sociedades y su relación con el medio ambiente.

Para hablar del mercado es importante destacar que se lo considera como un punto importante en la investigación debe contar con la oferta y demanda, para poder llevar a efecto traspaso de dominio de bienes o servicios, cuyo coste estará determinado por el precio, este estudio obliga, por lo tanto a la elaboración de un análisis profundo de la oferta, demanda, distribución, precios y comercialización.

#### **Demanda.**

**La demanda efectiva es considerada como una herramienta analítica y un instrumento para comprender la evolución económica (Caballero Urdiales & López Gallardo, 2013).**

En este punto se analiza el comportamiento de la demanda que intervienen en el proyecto, se estudia el comportamiento en el tiempo y momento adecuado, de manera, que permita la proyección futura, asimismo se conseguirá saber los gustos y preferencias de los demandantes del sector. El análisis de la demanda estará basado en los datos estadísticos obtenidos en las encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

### **Oferta.**

**La oferta no sólo constituyen aspectos de interés para una perspectiva económica, también lo son para el análisis histórico, social y cultural de un determinado periodo, espacio o sector social. (Henríquez, 2013).**

Cuando se habla de la oferta se refiere al conjunto de bienes o servicios, que los productores están dispuestos a proveer a los compradores en un instante dado y por ende a un costo de provecho para los clientes. En la oferta es de vital importancia conocer la situación de los ofertantes del producto relacionado con el tema de investigación, para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta actual y para proyectarlas y saber si se puede utilizar las mismas técnicas que se utilizó en el estudio de la demanda. De la misma forma, en la demanda es importante, conocer los principales pasos de la oferta existente y las más utilizadas en la propuesta.

### **Definición del producto.**

**Brinda la siguiente definición del producto: “un producto es un conjunto de propiedades tangibles e intangibles que comprenden aspecto, precio, color, sello y calidad, además del servicio y la popularidad del vendedor; el producto puede ser un bien, servicio, zona, individuo o idea. (Stanton, Etzel y Walker).**

El producto es el resultado de un esfuerzo creador que tiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles, los cuales son percibidos por sus compradores (reales y potenciales) como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos.

Por tanto, un producto puede ser un bien o servicio, para esto existen tres pasos. Propósitos de intercambio, la satisfacción de necesidades o deseos y para coadyuvar al logro de objetivos de una organización (lucrativa o no lucrativa)".

### **Precio.**

**El costo es el monto de dinero que se cobra por un servicio o producto. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. Es la determinación del valor en términos monetarios del producto o servicio, para ello se realiza un estudio de campo de los precios de productos similares o sustitutos. (Philip Kotler y Gary Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing").**

El análisis de los precios es un factor determinante para conocer el mercado donde segmentar, crecer y ser reconocidos con nuestros servicios, pero también brindar un servicio de calidad donde cumplan con las exigencias y necesidades de las personas de los diferentes sectores de la comunidad. También se considera los precios tanto para el cliente minorista como mayorista y los distribuidores de las distintas partes.

Conocer los precios en el mercado es trascendental porque constituirá la base para calcular las entradas futuras y distinguir, justamente, de qué tipo de costo se trata y cómo se verá afectado al querer cambiar las situaciones en que se encuentra el sitio de venta. La base de cualquier precio de venta será el costo de producción, administración y ventas, el porcentaje de ganancia es el que conlleva a una serie de estrategias.

### **Plaza.**

Se entiende como plaza al lugar físico donde se va a distribuir, promocionar cierto producto o servicio, la cual es formada por una cadena distributiva, por la que,

estos llegan al consumidor, es decir, del fabricante a diferentes tipos de establecimientos donde pueden ser alcanzados.

El análisis de la plaza es como el productor busca los mecanismos adecuados para hacer posible que el bien o servicio llegue hasta el consumidor final o cliente en un tiempo y en el lugar que se haya fijado la entrega del producto o servicio porque la puntualidad es muy importante para que la empresa quede bien con los clientes. Se puede decir que la distribución o comercialización es el aspecto más abandonado de la mercadotecnia de una empresa, la mejor manera de comercializar y distribuir es colocar un producto o servicio, en el momento y sitio adecuado para satisfacer las exigencias del cliente final o potencial.

### **Distribución.**

La distribución es un instrumento de la mercadotecnia que incluye un conjunto de estrategias, actividades y procesos necesarios para llevar los productos desde el punto de elaboración hasta el sitio en el que esté disponible para el consumidor final, en las cantidades precisas y en condiciones óptimas de consumo en el lugar y momento que los clientes necesiten.

#### **1.2.2.2. Análisis Técnico.**

**Los aspectos que se relacionan con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos y las inversiones que deberán efectuarse a la hora de implementar un proyecto. En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico cumple la función de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes. (Sapag, 2008).**

Un estudio técnico tiene como finalidad determinar la capacidad de la infraestructura que se requiere para el proyecto, ayudando a la vez identificar unidades de producción máxima, así como también los procesos productivos que

se llevarán a cabo al momento de realizar su trabajo y lo hagan de la manera más efectiva, también se debe considerar las técnicas o procedimientos actuales con las respectivas charlas y capacitaciones para que el personal sepa cómo utilizar el equipo o tecnologías modernas que existen, en la actualidad, y así mejorar los sistemas en el camal con una tecnología actualizada.

Posteriormente, describo con cada uno de los resúmenes, cómo está conformado el estudio técnico.

#### **El estudio técnico se clasifica en:**

- Localización óptima de la planta
- Determinación de la capacidad instalada óptima de la planta.
- Descripción del proceso productivo.
- Selección de maquinarias.
- Cálculo de la mano de obra necesaria.
- Justificación de la cantidad de equipo comprado.
- Determinación de las áreas de trabajo necesarias.
- Aspectos legales.

#### **Localización óptima de la planta.**

**La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre capital o a obtener el costo unitario mínimo. El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta. En la localización óptima del proyecto se encuentran dos aspectos: la Macro localización (ubicación del mercado de consumo; las fuentes de materias primas y la mano de obra disponible) y la Micro localización. (Baca, 2010).**

La localización del camal, seguramente, es lo que va a constituir en mayor medida que se pueda lograr una mejor tasa de rentabilidad.

La localización de la planta en el mercado también es una de las decisiones más importantes, ya que debe estar localizada en un lugar estratégico y adecuado al cambio del entorno donde tenga mayor disponibilidad, que no afecte a su alrededor a las personas y al medio ambiente.

La empresa debe estar ubicada en un lugar alejado donde puedan desenvolverse y que no cause un problema a la contaminación ambiental, para que la empresa tenga el éxito esperado y además de satisfacer las necesidades de los habitantes, además que pueda generar un desarrollo integral a la comunidad y recintos de la parroquia Colonche.

### **Determinación de la capacidad instalada óptima de la planta.**

**Se refiere a la capacidad instalada del proyecto, y se expresa en unidades de producción por año. Existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. (Baca, 2010).**

Hace referencia en realizar un estudio donde se determine la cantidad de demanda potencial que está insatisfecha, porque es imposible arriesgarse sin conocer el mercado, ya que el proyecto podría fracasar, también se necesita buscar las cifras y el porcentaje necesario para establecer la capacidad exacta de instalación en el camal.

### **Descripción del proceso productivo.**

**El proceso productivo se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación óptima de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, entre otros.) Se define también como un conjunto secuencial de operaciones unitarias aplicadas a la transformación de materias primas en productos aptos para el consumo, es decir, es el conjunto de equipos que realizan todas las operaciones unitarias necesarias para conseguir dicha transformación. (Sapag, 2008).**

### **Selección de maquinarias.**

**Por inversión en equipamiento se entenderán todas las inversiones que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto. En este caso estamos hablando de maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario y equipos en general. (Sapag, 2008).**

Para seleccionar las maquinarias necesarias y el equipamiento idóneo que se va a utilizar para el movimiento y funcionamiento de la empresa, se debe buscar proveedores para verificar donde es conveniente comprar o realizar el financiamiento.

### **Cálculo de la mano de obra necesaria.**

Se deberá determinar la tasa de eficiencia laboral en cada etapa de la producción, este cálculo será útil para conocer cuál es el costo de la mano de obra directa que se requiere para la ejecución del proyecto.

### **Justificación de la cantidad de equipo comprado.**

La justificación de los equipos comprados se las realizará acorde a un diagrama en donde se dará a conocer por qué se ha comprado esas maquinarias y con los precios respectivos para no tener problemas con los socios.

También si es necesaria comprar otras maquinarias debe tener un justificativo, por ende se deberá realizar un seguimiento a los equipos comprados para no tener problemas con los clientes y darle en debido mantenimiento para que las maquinarias tengan un tiempo de duración más amplia.

### **Determinación de las áreas de trabajo necesarias.**

Dadas las circunstancias una vez que se han seleccionado, determinado y justificado las diferentes áreas los equipos, mano de obra y el proceso del tratado de la carne, es obligatorio determinar el tamaño físico de las áreas necesarias para cada una de las funciones que se realizaran en la empresa.

### **Distribución de la planta.**

**La distribución de la planta implica la ordenación física de los elementos industriales. Esta ordenación, ya practicada o en proyecto, incluye tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores, como todas las otras actividades o servicios, incluido mantenimiento. (Sapag, 2008)**

### **1.2.2.3. Análisis Económico - financiero.**

**Según las NIC 39 indican que los activos financieros deben ser asignados como tales en el momento de su reconocimiento inicial y ser clasificados como mantenidos para negociar, así mismo detallan las inversiones que incluyen los préstamos y partidas a cobrar. (Ubidia, 2009)**

Este estudio se construye con la información resultante del estudio de mercado y estudio técnico y la transforma en valores, es por ello que el objetivo principal de este estudio es organizar y procesar la información que se tiene para la obtención de resultados que sirvan de base para su evaluación, identificando además cada uno de los activos a operar.

### **Financiamiento**

Con los estudios previos se logra obtener los costos tanto de inversión como de operación y de los ingresos, este estudio se constituye con la información

resultante del estudio de mercado, estudio técnico y la transforma en valores es por ello que el objetivo principal de este estudio es organizar y procesar la información que se tiene la obtención de resultados que sirvan de base para la evaluación. También conocer cuál será la tasa de interés, el plazo de amortización, el periodo de gracia, compromiso, garantías, condiciones y desembolsos que nos brindan la CFN.

### **Factibilidad operativa.**

En la factibilidad operativa se refiere a todos los recursos en donde intervienen las actividades que va a realizar el personal calificado (recurso humano) en donde ellos participarán en el momento que se realice el proyecto, durante este tiempo se identificaron aquellos movimientos que son importante para lograr los objetivos y también se evaluara todo lo relevante para llevar a cabo el proyecto y así garantizará la operación del proyecto.

#### **1.2.2.4. Análisis organizacional.**

##### **Alineación del talento humano**

Este estudio hace referencia a aquella estructura administrativa que debe tener toda organización, utilizando como factores claves aquellos conocimientos y habilidades del personal a contratar, a la vez define áreas específicas y cada una de sus funciones. En la etapa del proyecto es necesario, profundizar el tema, también se le recomienda el análisis de empresas especializadas aunque siempre dependerá del volumen de la empresa y la infraestructura de la empresa.

Las fases iniciales de cada proyecto perciben movimientos como constituciones legales en los trámites gubernamentales como son: construcción de la planta,

compra de maquinaria, contrato de personal, seleccionar a potenciales y futuros proveedores, contratos con los distribuidores y comerciantes, créditos más convenientes para el proyecto entre otras actividades iniciales.

Algunas empresas pequeñas en las actividades de selección del personal y la contabilidad las realizarán entidades externas, en cambio en las empresas grandes existen departamentos como: planeación, investigación, desarrollo, comercio internacional entre otros.

El esquema de la estructura organizativa requerirá, fundamentalmente, de la ilustración de su naturaleza y el contenido de cada espacio de la empresa entonces se podrá valorar el costo en las remuneraciones en la administración del proyecto, será justo diseñar las características del trabajo y de las capacidades, conocimientos y habilidades de cada una de las personas.

#### **1.2.2.5. Análisis de sensibilidad**

El análisis económico que se proyectó, en el futuro siempre hay un componente de inseguridad asociado con las alternativas del mercado y es, precisamente, esa incertidumbre para que la toma de decisiones sea bastante compleja para la empresa.

Con el claro objetivo de facilitar la toma de decisión en una empresa se puede efectuar el análisis de sensibilidad en el cual mostrará las variables que afectará en el resultado económico del proyecto investigado y asimismo ver las variables que obtendrán poca incidencia en el resultado final.

El objetivo primordial en el análisis de sensibilidad será medir el grado que se alterará la tasa de rentabilidad que se espera del proyecto frente a los cambios que

pueda suceder en una variable, siempre y cuando las otras variables permanezcan estables.

### **1.3. Recursos del sector ganadero**

#### **1.3.1. Industria del área de estudio**

El sector ganadero se encuentra dentro de la clasificación del sector agropecuario o primario, considerado éste como uno de los más importantes de la economía ecuatoriana.

En cuanto, a los sistemas de producción de ganado en pastoreo se puede indicar que en el territorio de Santa Elena, cuenta con pequeños hatos (desde menos de una docena de animales), hasta hatos medianos (que pueden tener unos 35 a 40 ejemplares), los cuales en su totalidad deambulan por el sector, buscando el sustento diario, comprometiendo con ello la flora nativa que lucha por sobrevivir en virtud de la falta de agua,

El ganado no es suministrado de un alimento de buena calidad, el contenido nutricional no llena las necesidades de proteína y energía de los semovientes, lo que unido a las energías perdidas que invierten en la búsqueda de su sustento, dan bajos rendimientos en producción de leche, intervalos entre partos (IEP).

#### **Tipos de ganado vacuno en la parroquia Colonche**

**El Brahmán** tiene su origen en el ganado cebú llevado, originariamente, a Estados Unidos proveniente de la India. Son de tamaño medio y su color varía entre el gris muy clarito al rojo casi negro. La mayoría son gris claro y los machos siempre son más oscuros que las hembras.

Posee una gran resistencia a las altas temperaturas climáticas e infestaciones por parásitos externos, como la garrapata o gusanos en el cuero. Su pelo es corto brillante y grueso; su piel pigmentada y suelta. El Brahmán no es tan exigente en la calidad de sus alimentos y está comprobado que es la raza que mejor se comporta en situaciones de sequía. Crecimiento y desarrollo muscular muy rápido, instinto maternal muy fuerte.

**Holstein.-** La raza Holstein tiene como sus ancestros más remotos los animales negros de los bávaros y los blancos de los frisios, tribus que hace cerca de 2000 años se situaron en la desembocadura del Rhin. Por sus características únicas de color, fortaleza y producción.

La Holstein empezó a diferenciarse de las demás razas ganaderas, y pronto comenzó a expandirse por otros países del mundo, empezando por Alemania, y desde hace acerca de 300 años está consolidada en lugar de privilegio en el hato mundial por su producción y su adaptación a diferentes climas del mundo.

**El ganado criollo vacuno.-** el ganado criollo es aquel que llegó con los hispanos, cuando conquistaron América en los años 1500, durante todo este tiempo han sido capaces de adaptarse a las condiciones climáticas y ambientales de la zona andina en donde los países como; Ecuador, Bolivia y Perú son los que más dominios han tenido en la región.

Asimismo el ganado vacuno criollo está adaptado en las condiciones de clima alto en donde llega a una temperatura del 2% por las montañas altas que tienen estos países y es capaz de sobrevivir a estas situaciones extremas de insuficiencia de pastos y altos niveles de parásitos neumogastrointestinal, también en diferentes zonas aún se mantienen las condiciones de pureza mientras que en otras zonas de América han aprovechado en base de formación de razas “naturales” como sucede en los países del caribe.

### **1.3.2. Clasificación del sector ganadero.**

#### **Ganado**

En las parroquias de Manglaralto y Colonche se evidencian pequeños emprendimientos de tipo mixto (cultivos y ganado), los cuales cultivan pastos de diferentes especies los que son utilizados para la alimentación de los animales herbívoros: cabras y bovinos bramanizados y además realizan agricultura con sistemas de especies transitorias, la cual provee de ciertos productos que son también empleados para ser ofrecidos al ganado.

La especialización productiva está centrada en el doble propósito (leche-carne). En la parroquia Simón Bolívar es posible ver pequeños hatos de ganado vacuno con éstas características, los cuales están orientados a la producción de carne en primera instancia y en menor proporción la producción de leche para consumo de la población del territorio; muy poco sale para la comercialización fuera de los límites parroquiales.

Se incluyen en ésta categoría a los sistemas agrosilvopastoriles que propician la integración de los sistemas de producción agrícolas (permanentes, semipermanentes y transitorios) de forma secuencial y sistematizada con las especies forestales y/o maderables, con la producción de pastos y forrajes para la alimentación de ganado vacuno en algunos casos. Muestras de ésta importante iniciativa de trabajo se han podido encontrar en las parroquias de Manglaralto, Colonche y Simón Bolívar.

Entre los diferentes tipos de explotaciones agropecuarias, la explotación del ganado vacuno los mismos que, mediante, un adecuado procesamiento la materia prima se incrementa su valor y por ende los ingresos de los productores al ofertar productos de calidad.

## **Productores**

Es la población que existen en las diferentes localidades aledañas que se dedican a la producción comercial de los diferentes tipos de ganados, como son: agrupaciones, legalmente, reconocidas. Entre los principales problemas de estos grupos y organizaciones están: debilidades en la gestión, falta de promoción de nuevos líderes, debilidades en la planificación y rendición de cuentas de las actividades que realiza la organización, dificultades para conseguir recursos.

Las organizaciones comunales, las mismas que son reconocidas por la Constitución “como una forma ancestral de organización territorial” Según información proporcionada por la Dirección Provincial de Santa Elena de la Secretaría Nacional de Pueblos, Nacionalidades y Participación Ciudadana existe en la provincia un total de 69 comunas organizadas y representadas

### **1.3.3. Producto final (Camal)**

Un camal o matadero es una empresa donde los animales de ganado vacuno, son faenados en donde se separan las partes comestibles a ser procesadas según la forma en cómo se consumirán, para esto comprende de tres líneas de faenamiento como son: el ganado vacuno. También es donde matan y descuartizan animales destinados al consumo humano.

Un camal es un establecimiento industrial público o privado en donde se sacrifican animales criados en granja para su posterior faenamiento, almacenamiento y comercialización de carne a las distintas partes de la Provincia.

La localización, procesos y operación varían, de acuerdo, a diferentes factores. Asimismo deben evitar los problemas de contaminación a través de un correcto planeamiento y equipos adecuados.

## **1.4. MARCO LEGAL**

### **1.4.1. Constitución de la República del Ecuador**

El presente estudio de factibilidad elaborado se establece basado en diversos artículos de la Constitución de la República del Ecuador.

En el **Art. 13**. Describe que las personas y poblaciones tienen derecho al acceso seguro e inquebrantable, a suministros higiénicos, nutritivos y suficientes; preponderantemente, producidos a nivel local con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

Según el **Art. 52**. De la constitución las personas tienen el derecho de disponer de bienes y servicios de calidad, elegirlos con libertad, asimismo tener información precisa y no tramposa sobre el contenido y sus características del producto.

El **Art.54**. Declara que las personas y empresas que presten servicios públicos o produzcan bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente, por la deficiente prestación del servicio, por la calidad imperfecta de producto o cuando sus contextos no estén de acuerdo con el anuncio desarrollado. Las personas serán responsables por mala práctica del ejercicio de su profesión.

**En el Art. 66**, numérico 15. El derecho a desarrollar acciones económicas, en forma individual y colectiva, acorde a los principios de solidaridad, de responsabilidad social y ambiental.

Como muestra el **Art. 319**. El gobierno promoverá las distintas formas de la producción que aseguren el buen vivir de las personas, también desincentivará aquellos habitantes que atenten contra los derechos sean estos de la naturaleza y población garantizando así una participación activa en el Ecuador.

Según el **Art. 320**. Señala que las entidades de producción en diferentes de sus formas estarán sujetas a los principios y normas sean estos de calidad, productividad, sostenibilidad, eficiencia económica y social, valoración del trabajo.

El **Art. 321**. El estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta y debe cumplir su función social y ambiental.

#### **1.4.2. PLA NACIONAL DEL BUEN VIVIR**

El plan Nacional del Buen Vivir cuenta entre sus párrafos con líneas de operación como:

Apoya todas las innovaciones en partes fructíferos como son: agrícolas, marítimos y pecuarios porque el gobierno actual necesita que el país debe tener una mayor productividad en materia prima, es por esto que el estado se compromete a los habitantes a brindar ayuda necesaria para los procedimientos de producción con el fin de perfeccionar los niveles producción y diversificando los productos en el Ecuador.

Busca iniciar el paso de pequeños y medianos productores al mercado ecuatoriano sus producciones, lo cual beneficiará a las personas a dar inicio a nuevos planes para el desarrollo económico de las personas como la creación de un camal en la Comuna Manantial de Guangala que aportará a nuevas plazas de empleo en el sector de la Parroquia Colonche.

Plantea nuevos retos orientados hacia la materialización y radicalización del proyecto de cambio de la Revolución Ciudadana, a la construcción de un Estado Plurinacionalidad e Intercultural y finalmente, alcanzar el Buen Vivir de las y los

Ecuatorianos. El Plan Nacional se sustenta porque regulariza el proceso productivo en las diferentes etapas ya sean esto en producción, distribución, comercio, consumo entre otras actividades orientadas a la realización del Buen Vivir.

También promueve nuevas innovaciones en tecnología de pequeños y medianos productores sean estos de ganado porcino, caprino, vacuno y avícola brindándoles así a los habitantes de la Parroquia la oportunidad de mejorar su condición de manejo de tecnología, económica y calidad de vida para su familia.

### **1.4.3. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN**

Este código orgánico es desarrollado a todas las personas que realizan una actividad productiva en cualquier rincón del país. Considerando que la actividad productiva es un método de innovación de insumos de bienes y servicios lícitos apegados con el medio ambiente.

También denotar que es el regulador de los movimientos productivos del país en sus distintas etapas como pueden ser: comercio, consumo, intercambio, distribución, producción e inversiones productivas con el mejoramiento del Plan del Buen Vivir.

De acuerdo, a las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador son todas las personas naturales o legislativas que practique una acción como; de comercio, de producción o servicios que efectúen con el número de mano de obra y el costo total de sus ventas anuales de aprobación con las categorías establecidos en el Código Orgánico de Producción.

El Código Orgánico de Producción tiene entre sus objetivos las siguientes terminaciones.

- Innovar la materia prima en un producto determinado dándole un valor agregado a ciertos productos que se comercializa en el mercado nacional e internacional.
- Crear plazas de trabajo dignos que favorezcan el valor en todas las formas de trabajo asimismo que cumplan sus obligaciones laborales a cabalidad.
- Promover el desarrollo en las comunidades que posean menor economía en las zonas.

#### **1.4.4. NORMAS ISO 9000**

Las normas ISO 9000 es un conjunto de normas orientadas a establecer el régimen de la empresa que ganan reconocimiento y aprobación nacional e internacional debido al mayor poder que tienen los clientes y a la alta competitividad nacional e internacional acentuada por los conocimientos interaccionales.

La regulación nacional se realiza con base a un profundo razonamiento, no solo se refiere a la reglamentación comunitaria de servicios o productos, sino procurando ser un procedimiento para testificar la economía, economizar gastos, evitar el despido y garantizar el movimiento beneficioso de las empresas.

Las distribuciones correspondes tener un método de calidad más eficiente cada día, que integre todas las agilidades que puedan afectar la complacencia de las necesidades explícitas y tácticas de sus compradores.

La ISO trabaja para conseguir una forma común de lograr el establecimiento del sistema de calidad, que garantice la satisfacción de las necesidades y expectativas de los compradores.

#### **1.4.5. LEY DE GESTIÓN AMBIENTAL**

La Constitución de la República del Ecuador, que en el **Art. 14.** Reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente, equilibrado que garantice la sostenibilidad del buen vivir.

Se declara de interés público la preservación del medio ambiente, la conservación ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios degradados.

Según **El Art. 15.-** De la Constitución de la República, establece, que el Estado promoverá, tanto en el sector público como privado, el uso tecnologías ambientales limpias y de energías alternativas no contaminantes y bajo impacto.

Según **El Art. 71.-** Inciso tercero de la Constitución de la Republica, reconoce que el estado estimulara a las personas naturales y jurídicas para que protejan la naturaleza y promoverá el respeto a todos los universos que forman un ecosistema.

Según **El Art. 413.-** De la Constitución de la República, establece, que el Estado promoverá la eficiencia energética, el desarrollo y uso de prácticas y tecnologías ambientales limpias y sanas, así de energía renovable, diversificada, de bajo impacto y que no pongan en riesgo la soberanía alimentaria, el equilibrio ecológico de los ecosistemas ni el derecho al agua.

Según **Art. 35.-** De la ley de Gestión Ambiental menciona que el Estado establecerá incentivos económicos para las actividades productivas que se enmarquen en la protección del medio ambiente y el manejo sustentable de los recursos naturales. Las respectivas leyes determinaran las modalidades de cada incentivo

## **CAPÍTULO II**

### **2. METODOLOGÍA**

#### **2.1. Diseño de la investigación**

La investigación enfocada en el estudio de factibilidad para la creación del camal en la comuna Manantial de Guangala se desarrolló considerando la investigación cuantitativa y cualitativa.

Se empleó la investigación cuantitativa, mediante, la recolección de datos para demostrar la hipótesis, con base en el cómputo numérico y el análisis estadístico, para edificar estándares de conducta y probar suposiciones del estudio.

El enfoque cuantitativo es secuencial y demostrativo, de igual manera se utilizó la investigación cualitativa la misma que permitió determinar ciertas características del sector estudiado.

Entre los métodos aplicados está el método científico, este método fue de gran beneficio para el cumplimiento y desarrollo del presente trabajo de investigación, ya que, mediante, el cual se pudo determinar las debilidades y amenazas que influyen al momento de implementar el proyecto.

El método inductivo se aplicó al momento de plantear encuestas para los integrantes de los diferentes niveles de comercialización del ganado, con el fin de obtener los datos necesarios para llevar a cabo el presente estudio.

## **2.2. Modalidad de la investigación**

La modalidad de investigación aplicada es el proyecto factible, que según (Arias F. , 2006) se trata de “una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad, la cual es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización”. Dicha modalidad debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades

## **2.3. Tipos de investigación**

- Investigación Documental Bibliográfica.
- Investigación de campo.
- Histórico.

### **2.3.1. Investigación Documental Bibliográfica**

Se utilizó información que permitió profundizar el tema investigado con bases teóricas de libros respecto al tema de investigación, documentos, internet, folletos porque si no se conoce las características generales, no se podría haber continuado con el desarrollo del tema.

### **2.3.2. Investigación de campo**

El principal objetivo fue recabar información relevante que permitió fortalecer el estudio para la creación de la empresa en la comunidad, se evidenciaron estos acontecimientos o la realidad del mismo, para, lo cual se visitó, periódicamente, el sitio donde va hacer construido el camal, en, la cual se tuvo la oportunidad de participar con las personas, dirigentes y autoridades, productores quienes ayudaron a obtener información del lugar de los hechos. Es el estudio ordenado de complicaciones, en el lugar en que se producen los acontecimientos con el

propósito de confesar, explicar las causas y efectos, comprender la naturaleza e implicaciones, establecer los factores que lo motivan y permiten predecir la ocurrencia del hecho.

En este sistema de investigación se tomó contacto de forma directa con las personas de la misma localidad, para obtener datos directos a través de una observación, además para mejorar la respectiva información, en algunos casos a las fuentes secundarias; se utilizó, generalmente, la encuesta, entre las más esenciales de la misma, sin dejar de descartar aquellas técnicas que permitieron afianzar las posibilidades de mejoramiento de la información para la propuesta del proyecto.

### **2.3.3. Investigación histórica**

La investigación se basó en los hechos del pasado de la comunidad de Manantial de Guangala donde se analizó a profundidad la historia de la comuna, el desarrollo del sector ganadero; lo que permitió desarrollar este estudio y recopilar información importante para el análisis.

### **2.4. Técnicas de investigación**

Las técnicas de investigación son herramientas que permitieron facilitar el proceso de recolección de la información principal, importante y necesaria, para especificar el trabajo de investigación, tener datos principales y oportunos, Las técnicas utilizadas para el desarrollo de esta investigación, para obtener la información correcta del conocimiento de los habitantes, dirigentes, productores y matanceros del sector, se realizó a través de las técnicas más principales para los análisis como son: Entrevista y encuesta.

### 2.4.1. Entrevista

Esta técnica se realizó, directamente a los dueños de tercenas, mediante un instrumento y fue elaborado con preguntas abiertas, las más esenciales y referentes al tema a investigar o descubrir. La información recopilada sirvió como ayuda en el conocimiento sobre la situación actual en que se encuentra la comunidad y lo que se espera en un futuro, lo que permitirá establecer las posibles soluciones o la aportación de ideas y posterior clasificación.

### 2.4.2. Encuesta

Por medio de esta técnica se elaboró un interrogatorio para conocer datos e información de la población en estudio, ya que se otorgó un cuestionario con preguntas elaboradas por el investigador y que las personas encuestadas aportaron al desarrollo de la investigación se realizó 213 encuestas a los habitantes.

## 2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Son herramientas que se utilizaron para producir datos principales, es decir, lo que se empleó para tener un resultado. Cuando se selecciona una técnica de recolección de la información que requiere en la investigación.

**TABLA N° 6: Instrumentos de recolección**

✓ Técnica	✓ Instrumento
✓ Entrevista	✓ Guion de entrevista
✓ Encuesta	✓ Cuestionario

### 2.5.1. Cuestionario

En este documento se formuló una serie de preguntas relacionadas y estructuradas que permitieron obtener información precisa para el estudio de factibilidad. El éxito de este estudio dependerá de la eficacia de la información que se adquirió en el cuestionario, tanto de las fuentes primarias como de las secundarias, así como el procesamiento y presentación de la investigación.

### 2.6. Población

Conjunto de todos los individuos que porten información sobre el fenómeno que se estudia. Representa una colección completa de elementos (sujetos, objetos, fenómenos o datos) que poseen algunas características comunes.

La población está conformada por 455 habitantes, se tomará todo universo para el cálculo de la población.

**TABLA N° 7: Población**

<b>ELEMENTOS</b>	<b>Ni</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Habitantes	390	390	86%
Productores	65	65	14%
<b>Total</b>	<b>455</b>	<b>455</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González Méndez

### 2.7. Muestra

Existen algunos tipos de muestra como pueden ser: la muestra probabilística y la no probabilística. La muestra probabilística son considerados aquellos elementos

que tienen la misma posibilidad de ser elegidos. En cambio la no probabilística se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación. Para la determinación de la muestra se solicitan métodos estadísticos superiores, pero resulta extraordinario cómo, con modelos, notablemente, pequeños, se pueden conseguir resultados, suficientemente, precisos.

La muestra es una parte muy importante de la población a la que se le realizó el respectivo estudio estadístico, también explica los criterios de algunos autores expertos en el tema: Por otra lado, es obvio que el investigador no trabajó con todos los elementos de la población que se estudia sino tan sólo con una parte significativa de ella; porque la población es numerosa y no es fácil de investigar en su totalidad. Es por eso que se eligió una muestra específica.

En su lugar se desarrolló una indagación a los habitantes de la comunidad entre los cuales están los: productores de ganado vacuno para determinar el índice de probabilidad de aceptación que puede tener el tema. Para el cálculo de la muestra se aplicó la fórmula de Excel

**Donde**

N= 455 habitantes

Z= 1.96

p= 0.50

q= 0,50

e= 0.05

n= x

<b>N=</b>	<b>455</b>
<b>e=</b>	<b>0,05</b>
<b>n=</b>	<b>213,1148</b>

**n= 213,1147541**

**TABLA N° 8: Muestra**

<b>ELEMENTOS</b>	<b>Ni</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
habitantes	195	195	92%
productores	18	18	8%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población de Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González Méndez

## **2.8. Procedimiento de la investigación**

Consiste en seguir los pasos para la obtención de la información necesaria, para este proyecto de investigación se elaboraron encuestas, entrevistas y guías de observación que se las ejecutó en la comunidad Manantial de Guangala y pueblos aledaños, con el fin de obtener información necesaria para dar solución a la propuesta del trabajo, en el cual se contó con preguntas según el grado de importancia y respuestas específicas.

El esquema para el procedimiento de investigación se detalla de la siguiente manera:

- Planteamiento del problema.
- Justificación del tema
- Recolección de información bibliográfica.
- Operacionalización de las variables.
- Elaboración de instrumentos.
- Estudio de campo.
- Población y muestra.
- Recopilación de datos.

### **2.8.1. Procesamiento**

El procesamiento de los datos obtenidos permite, de manera pertinente y confiable la obtención de resultados óptimos y confiables permitiendo de esta forma profundizar el tema de estudio. Se tomó los siguientes pasos:

- ✚ Ordenamiento de información
  
- ✚ Tabulación de datos.
  
- ✚ Representación gráfica.
  
- ✚ Análisis de datos.
  
- ✚ Interpretación de resultados.
  
- ✚ Formulación de la propuesta.
  
- ✚ Conclusión y recomendación de la propuesta.
  
- ✚ Preparación y redacción del informe final.

El proceso utilizado posee un conjunto de estrategias, políticas y técnicas que permitieron realizar la investigación con el propósito de entender los resultados obtenidos, de esta manera establecer la importancia y confiabilidad de la información recabada y así dar solución al problema planteado.

## CAPÍTULO III

### 3. Análisis e interpretación de los resultados

La actividad ganadera es un factor estratégico en la zona rural a través de la generación de valor agregado puede ser más productivo. Principalmente al desarrollo del sector industrial aprovechando los factores de innovación y creatividad.

Para la presente investigación se realizó 4 entrevistas destinadas a los dueños propietarios de los camales empíricos de ganado vacuno de la comunidad de Manantial de Guangala, asimismo se aplicaron 213 encuestas dirigidas a los habitantes y a productores que se dedican al criado del ganado vacuno.

Una vez recogidos los datos de las encuestas y entrevistas se aplicó la respectiva tabulación y codificación de los resultados en donde a cada pregunta se le desarrolló el respectivo análisis e interpretación, también se efectuó gráficos en barras con su porcentaje respectivo con el fin de obtener una mejor representación de los datos recopilados.

Las entrevistas realizadas a los dueños de camales empíricos cuyo propósito es conocer los problemas que atraviesan en su comunidad con la finalidad de reconocer acerca de la creación de un camal en la comuna Manantial de Guangala, además se realizó las encuestas a los habitantes y productores del sector donde brindan información confiable y pertinente acerca de la creación del camal.

### **3.1. Análisis de los resultados de la entrevista a los señores dueños de los camales empíricos.**

#### **1.- ¿Cuánto tiempo tiene usted desarrollando este negocio de compra y venta de carne de ganado vacuno?**

Los dueños de las diferentes tercenas empíricas expresaron que llevan entre 20, 15, 10 años realizando este negocio de compra y venta de estos productos, pero ha existido tiempos difíciles debido a las bajas lluvias en el sector, también porque el ganado a veces se pone escaso en las distintas comunidades o se encuentran por las montañas, cuando no existen lluvias el pasto está seco y no tienen que comer estos animales por esta razón los dueños no bajan sus animales hacia sus distintas localidades.

#### **2.- ¿La comercialización de estos productos le genera ventajas económicas en su negocio?**

Los empresarios empíricos manifestaron que el negocio de compra y venta de ganado vacuno son bien rentable para quienes se dedican a esta actividad pero también tienen tiempos difíciles cuando el ganado esta escaso ya sea de ganado vacuno, porcino o caprino, pero el negocio es más rentable cuando todo el trabajo los realizan ellos mismo (familiar) y cuando levan sus productos hacia la provincia de Santa Elena y los venden a los centros comerciales y mercados.

### **3.- ¿Considera usted que la higiene de estos productos es importante?**

Los señores entrevistados de los diferentes camales empíricos supieron manifestar que en los primeros años en el negocio donde comenzaron a brindar el servicio de compra y venta de ganado vacuno casi no le daban la debida limpieza a estos productos cárnicos y la competencia supo aprovechar esta debilidad, también contestaron que perdieron clientela y fue en ese momento donde descubrieron que la limpieza de la carne juega un papel muy importante en este negocio porque las personas con el pasar del tiempo se vuelven muy exigentes al momento de comprar sus productos escogen un producto en buenas condiciones y de buena calidad.

### **4.- ¿Cómo emplea usted la higiene en la comercialización de los productos cárnicos?**

En la higiene de la carne contestaron que ellos mismos los realizan porque su familia colabora en la limpieza de estos productos y dan una mejor calidad en estos productos cárnicos y los clientes ven que sus productos están bien tratados al momento de vendérselos, asimismo porque el cliente es la parte más importante y delicada de toda empresa, deben ser atendidos de la mejor manera posible para no perder su confianza en consumir los productos que les ofrecemos.

**5.- ¿Está usted de acuerdo con el tiempo que emplea el camal de la provincia de Santa Elena en el proceso de faenamiento?**

Los señores respondieron que el tiempo que utiliza para el respectivo faenamiento el camal de la provincia de Santa Elena es el adecuado pero que no es conveniente porque viven en lugares muy lejanos de la provincia de Santa Elena, también le generan gastos en el transporte, tiempo, dinero y porque demoran casi 3 horas entre ida y vuelta al camal más cercano a la comunidad por esta razón, ellos han buscado la manera factible de matar sus animales en sus propios hogares empíricamente.

**6.- ¿Los empleados del Camal Municipal cuentan con el equipo de seguridad e higiene necesario para realizar su trabajo diario?**

Los señores dueños de los camales empíricos manifestaron que todas las veces que ellos han transcurrido al camal de la provincia, el personal que trabaja cuentan con los respectivos equipos necesarios para el faenamiento de los diferentes animales, pero en la actualidad no saben si los empleados utilizaran sus vestimentas de trabajo, porque no se han trasladado hacia la provincia ya que lo realizan empíricamente, en la localidad de Manantial de Guangala.

**7.- ¿Cree usted que los desechos del Camal Municipal contaminan en alto grado al mar y poblaciones aledañas de la provincia?**

Los señores dueños de los camales empíricos respondieron que el camal de la provincia de Santa Elena, contamina con alto grado al medio ambiente de los habitantes del sector, porque los desechos o aguas servidas están cerca del mar y de las personas cercanas al camal, ya que expulsa un mal olor en los desechos de animales, asimismo contaminan el sector porque no está en un lugar estratégico y se lo creo en un área donde hay muchos habitantes cercanos.

**8.- ¿Está usted de acuerdo con la creación de un camal en la comunidad de Manantial de Guangala?**

Los entrevistados están de acuerdo, con la creación del camal en la comunidad Manantial de Guangala porque tendrán un producto más higiénico y con mejor manejo en los derivados, asimismo tendrán mayor seguridad en la venta de estos animales porque tendrán mayor control para revisar si están o no enfermos y tener mejor servicio para los clientes. También podrán comercializar un producto sano y de calidad hacia los centros comerciales de la provincia de Santa Elena.

Los dueños de las tercenas anhelan que se construya el camal en Manantial de Guangala porque el producto que se venderá va ser de buena calidad con los registros y normas higiénicas, los clientes se sentirán con mayor seguridad al momento de consumir nuestro producto, esta localidad es comercial y visitada, asimismo la comunidad cada vez crece con mayor rapidez, conocido por su gente emprendedora y sencillez que los caracteriza como personas trabajadoras.

### 3.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA COMUNIDAD MANANTIAL DE GUANGALA

#### Género de los encuestados

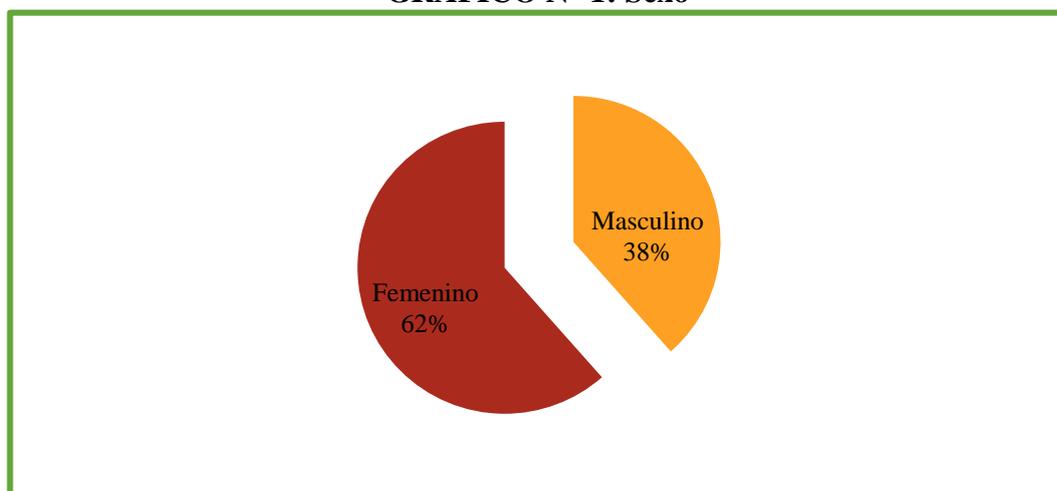
**TABLA N° 9: Sexo**

Sexo	Totales		%
<b>Masculino</b>	82	82	38%
<b>Femenino</b>	131	131	62%
<b>totales</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 1: Sexo**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Como se puede observar en los resultados obtenidos, la comunidad de Manantial de Guangala muestra que el 62% de las personas encuestadas son de género femenino y el 38% género masculino.

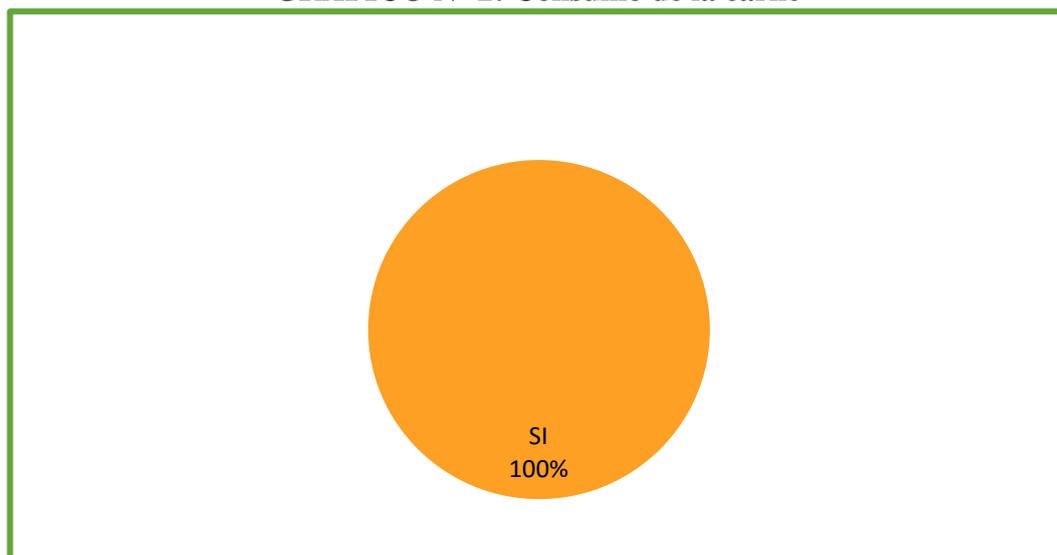
**1. ¿Considera Ud. Que la mayoría de los pobladores consume carne?**

**TABLA N° 10: Consumo de la carne**

	Habitantes		%
SI	213	213	100%
NO	0	0	0%
<b>Totales</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala  
Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 2: Consumo de la carne**



Fuente: Población Manantial de Guangala  
Elaborado: Jasmany González M.

Los resultados alcanzados en el gráfico N° 2 establecen que el 100% de los habitantes encuestados de la comunidad consumen carne que se vende en la localidad.

## 2. ¿Qué clase de carne consume con más frecuencia?

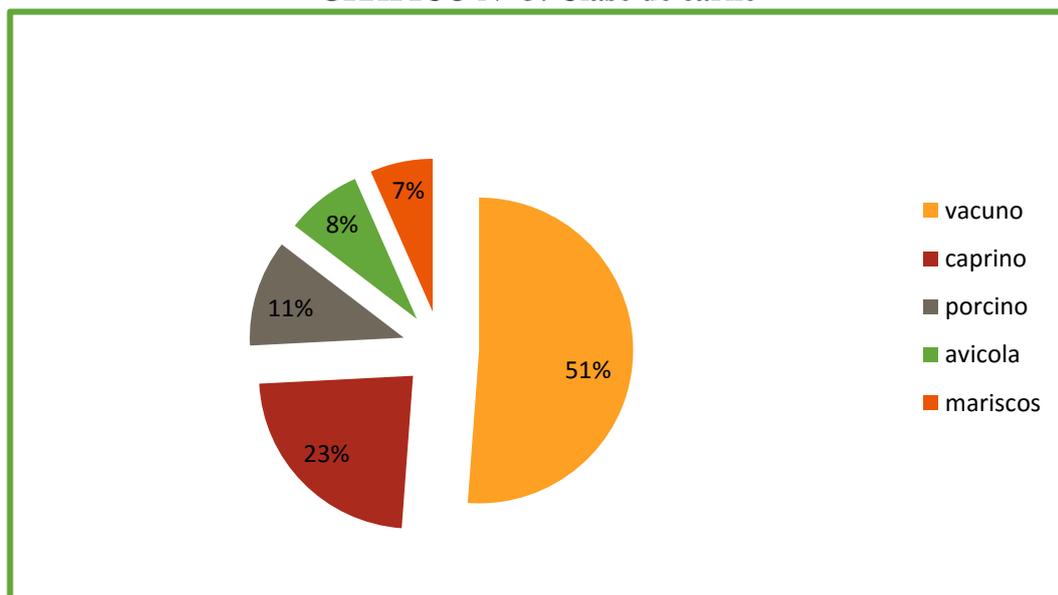
**TABLA N° 11: Clase de carne**

Detalle	Habitantes	Totales	%
Vacuno	109	109	51%
Caprino	49	49	23%
Porcino	24	24	11%
Avícola	17	17	8%
Otros...	14	14	7%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 3: Clase de carne**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Los resultados obtenidos en lo referente a la clase de carne que consumen con mayor frecuencia se concluye que el 51% los habitantes consumen carne de ganado vacuno, mientras el 7% consumen otros.

### 3. ¿Con qué frecuencia consume este producto?

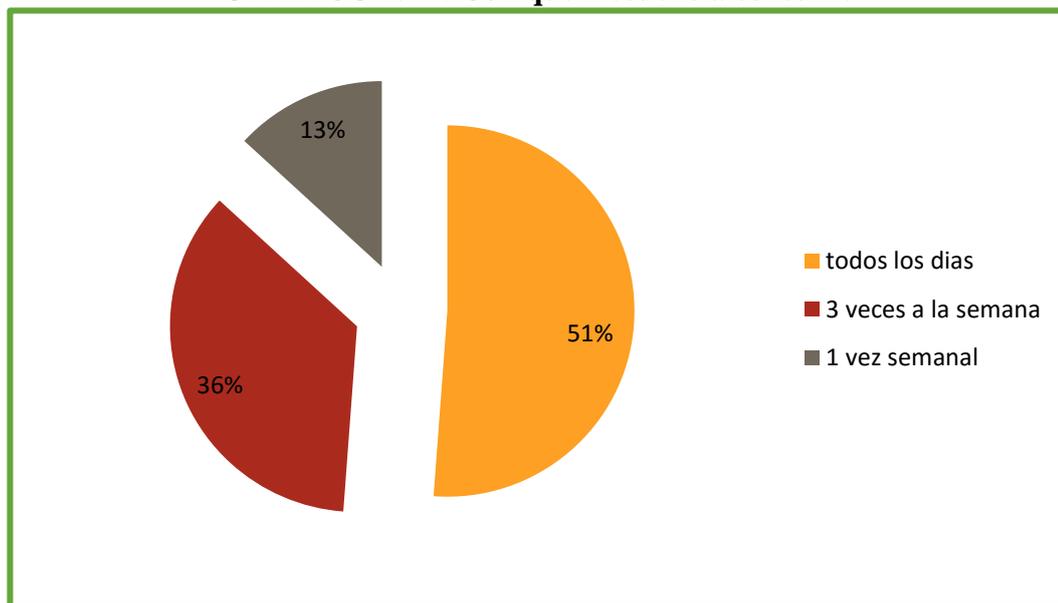
**TABLA N° 12: Con qué frecuencia consume**

Detalle	Habitantes	Totales	%
Todos los días	109	109	51%
3 veces a la semana	76	76	36%
1 vez semanal	28	28	13%
<b>Totales</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 4: Con qué frecuencia consume**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Según los resultados de la encuesta realizada, se determina que el 51% de los habitantes compran carne todos los días, mientras un 13% solo consumen este producto 1 vez a la semana.

#### 4. ¿Qué cantidad de kilos de carne consume en 1 día?

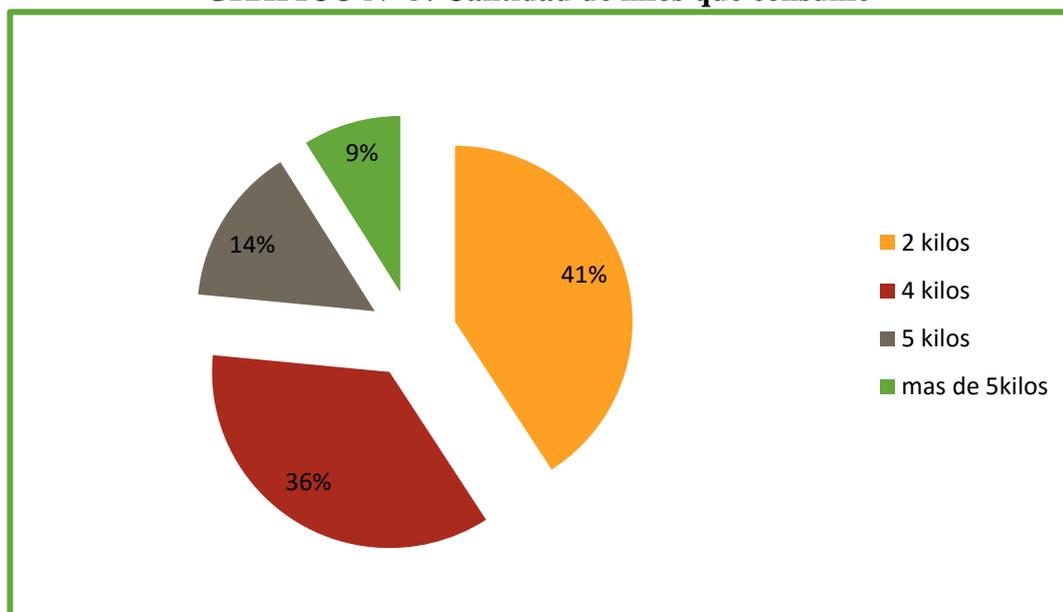
**TABLA N° 13: Cantidad de kilos que consume**

Detalle	Habitantes	Totales	%
2 kilos	87	87	41%
4 kilos	76	76	36%
5 kilos	31	31	15%
Más de 5kilos	19	19	9%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 5: Cantidad de kilos que consume**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

De los resultados obtenidos en la encuesta, se concluye que el 41% de los habitantes en la comunidad consumen 2 kilos de carne diarias en sus hogares y el 9% consumen más de 5 kilos diarios.

**5.- ¿Cuál es el precio que paga Ud. por cada kilo de carne?**

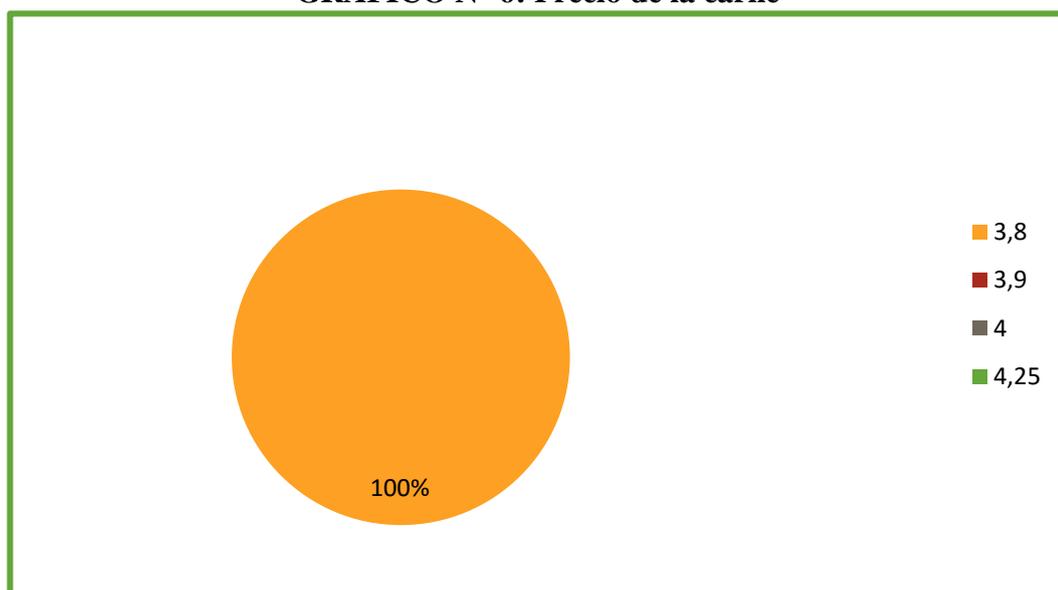
**TABLA N° 14: Precio de la carne**

Detalle	Habitantes	Totales	%
3,80	213	213	100%
3,90	0	0	0%
4,00	0	0	0%
4,25	0	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 6: Precio de la carne**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Los resultados obtenidos en el precio por cada kilo de carne en las tercenas, se establece que el 100% paga \$3,80.

## 6.- ¿Dónde adquiere estos productos?

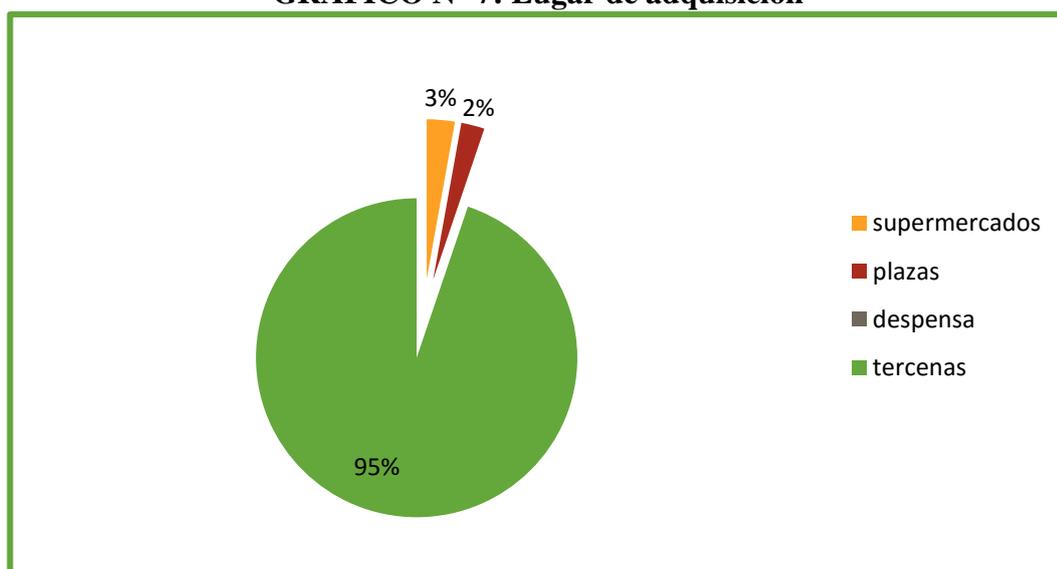
**TABLA N° 15: Lugar de adquisición**

Detalle	Habitantes	Totales	%
supermercados	6	6	3%
plazas	5	5	2%
despensa	0	0	0%
tercenas	202	202	95%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 7: Lugar de adquisición**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Según los resultados de la encuesta realizada, concluye que el 95% de las personas adquieren el producto en las tercenas de la localidad y el 3% las compra en los supermercados de la provincia.

**7.- ¿Cómo califica el servicio que le ofrecen donde Ud. Adquiere la carne?**

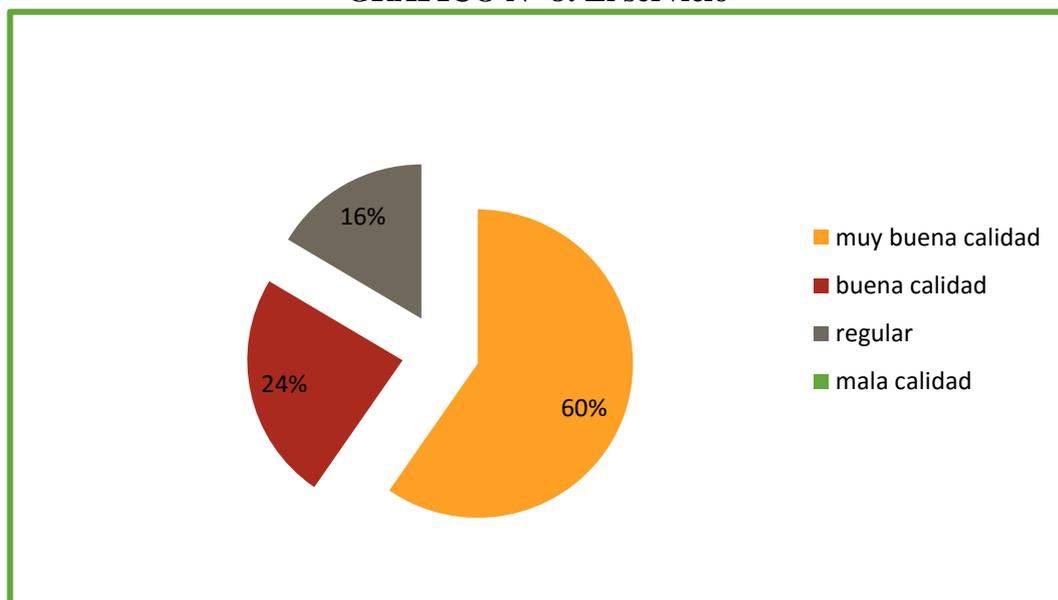
**TABLA N° 16: El servicio**

Detalle	Habitantes	Totales	%
muy buena calidad	127	127	60%
buena calidad	51	51	24%
regular	35	35	16%
mala calidad	0	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 8: El servicio**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Del total de los encuestados el 60% determina que el servicio de las tercenas son de muy buena calidad, el 16% que el servicio de la localidad es regular.

**8.- ¿Usted siente la seguridad de haber adquirido un producto de calidad en estos locales?**

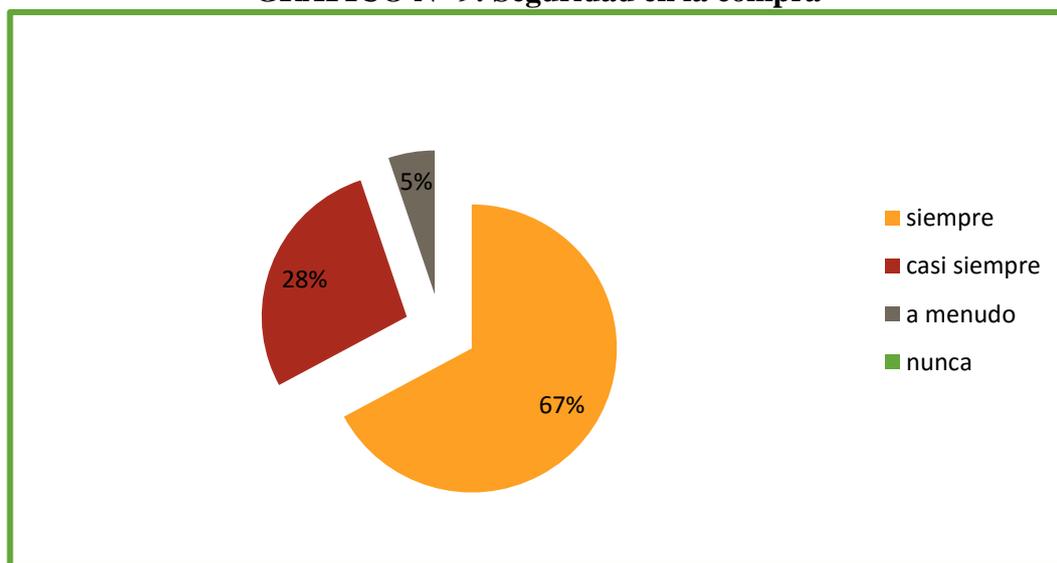
**TABLA N° 17: Seguridad en la compra**

Detalle	Habitantes	Totales	%
siempre	143	143	67%
casi siempre	59	59	28%
a menudo	11	11	5%
nunca	0	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 9: Seguridad en la compra**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Según los resultados obtenidos en la encuesta realizada, se determina que el 67% de los habitantes están seguros al momento de comprar el producto en los camales empíricos, y el 5% es a menudo que sienten seguridad.

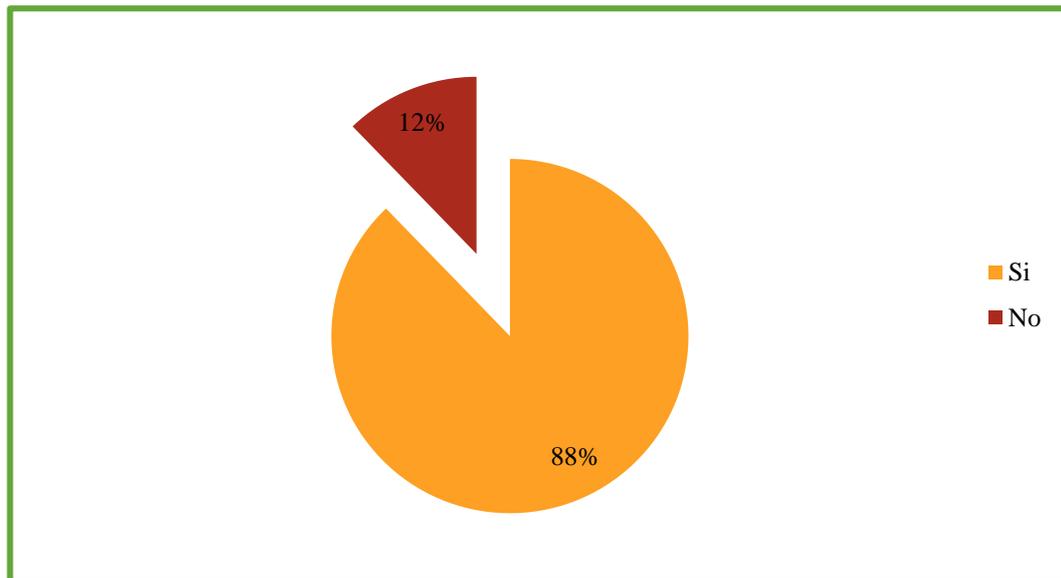
**9.- ¿Considera Ud. la infraestructura de los camales empíricos le dan la seguridad suficiente al cliente?**

**TABLA N° 18: Infraestructura**

detalle	Habitantes	Total	%
Si	187	187	88%
No	26	26	12%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala  
 Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 10: Infraestructura**



Fuente: Población Manantial de Guangala  
 Elaborado: Jasmany González M.

De acuerdo, con el trabajo de investigación se establece que el 88% de los habitantes que la infraestructura de las tercenas brindan seguridad al momento de comprar carne, el 12% se sienten inseguros.

10.- ¿Cree usted que el tratamiento de la carne es de buena calidad en estos establecimientos?

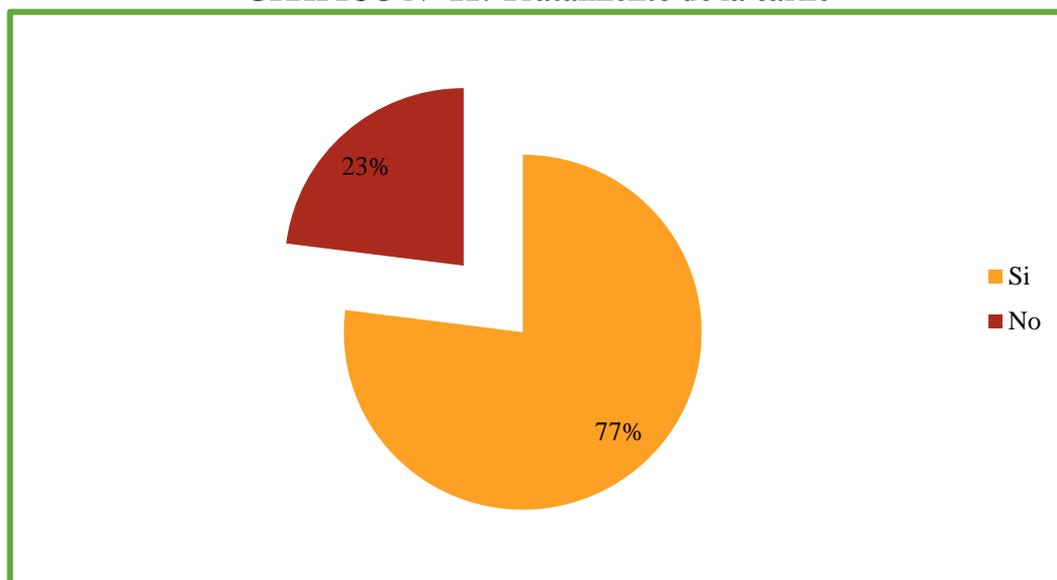
**TABLA N° 19: Tratamiento de la carne**

Detalle	Habitantes	Total	%
Si	164	164	77%
No	49	49	23%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 11: Tratamiento de la carne**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Del total de las personas encuestadas, se establece que el 77% de los habitantes que el tratamiento de la carne es de buena calidad y el 23% que no es tan buena calidad.

**11.- ¿En algún momento ha tenido problemas de salud en su familia al consumir carne en los camales empíricos?**

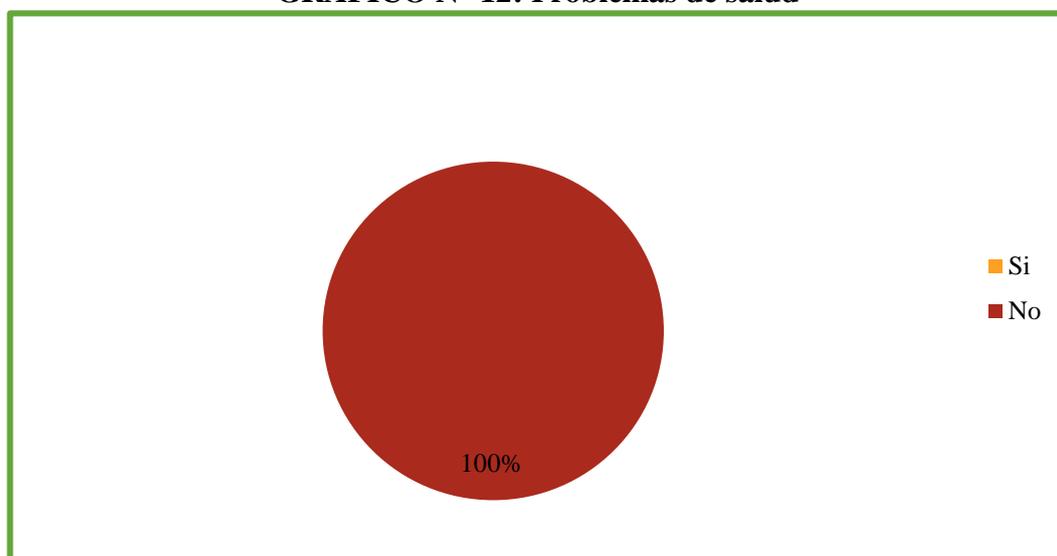
**TABLA N° 20: Problemas de salud**

Detalle	Habitantes	Total	%
Si	0	0	0%
No	213	213	100%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 12: Problemas de salud**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

Según los resultados de la encuesta realizada, se determina que el 100% no han tenido problemas de salud con sus familiares.

**12.- ¿Está usted de acuerdo con la creación de un camal en la comunidad de Manantial de Guangala?**

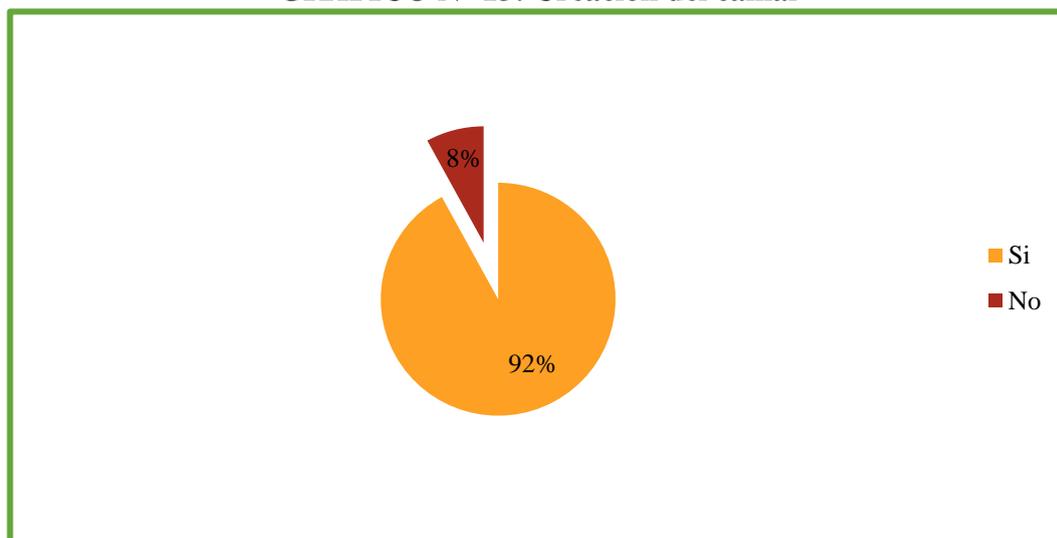
**TABLA N° 21: Creación del camal**

Detalle	Habitantes	Total	%
Si	204	204	92%
No	9	9	8%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 13: Creación del camal**



Fuente: Población Manantial de Guangala

Elaborado: Jasmany González M.

De los resultados obtenidos en lo referente si están de acuerdo con la creación del camal, se establece que el 92% de los habitantes están totalmente de acuerdo y el 8% contestaron que no están de acuerdo.

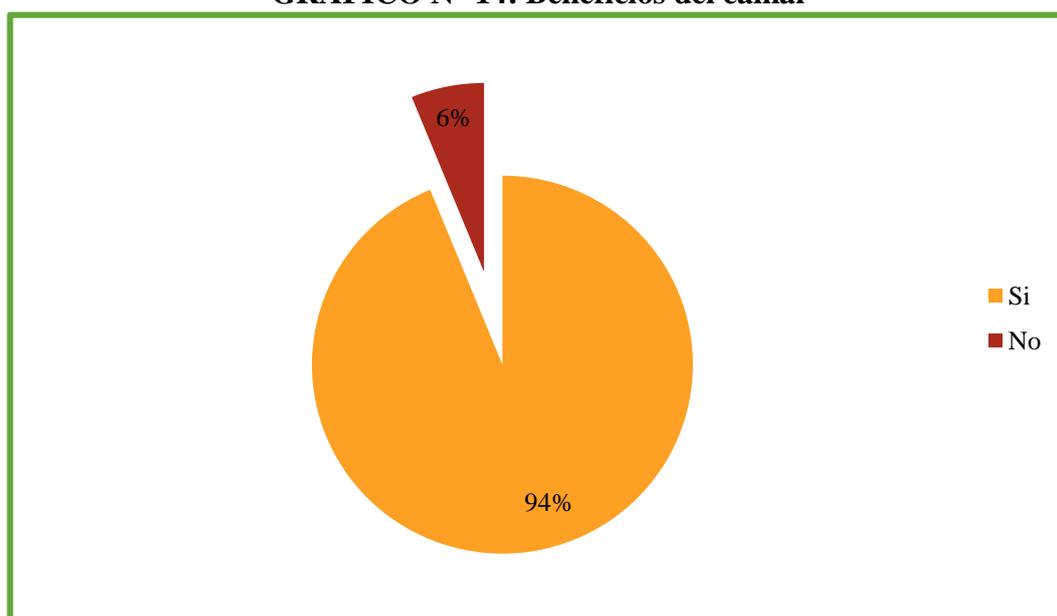
**13.- ¿La creación de un camal beneficiaría tanto a los matanceros como a los habitantes de la comunidad de Manantial de Guangala?**

**TABLA N° 22: Beneficios del camal**

Detalle	Habitantes	Total	%
Si	206	206	94%
No	7	7	6%
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Fuente: Población Manantial de Guangala  
Elaborado: Jasmany González M.

**GRÁFICO N° 14: Beneficios del camal**



Fuente: Población Manantial de Guangala  
Elaborado: Jasmany González M.

Según los resultados obtenidos en la encuesta realizada, se concluye que el 94% de los habitantes tendrán beneficios tanto a los dueños de las tercenas como a las personas de la comunidad; y el 6% no está de acuerdo.

### 3.3. Conclusiones

- ✚ Los resultados obtenidos de la investigación en Manantial de Guangala, el 92 % de los habitantes están de acuerdo, con la creación del camal en esta comunidad, porque existe una alta viabilidad para la comercialización de la carne ganado vacuno, lo que se demuestra en el análisis de las encuestas y entrevistas.
- ✚ Los habitantes de la comunidad Manantial de Guangala, durante las encuestas desarrolladas, se estableció que están dispuestos a comprar los productos que ofrecerá el camal.
- ✚ Luego de la aplicación de las entrevistas se concluyó que los habitantes, productores y dueños de tercenas están de acuerdo, con la creación de un camal en la comunidad para obtener servicios y productos de calidad.
- ✚ A través de las encuestas se comprobó que los habitantes del sector consumen carne de res para su alimentación diaria.
- ✚ Los principales factores que deben prevalecer en el desarrollo y comercialización de los productos definidos es el precio, calidad y el servicio de venta.
- ✚ En la actualidad, la comunidad Manantial de Guangala a través de un estudio de mercado, determino la situación actual de la comunidad donde se corrige los aspectos negativos que están afectando a los habitantes del sector y buscar soluciones.

### 3.4. Recomendaciones

- ✚ Es de gran importancia crear un camal en la comunidad Manantial de Guangala, porque la mayoría de las tercenas existe el problema con el tratamiento y cuidado del ganado vacuno.
- ✚ Es importante realizar una proyección en el servicio que se brindara al cliente en la empresa para evitar problemas futuros.
- ✚ Efectuar un estudio económico para la creación de la empresa en la comunidad Manantial de Guangala.
- ✚ En la producción del producto se considera como factores principales la calidad y el precio, de tal manera que éstos indicadores influyan directamente en la decisión de compra
- ✚ Es imprescindible que el camal realice capacitaciones en servicio al cliente, tratamiento de la carne y manipulaciones de la maquinaria.
- ✚ Implantar marketing en los productos que se van a ofertar y sean reconocidos a nivel local, parroquial y provincial.
- ✚ Desarrollar programas en conjunto con instituciones relacionadas con la actividad ganadera, cuya finalidad de conocer los beneficios en la crianza del ganado en el sector.

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMAL EN LA COMUNA MANANTIAL DE GUANGALA.**

#### **4.1. Presentación.**

La creación de la empresa en la comunidad Manantial de Guangala es una idea que surge como alternativa dentro de la actividad ganadera, su finalidad es mejorar la agroproductividad de la parroquia Colonche, ofreciendo productos y servicios de excelente calidad, contando con la mano de obra calificada y competente. Brindando además un servicio garantizado a los clientes o mercado meta que son los dueños de tercenas de las diferentes localidades.

La presente propuesta describe los factores internos y externos que influyen en la creación del camal se define la demanda, oferta, clientes, precio, estrategias, marketing, los procesos productivos, la capacidad instalada del camal, los costos que repercutirán en la definición del precio del producto, se detalla la evaluación y rentabilidad de la propuesta determinando sus activos, capital de trabajo, punto de equilibrio, presupuestos, estados financieros y los indicadores financieros que permitan definir su aceptabilidad.

La empresa busca beneficiar a los habitantes del sector de igual manera aporta con la economía de aquellos que cuentan con pequeñas cabezas de ganado en la parroquia Colonche, ellos se convertirán en los proveedores directos, la empresa estará un poco alejada de las viviendas para evitar impactos negativos.

## **4.2. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES**

### **4.2.1. Misión**

Brindar al mercado un servicio de faenamiento y carnes de calidad que proporcione satisfacer las necesidades de los productores de ganado y de la población, conservando siempre índices altos en la calidad de los productos registrado con las normas de higiene, ambientales y un excelente servicio al cliente de toda la provincia de Santa Elena.

### **4.2.2. Visión**

Liderar el mercado de la provincia de Santa Elena en servicio de faenamiento y ofertar carnes de calidad de ganado vacuno en la parroquia Colonche en la provincia de Santa Elena.

### **4.2.3. Objetivo General**

Garantizar un servicio de calidad en el faenamiento de ganado vacuno en la comuna Manantial de Guangala. Así como también la oferta de productos cárnicos de calidad.

### **4.2.4. Objetivos Específicos**

- Cumplir con las normas legales como: ambientales, sanitarias y tributarios conservando siempre buenas relaciones con los organismos encargados al control en los camales.
- Seleccionar el talento humano idóneo, capacitado y motivado para el perfeccionamiento eficiente y lograr cumplir con los objetivos establecidos de la empresa.

- Facilitar seguridad, prosperidad y permanencia al personal contratado buscando implantarlos en la empresa como parte fundamental.
- Conservar la tecnología necesaria en buen estado para alcanzar un perfeccionamiento eficiente en el servicio de faenamiento.

#### **4.2.5. Valores Corporativos**

Los valores a emplear en el camal Manantial de Guangala en las acciones diarias del talento humano con la finalidad de ofrecer un servicio de calidad donde estarán alineados con la misión, visión y objetivos del camal. En lo siguiente tenemos los valores principales:

- ✚ Respeto.
- ✚ Trabajo en equipo.
- ✚ Puntualidad.
- ✚ Ética.
- ✚ Eficiencia.
- ✚ Eficacia.
- ✚ Honestidad.
- ✚ Compromiso.
- ✚ Amabilidad.
- ✚ Compañerismo.

#### 4.2.6. Logo de la Empresa

GRÁFICO N° 15: Logo



Autor y Elaborado por: Jasmany González M.

#### 4.2.7. Matriz FODA

##### Fortalezas

- Disponibilidad de materias primas.
- Bajos costos de la materia prima.
- Mano de obra calificada del sector.
- Producto ganadero en buenas condiciones.
- Tomas decisiones inmediatas.
- Trabajo en equipo.
- Experiencia en la crianza del ganado.

##### Debilidades

- Carencia de infraestructura.
- Limitaciones en conocimientos financieros.
- Los clientes de bajo nivel económico.
- No tienen capacitaciones.
- Cambios tecnológicos.

- Vías deficientes en el sector.
- No existe trabajo organizativo.

### **Oportunidades**

- Crecimiento constante de la población
- Porcentaje considerable de la población, económicamente, activa.
- Se incluye a la carne en la dieta diaria por su valor nutritivo.
- Se encuentran conformes con el servicio prestado por la empresa.
- Mercado abierto para los productos derivados de la carne.
- Apoyo de la comunidad Manantial de Guangala.
- Reconocimiento del ganado vacuno.

### **Amenazas**

- Eventuales desastre naturales.
- Elevado costo de la canasta familiar básica y vital.
- Elevada tasa de desempleo.
- Competencias de productos cárnicos.
- No cumple con normas expedidas por el Código de la Salud.

#### **4.2.8. Estrategias**

- Cumplir con un cronograma de capacitación trimestral para el personal de la empresa.
- Brindar un adecuado ambiente laboral y eficiente al personal.
- Realizar reuniones periódicas para todo el personal de la empresa para que desarrollen un mejor trabajo.
- Realizar evaluaciones, periódicamente, en el desempeño orientado a solucionar problemas entre compañeros.

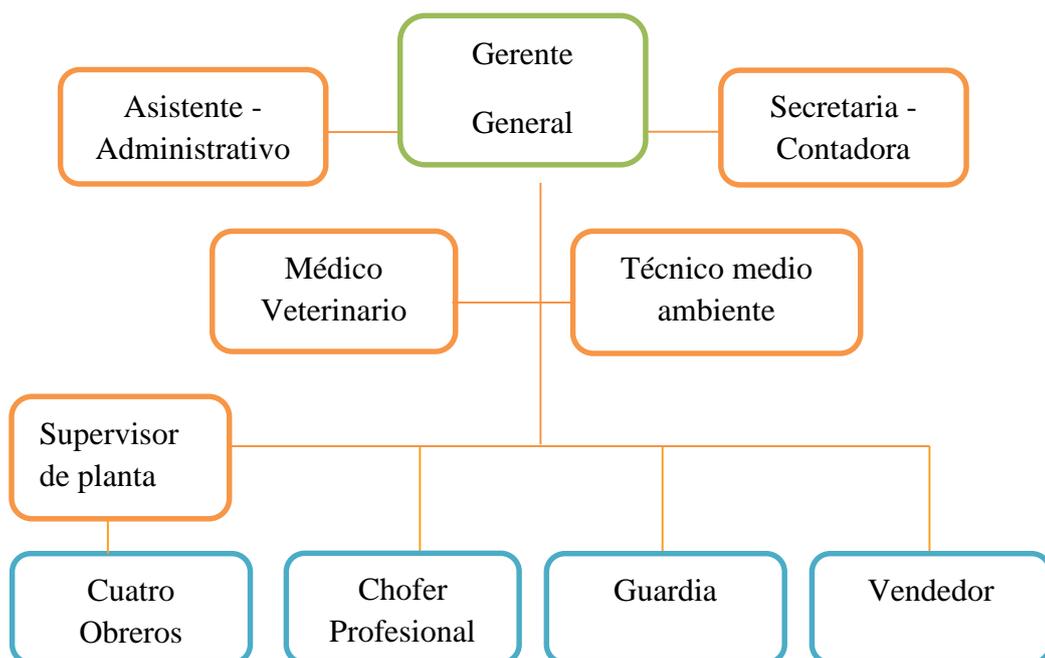
- Revisar, continuamente, los recursos necesarios que los empleados requieran para cumplir sus funciones.
- Realizar el mantenimiento semanal necesario de las maquinarias para prevenir daños innecesarios para la empresa.

### 4.3. Estructura organizativa y administrativa

#### 4.3.1. Organigrama estructural

El camal de Manantial de Guangala contara con los siguientes talentos humanos:

**GRÁFICO N° 16: Organigrama**



Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

#### 4.3.2. Necesidades a Satisfacer

La provincia de Santa Elena tiene un gran potencial para los sistemas agroindustriales, en virtud de los innumerables recursos naturales con que cuentan sus comunidades y recintos aledaños, sobre todo las comunidades asociados con

el perfil costanero que es el principal eje vial que recorre dicha área, las condiciones para la producción agropecuaria y ganadera, hacen que la necesidad de contar con una infraestructura adecuada para el procesamiento y faenamiento de la producción vacuna hacen que el proyecto sea de carácter necesario, ya que la comunidad contaría con un sitio para poder comercializar el ganado garantizando la calidad.

### **4.3.3. Justificación e Importancia**

La creación de la empresa en la comuna Manantial de Guangala es de gran ayuda para las diferentes familias que se dedican a la crianza de ganado vacuno en la comunidad y de lugares aledaños, porque los beneficia ofreciéndoles un servicio de calidad en el faenamiento de sus animales, la propuesta consiste en la comercialización y distribución de carne de ganado vacuno, por lo tanto se brindará el servicio y el producto para obtener un beneficio económico para los habitantes del sector.

El proyecto contribuirá a fortalecer el sector ganadero y a la generación de empleo en la comunidad. Además el camal ayudará con información de gran utilidad para otras investigaciones de mayor amplitud, este proyecto apoyará al fortalecimiento socioeconómico de la parroquia.

## **4.4. Estudio de mercado**

### **4.4.1. Producto**

El principal servicio que ofrecerá la empresa es tener un producto de calidad e instalaciones adecuadas y modernas para el faenamiento de la carne de ganado vacuno. etc.

Las mismas que son producidas en la comuna Manantial de Guangala y los sectores aledaños, con el que se garantizaría la comercialización de un producto procesado bajo estrictas normas de calidad.

Asimismo existen dos tendencias con respecto a la comercialización de la carne de vacas en el mercado de la provincia de Santa Elena por un lado el producto obtenido, mediante, la cría tradicional del ganado en los campos y por otro lado el producto en la utilización de técnicas adecuadas en la crianza del ganado.

#### **4.4.2. Precio**

Los precios se establecerán de acuerdo a los costos que influyan en estos, así como también de acuerdo a los precios que se manejan en el mercado o los establecidos por la competencia directa. El precio se mide por unidades monetarias de cada kilo de carne que se venderá a los comerciantes de la comunidad de Manantial de Guangala. Para el precio se ha identificado dos variables: El costo de producción del producto, que permite conocer cuál es el precio mínimo, es decir, el precio a partir del cual el producto le resulta más rentable a la empresa, y; los precios de la competencia, que permite conocer el grado de competitividad de los precios a establecer. El precio de la carne para mayoristas tuvo que ser ponderado de \$3,50 por cada kilo.

#### **4.4.3. Plaza**

La plaza potencial será la comunidad de Manantial de Guangala porque es lugar céntrico de todas las comunidades además el lugar está en vía de desarrollo, su gente es muy emprendedora e innovan cada vez el comercio en la comunidad está en vía de crecimiento. También para comercializar los productos se debe buscar la mejor ruta para que no tengan problemas con los proveedores, empresas que se les brindaran los productos y servicios así se ganará clientes fieles.

#### 4.4.4. Publicidad

La promoción y publicidad de los productos de la carne en el mercado local como parroquial se podrá realizar, mediante, campañas, trípticos, hojas volantes, cuñas radiales que incentiven a la población y futuros clientes a consumir el producto siempre y cuando señalando las características de una carne de calidad y tratada, higiénicamente. Estas características son las que los consumidores consideran las más importantes de este tipo de producto.

Presupuesto de promoción y publicidad

**TABLA N° 23: Presupuesto de promoción y publicidad**

<b><u>PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS</u></b>			
<b><u>PERIODO</u></b>	<b><u>SUELDOS</u></b>	<b><u>PUBLICIDAD</u></b>	<b><u>TOTAL</u></b>
2015	24.673	23.400	48.073

Fuente y elaborado por: Jasmany González Méndez

#### 4.4.5. Demanda

La demanda para comercializar este producto del ganado vacuno es de 192.192 kilos y las vísceras con el cuero tienen un peso de 82.368 kilos que nos dan una cantidad de 274.560 kilos al año para el consumo son los habitantes de la comunidad de Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena tomando en cuenta que los consumidores importantes están comprendidos entre niños, jóvenes, adultos y adultos mayores. La demanda es la cantidad demandada de un bien o servicio que se puede comprar a un costo determinado.

#### **4.4.6. Oferta**

La oferta es la cantidad de producto que estará dispuesto a poner al mercado a un precio determinado lo cual dependerá del costo de su producción al momento de criar el ganado.

El mercado de ganado vacuno en el Ecuador a sus inicios ha realizado esfuerzos por conseguir antecedentes reales con respecto a la producción, faenamiento y comercialización en los distintos camales, ferias y matanceros de la ciudad.

#### **4.5. Aspecto legal Marco Legal**

##### **4.5.1. Corporación Financiera Nacional (CFN)**

El presente trabajo estará financiada por la corporación financiera nacional entidad de fondos públicos la misma que requiere las siguientes exigencias:

- Para créditos hasta \$300.000,00 requiere un plan de negocios.
- Para créditos mayores a \$300.000,00 requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona por medio magnético y un proyecto de evaluación.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que ofrecen.
- Declaración de impuesto la renta del último ejercicio fiscal.
- Proformas de materia prima e insumos a adquirir.
- Proformas de la maquinaria a adquirir.
- Carta de pago de los insumos.
- Permisos de funcionamiento y construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción en el caso de obras civiles.

#### **4.5.2. Programa del buen vivir rural**

El programa del buen vivir rural tiene la finalidad de fomentar iniciativas productivas en las comunidades, sin embargo, se encuentran en un proceso de socialización y posteriormente, se realizarán los respectivos estudios de mercado para establecer la factibilidad del proyecto de la localidad.

#### **4.5.3. Registro Público del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social.**

En el art. 10 de la Ley de Economía Popular y Solidaria indica que el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social es el ente encargado del registro público de las personas u organizaciones sujetas a dicha ley, para ello los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos se registrarán presentando una declaración suscrita por el titular de la unidad, tipo de actividad, nombres y apellidos de los integrantes y copia de cedula.

#### **4.5.4. Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)**

Para la siguiente identificación de la marca del producto a ofrecer, se lo realizara en el Instituto de propiedad intelectual, donde se definirán los siguientes elementos.

🚦 **Nombre comercial:** Es el rotulo comercial que identifica las actividades que desarrolla.

🚦 **Lema comercial:** Es la frase promocional que acompaña a su marca.

🚦 **Marca de certificación:** Es aquel signo que certifica los distintivos comunes en particular la calidad, los componentes y origen de los

productos o servicios distribuidos o elaborados por personas autorizadas en la empresa.

#### **4.5.5. Procedimiento del registro**

Presentada la solicitud pasa por una revisión exhausta que cumpla con todos los requisitos establecidos, de ser así se publica en la Gaceta de Propiedad Industrial, con el propósito de que terceras personas tengan conocimiento de las peticiones efectuadas, siendo así que si no existe oposición se efectúa el examen de registro para la posterior emisión de la resolución que acepta o rechaza el registro y en caso de autorización el trámite se concluye con la emisión del título de registro.

#### **4.5.6. Registro sanitario**

**En el art. 100 (Ministerio de Salud Pública).**- Los alimentos procesados medicamentos en general, cosméticos, productos naturales procesados, materias o dispositivos médicos, drogas, insumos médicos naturales u homeopáticos, perfumes higiénicos o perfumes, plaguicida de uso doméstico, industrial o agrícola elaborados en el Ecuador o en el exterior deben constar con registro sanitario para su producción, transportación, almacenamiento, comercialización y consumo.

El cumplimiento de esta medida es sancionada de acuerdo a la ley, sin perjudicar la responsabilidad del culpable de reparar, plenamente cualquier daño que ocasionare o se produjere a terceros con motivos de tal cumplimiento de este examen.

**En cuanto en el art. 102.**- El registró será otorgado cuando se hiciese emitido, previamente un informe competente favorable o mediante comprobación acorde a lo determinado con la ley.

El registro Sanitario podrá también ser conferido con la organización fabricante para sus productos, sobre la base de la aplicación de las buenas prácticas de manufactura y demás obligaciones que establezcan en el reglamento respectivo.

**Requisitos:**

- ✚ Deferencia encaminada a la autoridad general de salud, individual para cada producto sometido al registro sanitario.
- ✚ Autorización de actividad renovado y concedido por la soberanía de salud (dirección provincial de salud).
- ✚ Alegación concedida por la jurisdicción de salud conveniente de que la empresa reúne las disposiciones sistemáticas para la matanza del ganado vacuno.
- ✚ Investigación técnica concerniente con el proceso y representación del mecanismo manipulado.
- ✚ Certificado de análisis de control de calidad del producto: con firma del técnico responsable.
- ✚ Proyecto de rotulo a utilizar.

**4.5.7. Certificación del Ministerio del Medio Ambiente**

**Permiso del Departamento de Seguridad Ambiental:** El ministerio del medio ambiente delega la responsabilidad de evaluar una actividad de producción de alimentos a los gobiernos autónomos descentralizados municipales dentro de su área de seguridad ambiental; para que este otorgue el permiso respectivo, después de cumplir con los siguientes requisitos.

## **Requisitos para establecimientos nuevos.**

- ✚ Solicitud de permiso de funcionamiento.
- ✚ Planilla de inspección.
- ✚ Lista de equipos y tecnología.
- ✚ Copia de título profesional del responsable: médicos.
- ✚ Copia de certificado de salud emitido por los centros de salud del ministerio.
- ✚ Copias de cedula y certificado de votación del propietario.
- ✚ Copia del ruc del establecimiento
- ✚ Copia de permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- ✚ Solicitud del departamento de seguridad ambiental.
- ✚ Presentar ficha ambiental.
- ✚ Cancelar tasa para inspección de maquinarias.
- ✚ Cancelar tasa de inspección del terreno a ocupar.

## **4.6. Estudio Técnico**

### **4.6.1. Tamaño y localización de la planta**

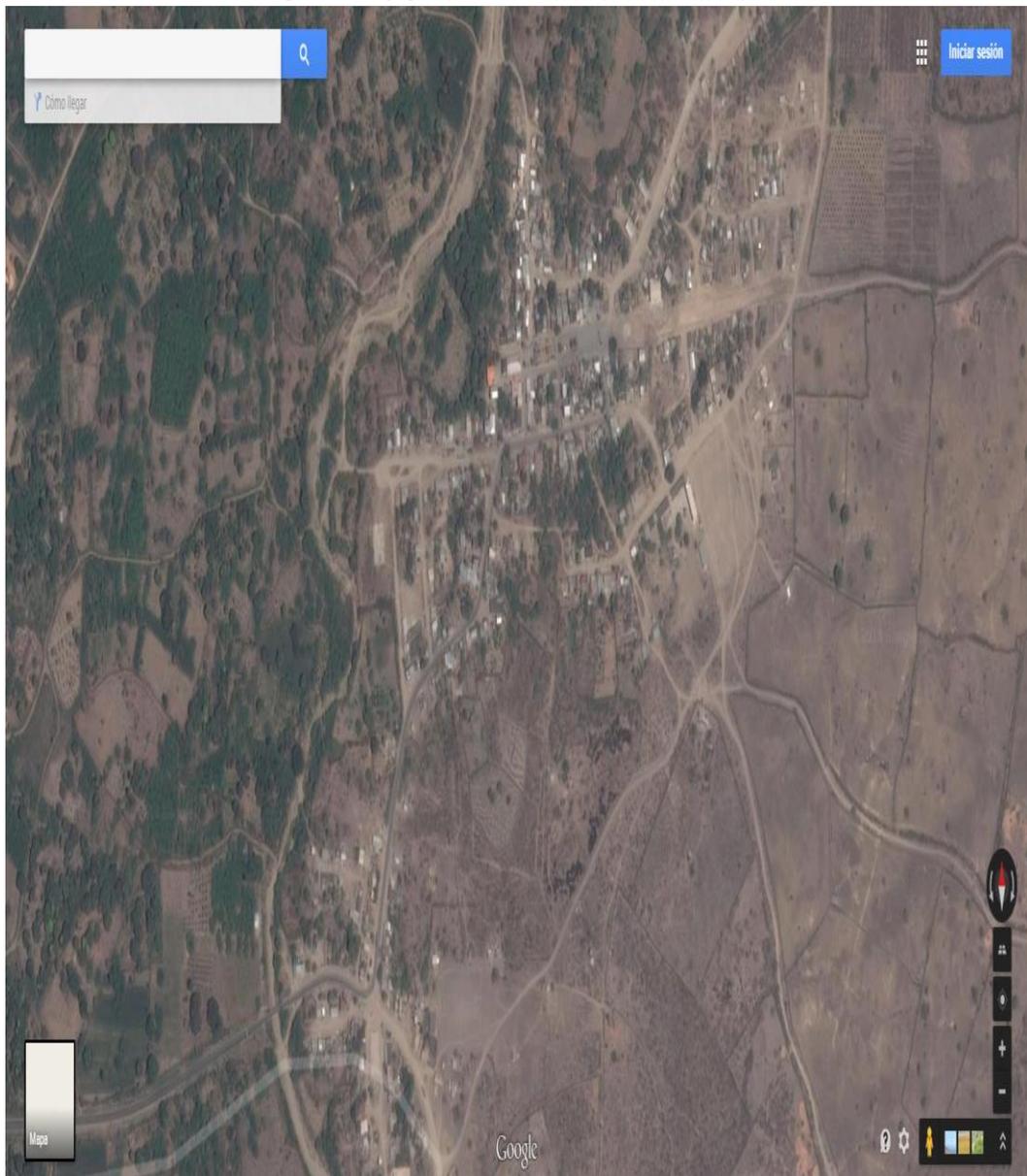
La localización del proyecto es muy importante porque determina gran parte del éxito económico, la empresa tiene una capacidad de faenar 1.500 reses al año, esto influye no sólo en la determinación de la demanda real del proyecto, sino también en la cuantificación y definición de los ingresos y costos. Además compromete a largo plazo la inversión de una buena suma de dinero.

La localización de la planta exige una serie de alternativas factibles y viables, por lo tanto, la ubicación de la empresa será la más adecuada dentro de los factores que establezcan un mejor funcionamiento y rentabilidad del proyecto.

#### 4.6.2. Macrolocalización

Se refiere a la selección del área donde se ubicara la empresa, también permite a través de un análisis preliminar reducir el número de posibles soluciones, separar los sectores geofísicos que no corresponden a la condición requerida. La empresa estará ubicado en la comuna Manantial de Guangala de la Parroquia Colonche.

**GRÁFICO N° 17: Macrolocalización**



Fuente: <http://colonche.gob.ec/images/manantialdeguangala.jpg>

Elaborado: Jasmany González M.

### 4.6.3. Microlocalización

La microlocalización consiste en determinar el terreno concreto donde se va a crear la empresa y por lo consiguiente es más detallado, asimismo nos indica la mejor alternativa de instalación dentro de la zona requerida.

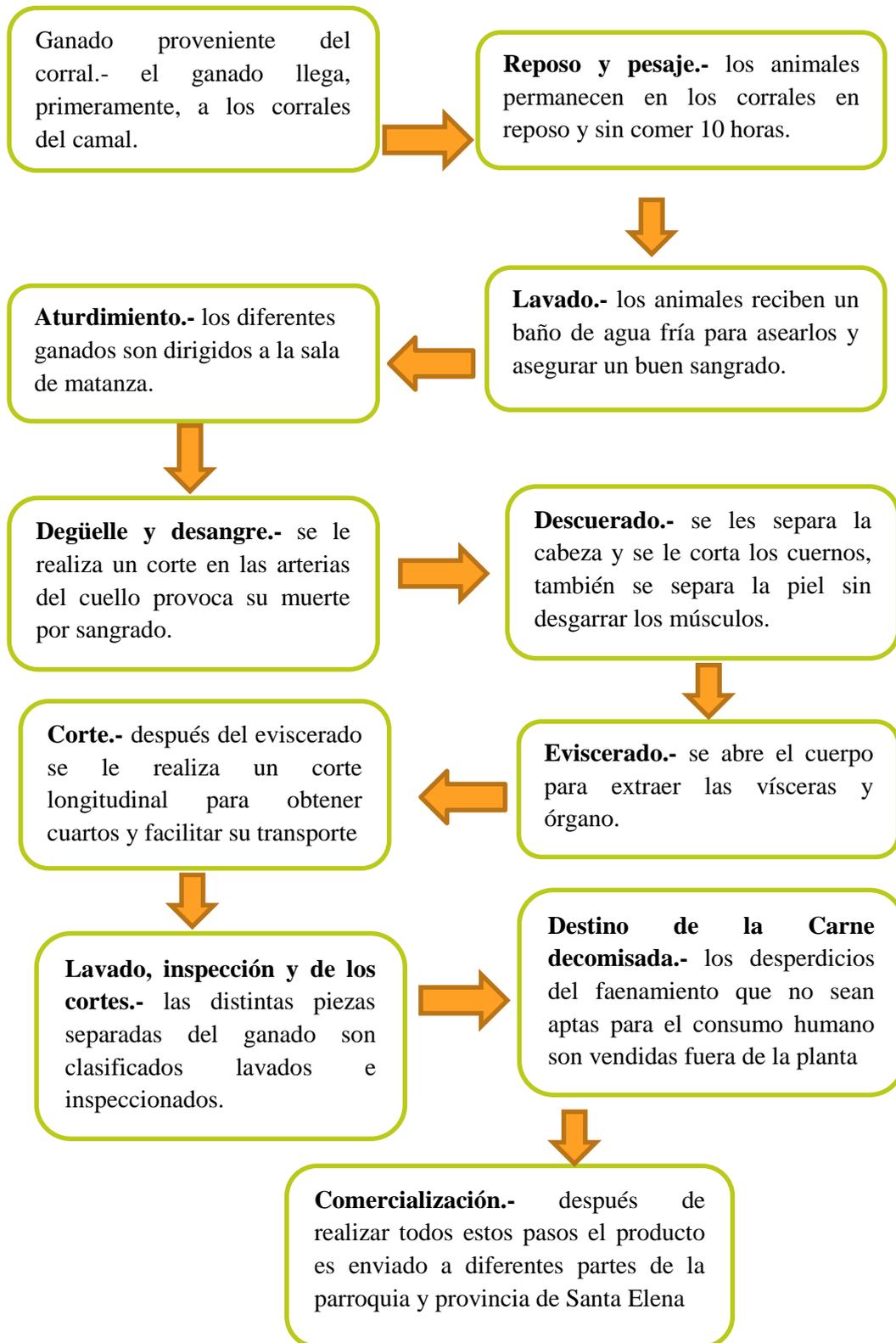
**GRÁFICO N° 18: Microlocalización**



Fuente: <http://colonche.gob.ec/images/manantialdeguangala.jpg>

Elaborado: Jasmany González M.

## GRÁFICO N° 19: PROCESO DE FAENAMIENTO DEL GANADO



#### **4.6.4. Programa de producción**

Es esencial que un matadero se encuentre cerca de las zonas de consumo, por cuanto la carne por lo general se consume veinticuatro horas posteriores a la matanza y los productos fabricados en las plantas de elaboración de la carne sólo se puede conservar tiempos reducidos; sin embargo, también es necesario, considerar que un matadero no debe estar situado dentro de las zonas urbanas.

#### **4.6.5. Principios Generales del matadero**

Los apartamentos donde se sacrificuen, manipulen, preparen, elaboren, deshuésenlos productos cárnicos y derivados dirigidos al consumo humano deben cumplir con los requisitos siguientes como son:

- ✚ Posee una reconstrucción sólida y esquema que admite llevar a cabo el lavado y fumigación con habilidad y conservar en todo instante en buen momento de mantenimiento.
- ✚ Orienta de un área conveniente donde permite el cumplimiento satisfactorio en todos los procedimientos.
- ✚ Suministra un ambiente agradable, si fuese del caso adulterado, para acceder un ambiente renovado, impide el calor excesivo y que la corriente de viento nunca va de un área obscena a un área limpia.
- ✚ Las lámparas u otros arreglos flotantes no transitan sobre las rayas de proceso sino discurrir paralelas a ella. Las luminosas, focos o luces están resguardados para evitar la contaminación de los comestibles. Este establecimiento tiene una irradiación original y artificial, sin desconcertar colores.
- ✚ La empresa está perfilado, organizado, estructurado y equipado de manera que se suministre un apropiado transcurso y la inspección de higiene de la

carne de ganado vacuno de modo que se limite al máximo el acceso de plagas u otros animales.

- ✚ posee un lugar de apartamiento físico entre productos comestibles y los espacios de productos no comestibles.
- ✚ posee superficies modestas aisladas, antideslizantes, edificados con materia prima no infectados, sin grietas y con inclinación.

#### 4.6.6. Instalaciones Físicas

**TABLA N° 24: Infraestructura (miles de dólares)**

Inversiones				
Inversión infraestructura	Cantidad	Cantidad de metros cuadrados	PVP X M2	Valor
Construcción y adecuación de la planta	20	25	150	75.000

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

La infraestructura de la empresa se establece de una construcción de 150 m<sup>2</sup>; el costo de la obra de cada metro cuadrado es de \$ 150 el mismo que incluye el “macro estudio de la implantación y análisis de las necesidades y del entorno; esto comprende lo siguiente:

- ✚ Estudio socioeconómico del entorno, (justificación de una necesidad).
- ✚ Estudio de actividades a implantarse (estudio de espacios, y equipamiento necesario para ubicar, de acuerdo, al espacio).
- ✚ Diseño arquitectónico del Camal (Planos arquitectónicos aprobados).
- ✚ Estudio de suelos (construcción, instalaciones eléctricas, desagües, colocación de accesorios, etc.).

#### 4.6.7. Recursos de maquinarias, equipos y herramientas.

Los principales recursos que poseerá el camal Manantial de Guangala serán las maquinarias como activos fijos y las herramientas operativas que serán considerados gastos para la empresa.

**TABLA N° 25: Maquinaria y equipo para el camal (miles de dólares)**

<b>Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>PVP</b>	<b>Valor</b>
Equipo frigorífico	1	5.000,00	5.000,00
Caja registradora	1	950,00	950,00
Sierra de cinta para corte de carne	1	3.800,00	3.800,00
Noqueador para reses	1	2.100,00	2.100,00
Sierras Eléctricas para corte de canal	1	2.500,00	2.500,00
Compresor de aire incluye línea completa	1	3.500,00	3.500,00
Bomba de Agua con Tanque de presión	1	1.200,00	1.200,00
Calentador de Agua a gas	1	1.200,00	1.200,00
Lavadero de acero inoxidable completos	3	550,00	1.650,00
Troles de Cadena	18	120,00	2.160,00
Troles de gancho en acero inoxidable	80	135,00	10.800,00
Gancho de manipulación cortos y largos en acero inoxidable	24	35,00	840,00
Balanceadores Kromer	2	1.350,00	2.700,00
Desollador eléctrico	1	2.200,00	2.200,00
Corta cachos y patas	1	1.500,00	1.500,00
Tecla manual de 2Tn marca Yale	3	650,00	1.950,00
Hidrolavadora a presión 4 HP	1	3.200,00	3.200,00
Línea de rieles para deslizamiento de troles	4	2.400,00	9.600,00
Balanza de gancho digital de 500 Kg	1	1.200,00	1.200,00
Balanza para pesar ganado con plataforma	1	2.300,00	2.300,00
Aturdido de fulminantes incluye caja 1000 fulminantes	1	2.100,00	2.100,00
Cuchillo especiales para carnicería	6	65,00	390,00
Chairas profesionales	6	35,00	210,00
Guantes de acero inoxidable (evitar cortes), par	12	210,00	2.520,00
Tanque de gas industrial con hornilla industrial	1	150,00	150,00
Transportador de 2 vías	1	600,00	600,00
Soplete de gas con accesorios	1	220,00	220,00
Contenedor para transporte de vísceras 800 Libras	2	1.000,00	2.000,00
Equipo de seguridad para operadores	6	350,00	2.100,00
Implementos para cuarto Frio (m2)	10	200,00	2.000,00
Basureros Industriales	5	80,00	400,00
Mesa de trabajo	2	1.200,00	2.400,00
Carretilla	2	90,00	180,00
Tubo plástico	5	25,00	125,00
Canecas	15	35,00	525,00
<b>Subtotal</b>			<b>76.270,00</b>
Imprevistos 10%			7.627,00
<b>Total Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>	<b>222</b>	<b>42.250,00</b>	<b>83.897,00</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

El costo en su totalidad que se va a invertir en maquinarias, equipos y herramientas para la construcción del camal Manantial de Guangala es de \$83.897,00.

**TABLA N° 26: Equipo de computación para administración**

Sistema y Equipos de computación	Cantidad	PVP	Valor
Sistema contable completo	1	3.500	3.500
Computación de escritorio Core 13 Led HP	4	650	2.600
Laptop HP	1	1.050	1.050
Licencias contables	1	1.200	1.200
Impresora Lexmark 210 multifunción	3	380	1.140
<b>SUBTOTAL</b>			<b>9.490</b>
Imprevistos 10%			949
<b>Total de sistemas y equipo de computación</b>	<b>10</b>	<b>6.780</b>	<b>10.439</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

En el área administrativa constará con 2 computadoras y 1 laptop HP, una para el Gerente general, secretaria y asistente administrativo, también con 2 impresora compartida entre los dos, asimismo el centro de expendio poseerá 2 computadoras y una impresora, exclusivamente, para el registro de las ventas y facturación del área. El valor total para el equipo de computación será de \$10.439,00.

**TABLA N° 27: Equipo de comunicación y seguridad (miles de dólares)**

Equipo de comunicación y seguridad	Cantidad	PVP	Valor
Central de telefónica Panasonic KXTDA- 100	1	1.200	1.200
Sistema De seguridad Q-see de 12 cámaras 1Tb y 16 canales	1	1.200	1.200
Radios portátil Motorola Troncalizada Pro 5350	4	120	480
Base Motorola Pro 5100 VHF 136-174 MHz 45 Watios	1	500	500
<b>SUBTOTAL</b>			<b>3.380</b>
Imprevistos 10%			338
<b>Total equipo de comunicación y seguridad</b>	<b>7</b>	<b>3.020</b>	<b>3.718</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

En el área de comunicación y seguridad estará valorada por \$3.718,00

**TABLA N° 28: Muebles de Oficina (miles de dólares)**

Muebles y enseres	Cantidad	PVP	Valor
Sillas Giratorias	3	85	255,00
Muebles para área administrativa	6	90	540,00
Teléfonos	1	34	34,00
Estantería para archivos	2	134	268,00
Acondicionares de Aire	1	650	650,00
Adecuaciones generales	1	5000	5.000,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>6.747,00</b>
Imprevistos 10%			674,70
<b>Total Muebles y Enseres</b>	<b>14</b>	<b>5.993,00</b>	<b>7.421,70</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

La inversión general en muebles y enseres tiene un costo de \$7.421,70 y un 50% corresponde al área administrativa y el otro 50% al centro de expendio, por lo tanto se estima la utilización equivalente de muebles y enseres para cada una de estas áreas.

**TABLA N° 29: Vehículo para la comercialización (miles de dólares)**

VEHÍCULO	Cantidad	PVP	Valor
Camión Hino con Cámara Frigorífica	1	42.000	42.000,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>42.000,00</b>
Imprevistos 10%			4.200,00
<b>Total Vehículo</b>	<b>1</b>	<b>42.000,00</b>	<b>46.200,00</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

El modelo de transporte que se recomienda a utilizar para comercializar las reses faenadas será una camioneta a diésel con una adaptación de cajón metálico frigorífico el mismo que permite seguir con la cadena de frío en la distribución de la carne con un valor de \$46.200,00.

**TABLA N° 30: Terreno (miles de dólares)**

Terreno	Cantidad	PVP	Valor
Estimaciones de trabajo	1	9.000	9.000
<b>SUBTOTAL</b>			<b>9.000</b>
Imprevistos			900
<b>Total terreno</b>	<b>1</b>	<b>9.000</b>	<b>9.900</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

El valor total para la compra del terreno para la empresa es de \$ 9.900,00.

#### **4.6.8. Recursos humanos**

En las diferentes comunidades de la Provincia de Santa Elena, en especial en las zonas rurales la mayoría de los habitantes se dedica a la producción agropecuaria, el personal a que deba ser contratado serán agricultores de la misma comuna los mismos que demuestran mayor capacidad de trabajo, por ende se concentran mejor en el mismo, además se ha comprobado que en la comunidad ya existen personas con conocimientos de máquinas para el manejo de faenamiento de todo tipo de ganado en especial el vacuno, ya que en la comuna y los demás sectores aledaños se ha realizado este proceso de forma empírica.

El personal requerido para laborar en el camal son los siguientes:

-  Gerente administrativo
-  Asistente administrativo
-  Secretaria recepcionista
-  Supervisor de planta
-  Bodeguero
-  Médico Veterinario
-  Técnico medio ambiente
-  Supervisor de planta
-  Cuatro obreros
-  Chofer profesional
-  Jefe de comercialización y ventas.

## **4.7. PRESUPUESTO DE GASTOS**

Para la elaboración de Proyecto de creación de un Camal en la comuna Manantial de Guangala son necesarios los siguientes rubros de gastos que a continuación se detalla.

### **4.7.1. Gastos de administración**

#### **4.7.1.1. Sueldos administrativos**

#### **4.7.1.2. Sueldos y salarios**

Para el correcto funcionamiento en el área administrativa es necesario, contar con: un Gerente administrativo asistente administrativo y una secretaria administrativa los mismos generara un gasto de **\$39.052,00** anual e incluyen beneficio social. Ver anexo N° 5.

Para el funcionamiento del camal los gastos de servicios básicos son de \$6.120. Materiales y suministro de \$19.560. Materiales de oficina \$24.600. Que da un total de **\$50.280**. Ver en anexo N° 10.

#### **4.7.1.3. Gastos de ventas**

Para los gastos de venta en la empresa por publicidad es de \$2.400, combustible \$1.800, comisiones anuales \$14.400, y publicidad anual de \$3.000. E imprevistos de \$1.800, que da un valor total de **\$23.400**. Ver en anexo N° 11.

#### **4.7.1.4. Gastos financieros**

En los gastos financieros para la empresa tiene un valor de interés \$105.564, anual estos son los intereses que pagara para el financiamiento del proyecto,

## **4.8. COSTO DE PRODUCCIÓN**

Son los elementos principales que se requiere para realizar la actividad productiva, dentro de los principales tenemos:

### **4.8.1. Presupuesto de la materia prima**

La materia principal para esta actividad es la carne se faenara 192.192 kilos de carne anual, el proyecto de la empresa tendrá un presupuesto para el primer año de \$403.603,20. Tiene una proyección anual del 5% por cada año que la empresa funcione en la comunidad de Manantial de Guangala. La materia prima a manipularse son las reses como se indica en donde se establece que debemos proveernos de materia prima todos los días de la semana excepto el día lunes que no se va a faenar.

Por lo tanto, también se necesitaran 82.368 kilos de cuero anuales el costo por la cantidad de cuero es \$189.446,40.

Por ende, mediante, estas estimaciones se necesitan 26 reses semanales: lo que representa 104 reses mensuales y 1.248 anuales

Para el primer año del camal como se indicó en el cuadro se requiere de 1248 reses, el peso promedio de las reses en pie se establece en 220 kg (484 libras), por tanto al multiplicar las 1248 reses por el peso promedio de 220 kg, se obtiene el peso total de las reses en pie que es de 274560 kilogramos al año.

De este total, se estima que un 30% corresponde al desecho natural que se pierde al momento que se faena las reses; es decir que 82.368,00 kilogramos se va en la sangre, agua y contenido rumial y el 70% corresponde a la carne y hueso disponibles para la venta, es decir, que 192.192 kilogramos corresponde al total de carne para la venta entre carne suave y hueso.

#### **4.8.2. Presupuesto de mano de obra**

En el primer año el costo total en la mano de obra para la empresa da un valor de \$84.340, considerando la producción de 192.192 kilos de carne procesadas el costo por cada kilo de carne es de \$0,44.

#### **4.8.3. Presupuesto de CIF**

Los costos indirectos de fabricación del producto de faenamiento en el primer año tienen un valor \$6.671. Lo que equivale a un costo por kilo de \$0,03.

Se consideró los 3 elementos que se concentran al proceso productivo y el costo de producción para el faenamiento por cada kilo de carne es de \$2,51.

### **4.9.PLAN ECONÓMICO FINANCIERO**

#### **4.9.1. Inversión fija intangible**

La inversión fija intangible se los efectúan sobre los activos constituidos por los servicios o derechos obtenidos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, establecen a las inversiones intangibles susceptibles de amortizar, de igual manera afectarán al flujo de la caja, indirectamente, por acceso de una disminución de la renta imponible asimismo de los impuestos pagaderos.

#### **4.9.2. Capital de trabajo**

El capital de trabajo o fondo de maniobra es el dinero que requiere la empresa para poder iniciar la actividad y que servirá, posteriormente, para reinvertir el déficit que pueda presentarse, durante su ejecución de actividad. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades del camal a tiempo en Manantial de Guangala.

Para el siguiente estudio se utilizó la técnica de la contribución marginal, utilizando el método analítico el mismo que haciende a \$30.000 el mismo que se puede observar en el cuadro número 31.

**TABLA N° 31: Capital de trabajo (miles de dólares)**

ELEMENTO	VOLUMEN DE LAS OPERACIONES	PMM	VALOR MEDIO
			TASA PATRIMONIAL
<b>Proveedores (P)</b>	593.050,00	30	49.420,80
<b>Pasivo circulante (Pc)</b>			<b><u>49.420,80</u></b>
<b>Materiales (m)</b>	593.050,00	15	24.710,40
<b>Productos en fabricación (f)</b>	684.161,00	1	1.900,45
<b>Productos terminados (v)</b>	684.161,00	4	7.601,79
<b>Clientes (c)</b>	956.849,00	15	39.868,70
<b>Activo circulante (Ac)</b>			<b><u>74.081,34</u></b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

AC	74.081,34	
GARANTIA	4.942,08	
PC	49.420,80	
FM CTPREVISTO	<b>29.602,62</b>	<b>30.000,00</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

#### 4.9.2.1. Inversión Inicial

La inversión inicial está consentida por el precio de activos fijos tanto para el área administrativa como la parte conformada de producción.

**TABLA N° 32: Inversión Inicial (miles de dólares)**

<b>Inversión de equipos de computación</b>	<b>10.439,00</b>
<b>Inversión de equipos de comunicación</b>	<b>3.718,00</b>
<b>Inversión de maquinarias, equipos y herramientas</b>	<b>83.897,00</b>
<b>Inversión de muebles y enseres</b>	<b>7.422,00</b>
<b>Inversión de vehículo</b>	<b>46.200,00</b>
<b>Inversión de terreno</b>	<b>9.900,00</b>
<b>Inversión infraestructura</b>	<b>75.000,00</b>
<b>Inversión Capital de Trabajo</b>	<b>30.000,00</b>
<b>Total Inversión</b>	<b>266.576,00</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

Cabe mencionar que, en la actualidad, el gobierno Ecuatoriano beneficiara a las pequeñas, medianas empresa en la ejecución de proyectos productivos que se direccionen al buen vivir.

#### **4.9.2.2. Amortización de la deuda**

La deuda será amortizada a 10 años de vida del proyecto y se considerara una tasa de interés del 12% anual. El amortizado anual es de \$16.301. El mismo que en el primer año generará un interés de \$19.193. Luego en el segundo año disminuirá a \$17.274. Asimismo seguirá disminuyendo en los siguientes años, llegando en el último año con un interés de \$1.919.

En el siguiente cuadro se especifica la cancelación del préstamo bancario:

**TABLA N° 33: Tabla de amortización (miles de dólares)**

<b>PRESTAMO HIPOTECARIO</b>				
<b><u>PERIODO</u></b>	<b><u>DIVIDENDOS</u></b>	<b><u>INTERES</u></b>	<b><u>AMORTIZACIÓN DE CAPITAL</u></b>	<b><u>SALDO FINAL</u></b>
				159.945
<b>2014</b>	35.188	19.193	15.995	143.951
<b>2015</b>	33.269	17.274	15.995	127.956
<b>2016</b>	31.349	15.355	15.995	111.962
<b>2017</b>	29.430	13.435	15.995	95.967
<b>2018</b>	27.511	11.516	15.995	79.973
<b>2019</b>	25.591	9.597	15.995	63.978
<b>2020</b>	23.672	7.677	15.995	47.984
<b>2021</b>	21.753	5.758	15.995	31.989
<b>2022</b>	19.833	3.839	15.995	15.995
<b>2023</b>	17.914	1.919	15.995	0

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

#### **4.9.3. Fuente de financiamiento**

Para financiar este proyecto es recomendable un préstamo en una entidad bancaria de prestigio y calidad calificada como pueden ser la Corporación Financiera Nacional (CFN). Con el 12% anual considerando el Plan Nacional de Desarrollo.

#### 4.9.4. Ingresos

**TABLA N° 34: Ingresos (miles de dólares)**

<b>VENTAS</b>	<b>954.705</b>	<b>1.052.563</b>	<b>1.160.450</b>	<b>1.279.397</b>	<b>1.410.535</b>	<b>1.555.115</b>	<b>1.714.514</b>	<b>1.890.251</b>	<b>2.084.002</b>	<b>2.297.612</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>954.705</b>	<b>1.052.563</b>	<b>1.160.450</b>	<b>1.279.397</b>	<b>1.410.535</b>	<b>1.555.115</b>	<b>1.714.514</b>	<b>1.890.251</b>	<b>2.084.002</b>	<b>2.297.612</b>

Fuente y Elaborado por: Jasmany González M.

Los ingresos de la Planta de faenamiento están dados, exclusivamente, por: la venta de la carne faenada y el cuero anual que tiene un valor de \$954.705,00 para el primer año con una tasa de crecimiento del 5% anual. Asimismo para el año 10 tendrá una venta de \$2.297.612,00.

#### 4.9.5. Depreciación

Las NIC publican la determinación de la existencia útil de los activos fijos que dependerán de la decisión del camal, por ese motivo se considera los siguientes porcentajes de los activos fijos, ver en el anexo número 3.

## **4.10. EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **4.10.1. Evaluación financiera proyecta**

Según las normas internacionales de Contabilidad 1. Los estados de resultados de una empresa presentan, generalmente, las partidas de ingresos y gastos registradas en un periodo como son: Ingresos de actividades ordinarias, costos financieros, gastos por impuestos.

El cuadro de estados de resultados integrales permite observar la utilidad que el proyecto arroja en cada año de ejecución; así para el Año 1 el proyecto tiene un valor en ventas netas de **\$954.705**, a este valor se le debe restar el Costo de Variables que es **\$858.566**; este valor está dado por la sumatoria de la materia prima más la mano de obra directa más costos indirectos fabricación (depreciaciones correspondientes a la maquinaria y equipo del área de producción y la infraestructura), gastos de administración, gastos de ventas y gastos de intereses (Salarios del gerente, secretaria, asistente, supervisor de planta, guardia, veterinario, técnico medio ambiente, 4 operarios, conductor y jefe de ventas) más los suministros y servicios básicos correspondientes a cada una de estas áreas y más las depreciaciones de los activos pertenecientes a esta área (depreciación equipo de computación, equipo de oficina, muebles y enseres, vehículo muebles de oficina e infraestructura).

Quedando una Utilidad Operativa de **\$96.140**; a esta utilidad Operativa se le debe restar 15% Reparto de utilidades a los trabajadores, que es de **\$14.421**;

Esta diferencia nos da la Utilidad antes del Impuesto a la Renta que es de **\$81.719**; sobre este valor se calcula el 22% de Impuesto a la Renta que es de **\$17.978**, la diferencia entre estos dos últimos valores nos da la **UTILIDAD NETA** que es **\$63.741**. Para el primer año del proyecto.

**NETA** que es de **\$61.780**, para el primer año del proyecto.

#### **4.10.2. Flujo de caja proyectado**

Los estados de flujo de efectivo las definen de la siguiente manera: permite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa su distribución financiera (incluye la solvencia y liquidez) y la capacidad para modificar los importes así como las fechas de cobros y pagos teniendo en cuenta la evolución de los sucesos que se den entorno al camal, además la información comprendida en estos flujos de efectivo es útil para evaluar la capacidad instalada que tiene el camal para generar efectivo y semejantes al efectivo, así mismo permite realizar comparaciones entre un año y otro. Ver anexo 6, 7 y 8.

#### **4.10.3. Estado de Situación Financiera**

En el estado de situación financiera proyectado en la empresa muestra las distintas inversiones que se efectuaron en la adquisición de los activos fijos, las cuentas deudoras como las deudas a largo plazo que se produce con el préstamo bancario elaborado que se amortiza a 10 años plazo que tiene de duración el proyecto.

También refleja el incremento de los Resultados del Patrimonio e incremento del Flujo de Caja que incide, directamente, en el aumento del Capital. Para medir los diferentes niveles de Endeudamiento, Liquidez, Margen de Utilidad Bruta Neta se necesita de los resultados que se obtienen de los estados financieros. Ver anexo 9.

### **4.11. INDICADORES DE RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN**

#### **4.11.1. Tasa Interna de Retorno**

La (TIR) es aquella tasa que iguala al valor neto a cero, también es conocida como tasa de rentabilidad, lo cual ayudara a definir la inversión o reinversión de un proyecto. El TIR permite conocer el porcentaje de ganancias que quedará después de recuperar la inversión total de un determinado tiempo.

El camal Manantial de Guangala cuenta con una inversión inicial de \$266.576,00. Dicha inversión después de 10 años obtendrá una tasa interna de retorno de 43% el cual se encuentra por encima del costo del capital que es de 12% convirtiendo al proyecto en viable.

#### **4.11.2. Valor Presente Neto**

El valor presente neto (VAN) es una práctica de los favores o quebrantos en los flujos de caja anual, igualmente acreditado como un indicador de apreciación de un proyecto que permite resolver su edificación en un período determinado.

El camal Manantial de Guangala, de acuerdo, a los resultados conseguidos en los estados de pérdidas y ganancias, flujos de efectivo, se aprecia un precio presente neto \$631.817,54.

#### **4.11.3. Periodo de retorno de inversión**

Considerando los flujos de caja anuales el camal Manantial de Guangala recuperará su inversión de \$266.576,00. En un periodo de 3 años generando ganancia, es decir, el valor q quedará después de recuperar la totalidad de la inversión inicial.

#### **4.11.4. Análisis de sensibilidad**

Cuando se realiza un proyecto individual el estudio de sensibilidad se lo efectúa acorde al parámetro más inseguro, si hay incertidumbre con dependencia al costo de venta de un servicio o producto, lo que se proyecta a transformar es apreciable constituir que tan perceptivo será la tasa de retorno (TIR) o el valor actual neto (VAN) con concordancia al costo del negocio. Si consta dos o algunas elecciones hay que establecer cuál es la elección más principal que las otras.

El valor actual neto (Van) que se conseguirá en el proyecto dará parte si se plasman los pronósticos fundados en las ventas semanaarias. Con el estudio de sensibilidad prescribe cual es el extensión pequeña en las ventas que puede tener la empresa para ser, económicamente activa, rentable y viable.

Para el presente estudio se consideran 3 escenarios

- El probable
- Optimista
- Pesimista

**TABLA N° 35: Escenarios de sensibilidad**

<b>ESCENARIOS DE SENSIBILIDAD</b>			
<b>INDICADORES</b>	<b>ESCENARIOS</b>		
	<b>OPTIMISTA</b>	<b>PESIMISTA</b>	<b>PROBABLE</b>
	<b>CAPACITACIONES</b>	<b>CAPACITACIONES</b>	<b>CAPACITACIONES</b>
PRECIO	3,8	3	3,48
DEMANDA	300000	250000	274560
<b>RESULTADO</b>			
<b>PRECIO</b>			
VAN	2080094,51	271829,38	631817,54
TIR	107%	26%	43%
PRI	2do. Año	6to. Año	3 AÑOS
<b>DEMANDA</b>			
VAN	2080094,51	271829,38	631817,54
TIR	107%	26%	43%
PRI	2do. Año	6to. Año	3 AÑOS

Autor y elaborado por: Jasmany González M.

#### **4.11.4.1. Escenario Optimista**

Para el escenario optimista se ha considerado el precio por cada kilo de carne a \$3,80 se obtendrá un valor anual neto de \$208.009,51, con una tasa interna de retorno del 107% anual esto nos da un resultado que a partir del 2do. Año se recuperara la inversión de la empresa.

#### **4.11.4.2. Escenario Pesimista**

En el escenario pesimista el precio por cada kilo de carne faenada es \$3,00, considerando este precio bajo nos da un valor anual neto de \$271.829,38, con una tasa interna de retorno de 26% y la inversión se recuperaría en el 6to año en la creación del camal.

#### **4.11.4.3. Escenario Probable.**

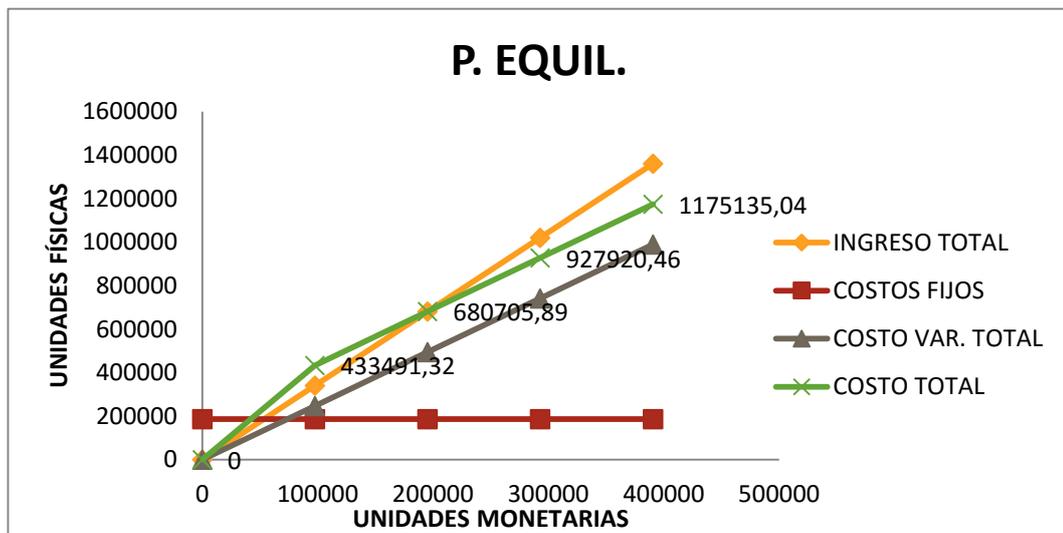
Para el escenario probable para la creación del camal se ha estimado una tasa de crecimiento de 5% anual con un costo del capital de un 12%, un precio por cada kilo de carne a \$3,48. Con estos indicadores tendrá un valor anual neto de \$631.817,54 y una tasa interna de retorno del 43%, y la inversión se recuperara a partir del 3er año.

#### **4.11.5. Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es calculado utilizando los valores obtenidos en los costos fijos, costos variables y las ventas totales. Para la determinación del punto de equilibrio el costo fijo anual de ventas es \$187.077, para ello se debe de vender 274.560.000 kilos de carnes para no perder ni ganar en el camal.

**TABLA N° 36: Punto de equilibrio**

GRÁFICO				
NOMBRE	1	2	3	4
	INGRESO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VAR. TOTALES	COSTO TOTAL
X	VAL. DE CANTIDAD	VAL. DE CANTIDAD	VAL. DE CANTIDAD	VAL. DE CANTIDAD
Y	VAL. DE INGRESO TOTAL	VAL. COSTOS FIJOS	VAL. DE COSTOS VAR. TOTALES	VAL. COSTOS TOTALES



Autor y elaborado por: Jasmany González M

#### 4.11.6. Ratios financieros

##### Razón efectivo

Sirve para medir la capacidad efectiva del camal Manantial de Guangala a corto plazo; considerando el activo del efectivo, para evitar recurrir a los flujos de venta. Que se cuenta en liquidez del primer año de 35% y en el año último 115%.

##### Margen de utilidad neta

Este ratio se relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas, mide el porcentaje de cada margen de utilidad de ventas. Para el primer año se obtiene una

utilidad 7% y en el último año alcanza un 13%, esto quiere decir que está produciendo una adecuada retribución para la empresa.

### **Razón deuda**

La deuda total cubre el primer año el 46% y para el último año el 0%, porque estará completamente cancelada la deuda del préstamo de 10 años.

### **Multiplicador de capital**

El inversionista va a cubrir en el primer año el 184% que al finalizar la deuda después de 10 años será al 100%.

### **Rotación del total de activos**

Este ratio indica que los activos para generar ventas se deben vender más por cada margen de utilidad en lo invertido, se obtiene para el primer año 304 veces y para el último año 129 veces.

### **Rendimiento sobre capital**

Este rendimiento se obtiene multiplicando el margen de utilidad, rotación del total de activo multiplicador del capital, que para el primer año se obtiene un 37% y para el último año en un 17%, de rendimiento sobre capital.

## 4.12. PLAN DE ACCIÓN

**TABLA N° 37: Plan de acción**

PAN DE ACCIÓN				
Finalidad del proyecto: Estudio de Factibilidad para la creación de un camal en la Comuna Manantial de Guangala, de la Parroquia Colonche, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.		Propósito del proyecto: Elaborar un estudio de Factibilidad para la creación de un camal en la Comuna Manantial de Guangala, mediante el desarrollo del estudio, utilizando técnicas y métodos que permitan llegar a su pertinente análisis, permitiendo demostrar la factibilidad y viabilidad del proyecto proporcionando la toma de decisiones de los inversionistas.		
		OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
INDICADORES	Estudio de mercado	Realizar un estudio de mercado que facilite la obtención de información sobre la oferta y demanda de la carne en la Provincia de Santa Elena.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Elaboración y ejecución de encuestas a los clientes potenciales que se dedican a la producción y comercialización de la carne.</li> <li>✚ Elaboración y aplicación de entrevistas a los señores dueños de los camales empíricos de la Comuna Manantial de Guangala.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Calcular el tamaño de la muestra.</li> <li>✚ Aplicar encuestas a los habitantes de la comunidad.</li> <li>✚ Emplear entrevistas a los distribuidores que se dedican a la compra y venta de productos cárnicos de ganado vacuno.</li> </ul>
INDICADORES	Estudio Técnico	Elaborar un estudio técnico de factibilidad y viabilidad de experiencia de comercialización de carne, en base a la estimación de la demanda y recursos requeridos para determinar la capacidad instalada del camal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Evaluación de los resultados obtenidos a través de la encuesta que determine la puesta en marcha del producto.</li> <li>✚ Elaboración del diagrama del proceso de comercialización del producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Diseñar estrategias del marketing mix que permitan el acceso del producto al mercado.</li> </ul>
	Estudio Administrativo	Realizar el estudio del diseño organizacional de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Establecimiento de la cultura organizacional de la empresa.</li> <li>✚ Establecimiento de los aspectos legales que permitan el correcto funcionamiento de las diligencias de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Capacitar al personal operativo.</li> <li>✚ Determinar los direccionamientos estratégicos tales como; filosofía, misión, visión, objetivos, principios y valores corporativos de la empresa.</li> <li>✚ Identificar los requisitos ineludibles para la creación y funcionamiento del camal.</li> </ul>
	Estudio Económico – Financiero	Estipular los recursos requeridos mediante el análisis de la inversión inicial, proyecciones financieras e indicadores de rentabilidad para la puesta en marcha del camal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Calcular el capital de trabajo para que se dé iniciación y proceso a las acciones del camal.</li> <li>✚ Elaboración de los estados financieros proyectados.</li> <li>✚ Buscar fuentes de financiamientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros tales como: estado de resultado, balance general, flujo de efectivo para determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto.</li> <li>✚ Realizar los análisis de rentabilidad: TIR, VAN COSTO/BENEFICIO.</li> <li>✚ Buscar financiamientos con entidades públicas.</li> </ul>

Autor y elaborado por: Jasmany González M

## CONCLUSIONES

- ✚ Las mejoras planteadas en el proceso de eviscerado en la comunidad Manantial de Guangala aseguran una mejor calidad de la carne faenada en el camal.
- ✚ Las buenas prácticas de manufactura certifican que se mantendrá una buena calidad en la higiene de los productos gracias a la existencia de procedimientos de limpieza e higiene personal de las instalaciones de la empresa.
- ✚ Los resultados obtenidos para la creación del camal viabilizan a la realización del proyecto, esto demuestra mediante los valores obtenidos del VAN con \$631.817,54 y TIR con 43% con recuperación de la inversión de 3 años, la evaluación financiera indica que es viable.
- ✚ La inversión total para este proyecto es de \$266.576,00, cabe indicar que la inversión será financiada por Corporación Financiera Nacional con una tasa de interés del 12%, y se realizará autogestión con el responsable del proyecto y con el presidente de la comuna Manantial de Guangala.
- ✚ La evaluación del proyecto presenta resultados verdaderos para la comunidad, porque permite el crecimiento favorable de la producción ganadera y el cumplimiento de los objetivos de forma favorable en un periodo de recuperación a corto plazo.
- ✚ La elaboración de la propuesta para la creación de la empresa, permitió crear la planeación estratégica tales: misión, visión, valores, objetivos y principios.

## RECOMENDACIONES

- ✚ Elaborar el estudio de factibilidad en la creación del camal, porque demuestra la rentabilidad del proyecto y está contribuyendo al sector ganadero de la parroquia Colonche, porque está generando fuentes de trabajo, directa como indirecta, lo que beneficiara a los ganaderos del sector.
- ✚ Establecer estrategias de comercialización que busquen crear nuevas alternativas para la compra y venta de carne de ganado vacuno, motivando a los clientes a consumir nuestro producto de calidad.
- ✚ Ejecutar la creación de la empresa y complementado con un estudio para la implementación de un adecuado tratamiento de las aguas residuales, desechos sólidos que se generan en el camal y reducir los impactos ambientales.
- ✚ Determinar la calidad y cantidad de la carne que pueden ser asegurada con el Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control, sistemas que analizan los riesgos potenciales y tomar medidas preventivas para su control.
- ✚ Determinar las debilidades de los competidores directos y convertirlos en fortalezas y oportunidades para el camal Manantial de Guangala, además identificar las correctas estrategias mercadológicas para el incremento de la demanda.
- ✚ Ejecutar la propuesta planteada, como se demostró es un estudio, económicamente, factible y viable.
- ✚ Establecer la siguiente propuesta y buscar las alternativas de solución para los problemas presentados en la comunidad que respalda la investigación.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

**Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos. México: McGraw Hill/interamericana Editores. S.A. DE C.V.**

**Carlos. M. (2006). Metodología, Diseño y Desarrollo del problema de investigación científica. México Editorial Limusa.**

**Cesar. B. T. (2006). Metodología de la Investigación: para la administración, económica, ciencias sociales y ciencias sociales.**

**Enrique Benjamín, F, F, (2009). Organización de Empresas. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.**

**Evans, J. and W. Lindsay (2005). Administración y control de calidad. México, Internacional Thomson Editores S.A.**

**Gabriel. B. U. (2010). Evaluación de Proyectos. México Editorial Mc Graw Hill.**

**Gómez Bastar, S. (2012). Metodología de la Investigación. México: Red Tercer Milenio S.C.**

**Gracey, J. (2005). Matamoros Industriales: Tecnología y Funcionamiento, Acribia S.A.**

**Hernández Hernández Abrahán, H. V. (2001). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. México Editorial Internacional Thomson.**

**Hernández Sampieri, R. (2012). Metodología de la Investigación. México: McGraw-interamericana Editores, S.A de C.V.**

**L. C. (2009). Gestión de Talento Humano. México editorial Pearson Education. McGraw**

**L. Hill, C. w. & Jones, G. R. (2009). Administración Estratégica. México: McGraw-Hill/Interamericana de Editores, S.A. de C.V.**

**Longenecker Justin C. M. C. (2008). Administración de Pequeñas Empresas: Enfoque de Emprendedor. México Tercera Edición.**

**Mc Daniel Carl, G. H. (2005). Investigación de Mercado. México Editorial Cengage Learningh.**

**Méndez Alvares, C. E. (2006). Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales. México: Limusa S.A.**

**Paredes Garcés, W. G. (2011). Como Desarrollar una Tesis. México: Rijabal.**

**Porter, M. (2005). Estrategia Competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores y de la competencia.**

**Roberto, H. S. (2006). Metodología de la Investigación Editorial Mc Graw Hill.**

**Sapag, N. & Sapag, R. (2007). Preparación y Evaluación de Proyectos. Chile, Mc Graw Hill Interamericana.**

## Páginas de Internet

- 1) [http://www.economiasolidaria.org/files/Ley de la economia popular y solidaria ecuador.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf)
- 2) [http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=55&vp\\_tip=2](http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=55&vp_tip=2)
- 3) [http://www.librosdetextogratias.com/spa/visor\\_manual.php?id=NTY5](http://www.librosdetextogratias.com/spa/visor_manual.php?id=NTY5)
- 4) [http://www.bicgalicia.org/files/CuadernosGestion/CPX\\_ComoelaborarAnalisisDAFO\\_cas.pdf](http://www.bicgalicia.org/files/CuadernosGestion/CPX_ComoelaborarAnalisisDAFO_cas.pdf)
- 5) <http://renovaec.blogspot.com/p/requisitos.html>
- 6) <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- 7) <http://www.civicus.org/new/media/Planificacion%20strategica.pdf>
- 8) <http://rcci.net/globalizacion/texto/anterior.php?dt=2014>
- 9) <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=544>
- 10) [http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual\\_planificacion\\_estrategica.pdf](http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf)

# *ANEXOS*

## Anexo N° 1: Formato de Encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



Instrumento dirigido a los habitantes orientado a conocerlos perfiles de desempeño emprendedores profesionales de la provincia de Santa Elena.

Objetivo Establecer los criterios sobre un estudio de factibilidad que nos permita la creación del camal en la comuna Manantial de Guangala, parroquia Colonche, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

### 1. Información General

#### 1.1 Genero

Hombre                       Mujer

1. ¿Considera Ud. Que la mayoría de los pobladores consume carne?

SI                                       NO

2. ¿Qué clase de carne consume con más frecuencia?

Vacuno

Caprino

Porcino

Avícola

Otro especifique.....

3. ¿Con qué frecuencia consume este producto?

Diario                       3veces a la semana                       1vez a la semanal

4. ¿Qué cantidad de kilos de carne consume en 1 día?

2 kilos

4 kilos

5 kilos

Más de 5 kilos

5. ¿Cuál es el precio que paga Ud. por cada kilo de carne?
- 3,80
- 3,90
- 4,00
- 4,25
6. ¿Dónde adquiere estos productos?
- Supermercados
- Plazas
- Dispensa
- Tercenas
7. ¿Cómo califica el servicio que le ofrecen donde Ud. Adquiere la carne?
- Muy buena calidad  buena calidad  regular  mala calidad
8. ¿Usted siente seguridad al momento de comprar carne en estos locales?
- Siempre  casi siempre  a menudo  nunca
9. ¿Considera Ud. La infraestructura de los camales empíricos le dan la seguridad suficiente al cliente?
- SI  NO
10. ¿Cree usted que el tratamiento de la carne es de buena calidad en estos establecimientos?
- SI  NO
11. ¿En algún momento ha tenido problemas de salud en su familia al consumir carne en los camales empíricos?
- SI  NO
12. ¿Está usted de acuerdo con la creación de un camal en la comunidad de Manantial de Guangala?
- SI  NO
13. ¿La creación de un camal beneficiaría tanto a los matanceros como a los habitantes de la comunidad de Manantial de Guangala?
- SI  NO

Lugar y fecha.....

**GRACIAS POR SU GENTIL COLABORACIÓN**

## Anexo N° 2: Formato de Entrevista



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL



**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS SEÑORES DUEÑOS DE LOS CAMALES EMPÍRICOS QUE SE DEDICAN A LA COMPRA Y VENTA DE LOS PRODUCTOS CÁRNICOS DE GANADO VACUNO DE LA PARROQUIA COLONCHE.**

**Instrucciones:** se le agradece por cada una de la contestación de manera sincera y precisa de cada pregunta.

**Colaboración:** se le agradece por la atención prestada de esta importante investigación además se le garantizara absoluta reserva.

### Datos

**Nombre:**

**Empresa:**

**Cargo:**

- 1.- ¿Cuánto tiempo tiene usted desarrollando este negocio de compra y venta de carne de ganado vacuno?
- 2.- ¿La comercialización de estos productos le genera ventajas económicas en su negocio?
- 3.- ¿Considera usted que la higiene de estos productos es importante?
- 4.- ¿Cómo emplea usted en la higiene en la comercialización de los productos cárnicos?
- 5.- ¿Está usted de acuerdo con el tiempo que emplea el camal de la provincia de Santa Elena en el proceso de faenamiento?
- 6.- ¿Los empleados del Camal Municipal cuentan con el equipo de seguridad e higiene necesario para realizar su trabajo diario?
- 7.- ¿Cree usted que los desechos del Camal Municipal contaminan en alto grado al mar y poblaciones aledañas de la provincia?
- 8.- ¿Está usted de acuerdo con la creación de un camal en la comunidad de Manantial de Guangala?

### Anexo N° 3: Depreciaciones

Inversión en Infraestructura	Valor	% Deprec.	Años	V/Deprec.1
Construcción y adecuación de la planta	75.000,00	5%	20	3.750,00
<b>Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>				
Equipo frigorífico	5.000,00	10%	7	500,00
Caja registradora	950,00	10%	8	95,00
Sierra de cinta para corte de carne	3.800,00	10%	9	380,00
Noqueador para reses	2.100,00	10%	10	210,00
Sierras Eléctricas para corte de canal	2.500,00	10%	10	250,00
Compresor de aire incluye línea completa	3.500,00	10%	10	350,00
Bomba de Agua con Tanque de presión	1.200,00	10%	10	120,00
Calentador de Agua a gas	1.200,00	10%	10	120,00
Lavadero de acero inoxidable completos	1.650,00	10%	10	165,00
Troles de Cadena	2.160,00	10%	10	216,00
Troles de gancho en acero inoxidable	10.800,00	10%	10	1.080,00
Gancho de manipulación cortos y largos en acero inoxidable	840,00	10%	10	84,00
Balaceadores Kromer	2.700,00	10%	10	270,00
Desollador eléctrico	2.200,00	10%	10	220,00
Corta cachos y patas	1.500,00	10%	10	150,00
Tecla manual de 2Tn marca Yale	1.950,00	10%	10	195,00
Hidrolavadora a presión 4 HP	3.200,00	10%	10	320,00
Línea de rieles para deslizamiento de troles	9.600,00	10%	10	960,00
Balanza de gancho digital de 500 Kg	1.200,00	10%	10	120,00
Balanza para pesar ganado con plataforma	2.300,00	10%	10	230,00
Aturdido de fulminantes incluye caja 1000 fulminantes	2.100,00	10%	10	210,00
Cuchillo especiales para carnicería	390,00	10%	10	39,00
Chairas profesionales	210,00	10%	10	21,00
Guantes de acero inoxidable (evitar cortes), par	2.520,00	10%	10	252,00
Tanque de gas industrial con homilla industrial	150,00	10%	10	15,00
Transportador de 2 vías	600,00	10%	10	60,00
Soplete de gas con accesorios	220,00	10%	10	22,00
Contenedor para transporte de vísceras 800 Libras	2.000,00	10%	10	200,00
Equipo de seguridad para operadores	2.100,00	10%	10	210,00
Implementos para cuarto Frio (m2)	2.000,00	10%	10	200,00
Basureros	400,00	10%	10	40,00
Mesa de trabajo	2.400,00	10%	10	240,00
Carretilla	180,00	10%	10	18,00
Tubo plástico	125,00	10%	10	12,50
Canecas	525,00	10%	10	52,50
<b>SUBTOTAL</b>	<b>35.670,00</b>			<b>1.822,00</b>

Imprevistos 10%	3.567,00	10%	10	356,70
<b>Total Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>	<b>39.237,00</b>			<b>2.178,70</b>
<b>Sistemas y Equipos de Computación</b>				
Sistema Contable completo	3.500,00	33,33%	3	1.166,67
Computador escritorio Core 13 Led hp	2.600,00	33,33%	3	866,67
Laptops HP	1.050,00	33,33%	3	350,00
Licencias contables	1.200,00	33,33%	3	400,00
Impresora Lexmark 210 multifunción	1.140,00	33,33%	3	380,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>9.490,00</b>			<b>3.163,33</b>
Imprevistos 10%	949,00	33,33%	3	316,33
<b>Total de Sistemas y Equipo computación</b>	<b>10.439,00</b>			<b>3.479,67</b>
<b>Equipos de Comunicación y Seguridad</b>				
Central de Telefónica Panasonic KXTDA-100	1.200,00	20%	5	240,00
Sistema de Seguridad Q-see de 12 Cámaras 1Tb y 16 Canales	1.200,00	20%	5	240,00
Radios Portátil Motorola Troncalizada Pro 5350	480,00	20%	5	96,00
Base Motorola Pro 5100 Vhf 136-174 MHz 45 Watios	500,00	20%	5	100,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.380,00</b>			<b>676,00</b>
Imprevistos 10%	338,00	20%	5	67,60
<b>Total de Equipo Comunicación y Seguridad</b>	<b>3.718,00</b>			<b>743,60</b>
<b>Vehículo</b>				
Camión Hino con Cámara Frigorífica	42.000,00	20%	5	8.400,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>42.000,00</b>			<b>9.143,60</b>
Imprevistos 10%	4.200,00	20%	5	840,00
<b>Total de vehículo</b>	<b>46.200,00</b>			<b>9.983,60</b>
<b>Muebles de Oficina</b>				
Sillas Giratorias	255,00	20%	5	51,00
Muebles para área administrativa	540,00	20%	5	108,00
Teléfonos	34,00	20%	5	6,80
Estantería para archivos	268,00	20%	5	53,60
Acondicionares de Aire	650,00	120%	6	780,00
Adecuaciones generales	5.000,00	20%	5	1.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>6.747,00</b>			<b>1999</b>
Imprevistos 10%	674,70	20%	5	134,94
<b>Total Muebles y Enseres</b>	<b>7.421,70</b>			<b>2.134,34</b>
<b>Total de Activos Fijos</b>	<b>135.815,70</b>			<b>12.286,31</b>

**Anexo N° 4: Estado de resultado integral (miles de dólares)**

VENTAS	954.705	1.052.563	1.160.450	1.279.397	1.410.535	1.555.115	1.714.514	1.890.251	2.084.002	2.297.612
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>954.705</b>	<b>1.052.563</b>	<b>1.160.450</b>	<b>1.279.397</b>	<b>1.410.535</b>	<b>1.555.115</b>	<b>1.714.514</b>	<b>1.890.251</b>	<b>2.084.002</b>	<b>2.297.612</b>
<b><u>COSTO PRODUCCIÓN</u></b>										
MATERIA PRIMA	593.050	653.837	720.855	794.743	876.204	966.015	1.065.032	1.174.198	1.294.553	1.427.245
MANO DE OBRA	72.432	76.054	79.856	83.849	88.042	92.444	97.066	101.919	107.015	112.366
CIF	6.771	7.466	8.231	9.074	10.004	11.030	12.161	13.407	14.781	16.296
Gastos Administrativos	89.332	93.799	98.489	103.413	108.584	114.013	119.713	125.699	131.984	138.583
Gastos de Ventas	45.858	48.151	50.558	53.086	55.741	58.528	61.454	64.527	67.753	71.141
Gastos de Intereses	19.193	17.274	15.355	13.435	11.516	9.597	7.677	5.758	3.839	1.919
Depreciación de PPE	31.929	31.929	31.929	35.061	35.061	60.484	63.615	63.615	63.615	66.747
<b>TOTAL COSTO OPERATIVOS</b>	<b>858.566</b>	<b>928.509</b>	<b>1.005.274</b>	<b>1.092.662</b>	<b>1.185.152</b>	<b>1.312.110</b>	<b>1.426.718</b>	<b>1.549.123</b>	<b>1.683.540</b>	<b>1.834.297</b>
UTILIDAD OPERATIVA	96.140	124.054	155.177	186.734	225.383	243.005	287.795	341.128	400.462	463.315
15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	14.421	18.608	23.277	28.010	33.807	36.451	43.169	51.169	60.069	69.497
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS RENTA	81.719	105.445	131.900	158.724	191.576	206.554	244.626	289.959	340.393	393.818
22% IMPUESTO RENTA	17.978	23.198	29.018	34.919	42.147	45.442	53.818	63.791	74.886	86.640
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>63.741</b>	<b>82.247</b>	<b>102.882</b>	<b>123.805</b>	<b>149.429</b>	<b>161.112</b>	<b>190.808</b>	<b>226.168</b>	<b>265.506</b>	<b>307.178</b>

**Anexo N° 5: Rol de pago**

CARGO	NONIMA DE PAGO				PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES						
	SUELDO	TOTAL INGRESOS anual	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL mensual	TOTAL ANUAL
GERENTE ADMINISTRATIVO	1.400,00	16.800,00	132,30	16.667,70	116,67	29,50	58,33	116,67	321,17	1.721,17	20.654,00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	800,00	9.600,00	75,60	9.524,40	66,67	29,50	33,33	66,67	196,17	996,17	11.954,00
SECRETARIA RECEPCIONISTA	420,00	5.040,00	39,69	5.000,31	35,00	29,50	17,50	35,00	117,00	537,00	6.444,00
<b>TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2.620,00</b>	<b>31.440,00</b>	<b>247,59</b>	<b>31.192,41</b>	<b>218,33</b>	<b>88,50</b>	<b>109,17</b>	<b>218,33</b>	<b>634,33</b>	<b>3.254,33</b>	<b>39.052,00</b>
SUPERVISOR DE PLANTA	900,00	10.800,00	85,05	10.714,95	75,00	29,50	37,50	75,00	217,00	1.117,00	13.404,00
GUARDIA	600,00	7.200,00	56,70	7.143,30	50,00	29,50	25,00	50,00	154,50	754,50	9.054,00
TÉCNICO VETERINARIO	850,00	10.200,00	80,33	10.119,68	70,83	29,50	35,42	70,83	206,58	1.056,58	12.679,00
TÉCNICO DE MEDIO AMBIENTE	850,00	10.200,00	80,33	10.119,68	70,83	29,50	35,42	70,83	206,58	1.056,58	12.679,00
OPERARIO 1	400,00	4.800,00	37,80	4.762,20	33,33	29,50	16,67	33,33	112,83	512,83	6.154,00
OPERARIO 2	400,00	4.800,00	37,80	4.762,20	33,33	29,50	16,67	33,33	112,83	512,83	6.154,00
OPERARIO 3	400,00	4.800,00	37,80	4.762,20	33,33	29,50	16,67	33,33	112,83	512,83	6.154,00
OPERARIO 4	400,00	4.800,00	37,80	4.762,20	33,33	29,50	16,67	33,33	112,83	512,83	6.154,00
<b>TOTAL SUELDOS OPERATIVOS</b>	<b>4.800,00</b>	<b>57.600,00</b>	<b>453,60</b>	<b>57.146,40</b>	<b>400,00</b>	<b>236,00</b>	<b>200,00</b>	<b>400,00</b>	<b>1.236,00</b>	<b>6.036,00</b>	<b>72.432,00</b>
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS	900	10.800,00	85,05	10.714,95	75,00	29,50	37,50	75,00	217,00	1.117,00	13.404,00
CONDUCTOR	600	7.200,00	56,70	7.143,30	50,00	29,50	25,00	50,00	154,50	754,50	9.054,00
<b>TOTAL SUELDOS DE VENTAS</b>	<b>1.500,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>141,75</b>	<b>17.858,25</b>	<b>125,00</b>	<b>59,00</b>	<b>62,50</b>	<b>125,00</b>	<b>371,50</b>	<b>1.871,50</b>	<b>22.458,00</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>8.920,00</b>	<b>107.040,00</b>	<b>842,94</b>	<b>106.197,06</b>	<b>743,33</b>	<b>383,50</b>	<b>371,67</b>	<b>743,33</b>	<b>2.241,83</b>	<b>11.161,83</b>	<b>133.942,00</b>

**Anexo N° 6: Flujo de Inversión (miles de dólares)**

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión Equipos de computación	-10.439	0	0	-10.439	0	0	-10.439	0	0	-10.439	0
Inversión Equipos de Comunicación	-3.718	0	0	0	0	-3.718	0	0	0	0	0
Inversión Maquinarias, Equipos y Herramientas	-83.897	0	0	0	0	-83.897	0	0	0	0	0
Inversión Muebles y Enseres	-7.422	0	0	0	0	-7.422	0	0	0	0	0
Inversión Vehículo	-46.200	0	0	0	0	-46.200	0	0	0	0	0
Inversión Terrenos	-9.900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Infraestructura	-75.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-30.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Anexo N° 7: Flujo de efectivo (miles de dólares)**

INGRESOS NETOS	954.705	1.052.563	1.160.450	1.279.397	1.410.535	1.555.115	1.714.514	1.890.251	2.084.002	2.297.612
COSTOS OPERATIVO	826.636	896.580	973.344	1.057.601	1.150.091	1.251.626	1.363.103	1.485.508	1.619.925	1.767.550
PAGO DE PARTIC. TRABAJADORES	14.421	18.608	23.277	28.010	33.807	36.451	43.169	51.169	60.069	69.497
PAGO DE PRESTAMO	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995	15.995
PAGO DE IMPUESTO	17.978	23.198	29.018	34.919	42.147	45.442	53.818	63.791	74.886	86.640
CASH FLOW	79.675	98.182	118.817	142.871	168.495	205.601	238.429	273.789	313.127	357.931

**Anexo N° 8: Flujo de Caja Libre (miles de dólares)**

<b>CASH FREE</b>											
Inversión Equipos de computación	-10439	0	0	-10439	0	0	-10439	0	0	-10439	0
Inversión Equipos de Comunicación	-3718	0	0	0	0	-3718	0	0	0	0	0
Inversión Maquinarias, Equipos y Herramientas	-83897	0	0	0	0	-83897	0	0	0	0	0
Inversión Muebles y Enseres	-7421,7	0	0	0	0	-7421,7	0	0	0	0	0
Inversión Vehículo	-46200	0	0	0	0	-46200	0	0	0	0	0
Inversión Terrenos	-9900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Infraestructura	-75000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-30000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Recuperación Equipos de computación		0	0	1.044	0	0	1.044	0	0	1.044	0
Recuperación Equipos de oficina		0	0	0	0	372	0	0	0	0	372
Recuperación Maquinarias y herramientas		0	0	0	0	8.390	0	0	0	0	8.390
Recuperación Muebles de Oficina		0	0	0	0	742	0	0	0	0	742
Recuperación Vehículo		0	0	0	0	4.620	0	0	0	0	4.620
Recuperación Capital de Trabajo		0	0	0	0	0	0	0	0	0	30.000
<b>FLUJO DE INVERSIÓN</b>	<b>-266.576</b>	<b>79.675</b>	<b>98.183</b>	<b>109.423</b>	<b>142.872</b>	<b>41.384</b>	<b>196.207</b>	<b>238.430</b>	<b>273.790</b>	<b>303.733</b>	<b>402.055</b>

**Anexo N° 9: Estado de Situación Financiera (miles de dólares)**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>EFFECTIVO</b>	30.000	109.675	207.858	326.675	469.546	638.041	843.642	1.082.071	1.355.860	1.668.987	2.026.918
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>											
<b>Equipos de computación</b>	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439	10.439
<b>Dep. equipo computo</b>		3.132	6.263	9.395	15.659	21.922	28.185	37.580	46.976	56.371	68.897
<b>Inversión Terreno</b>	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900
<b>Equipos de oficina</b>	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718
<b>Dep. equipo oficina</b>		669	1.338	2.008	2.677	3.346	4.685	6.023	7.362	8.700	10.039
<b>Muebles y Enseres</b>	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897	83.897
<b>Dep. muebles y enseres</b>		15.101	30.203	45.304	60.406	75.507	105.710	135.913	166.116	196.319	226.522
<b>Muebles de Oficina</b>	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422	7.422
<b>Dep. muebles de oficina</b>		1.336	2.672	4.008	5.344	6.680	9.351	12.023	14.695	17.367	20.039
<b>Inversión Vehículo</b>	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200	46.200
<b>Dep. Vehículo</b>		8.316	16.632	24.948	33.264	41.580	58.212	74.844	91.476	108.108	124.740
<b>Infraestructura</b>	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
<b>Dep. infraestructura</b>		3.375	6.750	10.125	13.500	16.875	20.250	23.625	27.000	30.375	33.750
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>266.576</b>	<b>314.322</b>	<b>380.575</b>	<b>467.462</b>	<b>575.273</b>	<b>708.707</b>	<b>853.825</b>	<b>1.028.638</b>	<b>1.238.812</b>	<b>1.488.324</b>	<b>1.779.507</b>
<b>PASIVOS</b>											
<b>PRÉSTAMO BANCARIO</b>	159.945	143.951	127.956	111.962	95.967	79.973	63.978	47.984	31.989	15.995	0
<b>PATRIMONIO</b>											
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630	106.630
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		63.741	145.988	248.870	372.675	522.104	683.216	874.024	1.100.193	1.365.699	1.672.877
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>266.576</b>	<b>314.322</b>	<b>380.575</b>	<b>467.462</b>	<b>575.273</b>	<b>708.707</b>	<b>853.825</b>	<b>1.028.638</b>	<b>1.238.812</b>	<b>1.488.324</b>	<b>1.779.507</b>

**Anexo N° 10: Gastos Generales**

<b>GASTOS GENERALES</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>REQ. MENSUAL</b>	<b>REQ. ANUAL</b>
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>		
AGUA	150	1.800
Electricidad	120	1.440
Combustible	90	1.080
Teléfono	150	1.800
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>		
Suministros de para el Área de Oficina	800	9.600
Gastos de Organización	120	1.440
Gastos de Funcionamiento	180	2.160
Permisos / año	250	3.000
Suministros de limpieza	280	3.360
<b>MATERIALES DE OFICINA</b>		
Suministros de oficina	600	7.200
Papelería	500	6.000
Gastos de mantenimiento de activos	800	9.600
Imprevistos	150	1.800
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>50.280</b>

**Anexo N° 11: Gastos de Ventas**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>REQ. MENSUAL</b>	<b>REQ. ANUAL</b>
Publicidad	200,00	2.400,00
Transporte Combustible	150,00	1.800,00
Comisiones anuales	1.200,00	14.400,00
Publicidad anual	250,00	3.000,00
Imprevistos	150,00	1.800,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>		<b>23.400</b>

**Anexo N° 12: Punto de Equilibrio**

<b>DATOS</b>			
<b>PRECIO VTA. UNITARIO</b>			3,48502653
<b>UNIDADES VENDIDAS</b>			274560
<b>INGRESO TOTAL</b>			956848,884
<b>COSTO FIJO TOTAL</b>			186276,74497
<b>COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)</b>			695004,9686
<b>COSTO VARIA UNIT= CVT/N UNID. VENDIDAS</b>			2,5313
<b>CANTIDAD DE EQUILIBRIO</b>			195323,02
<b>VALOR MONETARIO DE EQUIL</b>			680705,89

**Anexo N° 13: Fotos de los camales empíricos de la comuna Manantial de  
Guangala**

**Tercena Cedeño**



**Tercena Vaca niña**



**Tercena Joselito**



**Tercena la Ubre**



**Anexo N° 14: Fotos de la Encuesta de la Investigación**





**Anexo N° 15: Fotos de las Entrevista de la Investigación**



**Anexo N° 16: Carta Aval**