



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

INGENIERÍA EN GESTIÓN DE GOBIERNOS SECCIONALES

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN DE GOBIERNOS SECCIONALES

TEMA

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA PLANTA PROCESADORA DE CÁRNICOS, PARA EL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIAL RURAL EL DORADO, PERTENECIENTE AL CANTÓN FRANCISCO DE ORELLANA, PROVINCIA DE ORELLANA, PERIODO 2018.

AUTOR:

MIGUEL ÁNGEL MOREIRA CRIOLLO

RIOBAMBA - ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Sr. Miguel Ángel Moreira Criollo, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Marco Vinicio Salazar Tenelanda
DIRECTOR TRIBUNAL

Ing. Mónica Isabel Izurieta
MIEMBRO TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Miguel Ángel Moreira Criollo declaro que la investigación de titulación es de mi autoría, ya que los resultados obtenidos son de manera autentica y original, ya que contiene documentos que proviene de otras fuentes, las cuales están debidamente citadas y referenciadas. Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, xx de julio de 2018

Miguel Ángel Moreira Criollo
C.C.: 0924857535

DEDICATORIA

El trabajo de titulación ha sido aporte importante para terminar una de las metas trazadas en mi vida, y comenzar a caminar hacia una de las muchas oportunidades que se me presentarán buscando llegar a nuevos objetivos y cruzar la línea de mi triunfo personal

Agradezco a Dios por todas las bendiciones que he recibido, como también todos los golpes bajos que me han dado personas que no han tenido la capacidad de tener calidad humana sin embargo eso me ha servido para levantarme, superarme y seguir creyendo que la vida y los seres humanos son maravillosos.

De manera muy especial son mis agradecimientos a mis amados padres Ana Criollo y Nelson Moreira, a mis hermanos, quien con sus consejos sabios supieron guiarme por los senderos del bien, gracias por estar ahí levantándome cuando he querido desfallecer, gracias por brindarme su apoyo y confianza, ahora les dedico este triunfo no solo como profesional sino como persona, con inmensos valores, principios, perseverancia, coraje para conseguir luchando por mis objetivos.

Miguel Ángel Moreira Criollo

AGRADECIMIENTO

Como no agradecer a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, si gracias a la apertura que me han brindado como estudiante ahora me he convertido en un profesional con valores éticos y sobre todo humanos.

A cada uno de mis maestros que con paciencia y sapiencias me brindaron la mejor enseñanza digno de representar a esta institución en cualquier ámbito laborar a nivel nacional como internacional.

Al Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia El Dorado, por brindarme las facilidades y entrega de la infamación para la investigación, a mis tutores Ingenieros, Marco Vinicio Salazar Tenelanda y Mónica Izurieta , por aportar con sus sapiencias a encaminarme y cumplir con la meta planteada.

Mi más grande agradecimiento a autoridades, profesores y servidores de la ESPOCH, por su infalibilidad, experiencias y conocimientos que me supieron guiar hasta verme profesional.

Con mucha gratitud....

Miguel Ángel Moreira Criollo

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos.....	xi
Índice de anexos.....	xiii
Resumen	xiv
Abstract	xv
Introducción.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1.1 Formulación del Problema.....	4
1.2. OBJETIVOS	5
1.2.2. Objetivo General:.....	5
1.2.2. Objetivos Específicos:	5
1.3. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	8
2.2.1. Ámbito Externo.....	8
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.3.1. Proyecto	10
2.3.2. Etapas del proyecto	12
2.3.3. Elaboración de un Estudio sobre la factibilidad	14
2.3.4. Estudio de mercado.....	16
2.3.5. Análisis de la oferta.	20
2.3.6. Análisis de la demanda	22
2.3.7. ESTUDIO TÉCNICO.....	29
2.3.8. Estudio administrativo y financiero.....	35

2.4.	IDEA A DEFENDER	39
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		46
3.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
3.2.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	46
3.2.1	Exploratorio.	46
3.2.1.1	Investigación Descriptiva.....	46
3.2.2	Investigación de campo.....	47
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA	47
3.4.	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	49
3.4.1.	Métodos.....	49
3.5.2.	Técnicas.	49
3.5.3.	Instrumentos.....	50
3.4.	TABULACIÓN /ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN	50
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		61
4.1.	CONTENIDO DE LA PROPUESTA	61
4.1.1.	Perfil del proyecto.....	61
4.2.	Diagnóstico del problema.	63
4.2.1.	Descripción de la situación actual del proyecto.....	63
4.3.	Matriz FODA.....	64
4.4.	CRUCE DEL FODA	66
4.5.	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA MATRIZ FODA.....	70
4.6.	IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA.....	71
4.7.	ÁRBOL DE PROBLEMAS	71
4.7.1.	Árbol de Problemas.....	72
4.8.	Estudio de mercado.	73
4.8.1.	Descripción del producto.	73
4.8.1.1.	El producto.....	73
4.8.1.2.	Valor nutricional de la carne.....	73
4.8.2.	Demanda	74
4.8.3.	Estimación de la demanda.	74
4.8.4.	Oferta	79
4.8.4.1.	Estimación de la oferta.....	79
4.9.	Instrumentos de Marketing.....	86

4.9.1.	Análisis de producto (cárnicos)	86
4.9.2.	Logotipo	92
4.9.3.	Slogan	92
4.9.4.	Empaquetado.....	93
4.10.	Análisis de precio.....	93
4.10.1.	Fijación del precio.....	94
4.10.2.	Análisis de la promoción	94
4.10.3.	Análisis de la plaza	95
4.11.	Estudio Administrativo	96
4.11.1.	Estructura organizacional de la empresa.....	97
4.11.2.	Funciones del personal de la planta procesadora el Dorado	98
4.11.3.	Requerimiento del personal para la planta procesadora de cárnicos	105
4.12.	ESTUDIO TÉCNICO.....	106
4.12.1.	Infraestructura requerida.....	106
4.12.2.	Ingeniería del proyecto	107
4.12.3.	Distribución física de la planta procesadora de El Dorado.....	108
4.12.4.	Maquinaria y equipos para la utilización de la planta procesadora	108
4.12.5.	Proceso de elaboración de productos cárnicos.....	111
4.13.	ESTUDIO FINANCIERO	112
4.13.1.	Plan de inversión.....	112
4.13.2.	Proyección en ventas.....	114
4.13.3.	Costo de producción	116
4.13.4.	Sueldos al personal de planta procesadora.....	117
4.13.5.	Gastos administrativos	120
4.13.6.	Presupuesto inicial de inversión.....	121
4.14.	IMPACTO AMBIENTAL.....	129
	CONCLUSIONES	137
	RECOMENDACIONES.....	138
	BIBLIOGRAFÍA	139
	ANEXOS	141

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°. 1: División Política Orellana	9
Tabla N°. 2: Población de la parroquia el Dorado según censo 2010	47
Tabla N°. 3: Derivados de los cárnicos.....	52
Tabla N°. 4: Transporte de la producción.....	53
Tabla N°. 5: Asistencia Técnica para ganado.	54
Tabla N°. 6: Comercialización de ganado	55
Tabla N°. 7: Incidencia en el bajo nivel de producción.....	56
Tabla N°. 8: Desarrollo ganadero	57
Tabla N°. 9: Rentabilidad de comercialización.	58
Tabla N°. 10: Impacto ambiental.....	59
Tabla N°. 11: Matriz FODA	64
Tabla N°. 12: Cruce del FODA	66
Tabla N°. 13: Demanda de salchichas	76
Tabla N°. 14: Demanda de mortadela.....	77
Tabla N°. 15: Demanda de Jamón	78
Tabla N°. 16: Demanda	79
Tabla N°. 17: Posibles clientes potenciales del emprendimiento del producto cárnicos en la parroquia El Dorado	80
Tabla N°. 18: Oferta Actual Supermercado Tía	81
Tabla N°. 19: Oferta Actual Mercado central de la parroquia El Dorado	81
Tabla N°. 20: Oferta Actual tiendas del barrio	81
Tabla N°. 21: Oferta feria libre del martes	81
Tabla N°. 22: Oferta de salchicha.....	82
Tabla N°. 23: Oferta de mortadela.....	82
Tabla N°. 24: Oferta de jamón.....	83
Tabla N°. 25: Proyección de La Oferta.....	84
Tabla N°. 26: Proyección de la demanda insatisfecha.....	85
Tabla N°. 27: Productos procesados	88
Tabla N°. 28: materia prima para elaborar mortadela	90
Tabla N°. 29: Materia prima para elaborar mortadela	90
Tabla N°. 30: Materia prima para elaborar mortadela	91

Tabla N°. 31: materia prima para elaborar mortadela	91
Tabla N°. 32: Precios de la competencia	94
Tabla N°. 33: Publicidad.....	95
Tabla N°. 34: Perfil del gerente.	99
Tabla N°. 35: Perfil de secretaria.....	100
Tabla N°. 36: Perfil de operarios	101
Tabla N°. 37: Perfil de personal de calidad	102
Tabla N°. 38: Perfil de personal de mantenimiento.....	102
Tabla N°. 39: Perfil del contador	103
Tabla N°. 40: Perfil de un vendedor	103
Tabla N°. 41: Perfil chofer.....	104
Tabla N°. 42: Supervisor de planta.....	104
Tabla N°. 43: Perfil guardianía.....	105
Tabla N°. 44: Requerimiento del personal para la planta procesadora.....	105
Tabla N°. 45: maquinaria y equipos a utilizarse en la planta procesadora de cárnicos	109
Tabla N°. 46: Elaboración del producto procesado	111
Tabla N°. 47: Inversión Fija	113
Tabla N°. 48: Proyección en ventas mensuales	115
Tabla N°. 49: Proyección en ventas anual	116
Tabla N°. 50: Costo de producción.....	117
Tabla N°. 51: Costo de producción proyectada a 5 años con el 1%	117
Tabla N°. 52: Sueldos trabajadores de planta procesadora de cárnicos el Dorado.....	118
Tabla N°. 53: Proyección costo de personal anual	120
Tabla N°. 54: Gastos administrativos	121
Tabla N°. 55: Detalle de inversión inicial.....	121
Tabla N°. 56: Plan de inversiones.....	122
Tabla N°. 57: Mano de obra directa.....	123
Tabla N°. 58: Mano de obra indirecta.....	123
Tabla N°. 59: Personal administrativo	124
Tabla N°. 60: Personal ventas.....	125
Tabla N°. 61: Costo de producción y precio de venta.	126

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°. 1: Ubicación Geográfica de la provincia de Orellana	4
Gráfico N°. 2: Parque nacional Yasuní.....	9
Gráfico N°. 3: Etapas para la elaboración de un proyecto.....	12
Gráfico N°. 4: Consecución de la idea.....	13
Gráfico N°. 5: Dimensionamiento del mercado.....	23
Gráfico N°. 6: Ciclo de vida de un producto	27
Gráfico N°. 7: Estudio técnico	30
Gráfico N°. 8: Factores que condicionan el tamaño de un proyecto	31
Gráfico N°. 9: Mapa de la provincia de Orellana	34
Gráfico N°. 10: Parroquia el Dorado	35
Gráfico N°. 11: Derivados cárnicos	52
Gráfico N°. 12: Transporte de la producción.....	53
Gráfico N°. 13: Asistencia Técnica para ganado	54
Gráfico N°. 14: Comercialización de ganado	55
Gráfico N°. 15: Incidencia en el bajo nivel de producción.....	56
Gráfico N°. 16: Desarrollo ganadero.	57
Gráfico N°. 17: Rentabilidad de comercialización.	58
Gráfico N°. 18: Impacto ambiental.....	59
Gráfico N°. 19: Etapas de Ejecución	62
Gráfico N°. 20: Árbol de problemas	72
Gráfico N°. 21: Valor nutricional de la carne	73
Gráfico N°. 22: Competencia de cárnicos procesados del país	75
Gráfico N°. 23: Demanda de salchichas	76
Gráfico N°. 24: Demanda de mortadela.....	77
Gráfico N°. 25: Demanda de jamón.....	78
Gráfico N°. 26: Oferta de salchicha.....	82
Gráfico N°. 27: Oferta de mortadela.....	83
Gráfico N°. 28: Oferta de jamón.....	83
Gráfico N°. 29: Marketing Mix	86
Gráfico N°. 30: Productos de la planta procesadora.....	87
Gráfico N°. 31: Logotipo de la planta procesadora de cárnicos	92

Gráfico N°. 32: Slogan de la planta procesadora de cárnicos.....	93
Gráfico N°. 33: Empaquetado delos productos	93
Gráfico N°. 34: Canal de distribución directa.....	95
Gráfico N°. 35: Canal de distribución intermediarios	96
Gráfico N°. 36: Estructura organizacional de la planta procesadora El Dorado	98
Gráfico N°. 37: Distribución de las áreas de la planta procesadora	107
Gráfico N°. 38: Plano de planta procesadora de cárnicos el Dorado.....	108

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N°. 1: Encuestas	141
------------------------------	-----

RESUMEN

El presente trabajo está encaminado a demostrar la factibilidad de la creación de una planta procesadora de cárnicos, dedicada a la fabricación de carnes procesadas caracterizada por el alto valor percibido de sus productos y dirigida a los estratos bajos específicamente a la localidad de la parroquia el Dorado del cantón de Orellana. En la investigación se utilizó encuestas realizadas a una parte proporcional de la población de dicha parroquia las mismas que ayudaron a validar los resultados para comprobar cuáles de los aspectos elegidos que son indicadores claros para el cual se pretende medir las características importantes que debe tener el producto como es precio, servicio, y sobre todo la calidad poniendo así en descubierto las distinciones que tiene el cliente a la hora de realizar su compra. De la misma forma comprende un estudio completo de mercado, donde se conocen gustos y preferencias de los consumidores y analizar minuciosamente la competencia a la cual nos vamos a enfrentar, siendo esta la base de las múltiples acciones realizadas para mejorar la rentabilidad del mismo. En conclusión, los resultados obtenidos permitirán observar los aspectos o tácticas que se emplea para alcanzar las metas trazadas teniendo en cuenta que se debe cumplir con los ofrecimientos planteados a los clientes ya que de estos depende el éxito o fracaso del negocio.

PALABRAS CLAVES: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<PLANTA PROCESADORA> <PRECIO> <PRODUCTO> <PLAZA> <
PROMOCIÓN> <ORELLANA (CANTÓN)>

Ing. Marco Vinicio Salazar Tenelanda
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

El presente tema de investigación tiene como propósito el diseño de la creación de una planta procesadora de cárnicos en la parroquia El Dorado de la provincia de Orellana, el cual se basa en fabricar cárnicos procesados para satisfacer los gustos y deleites de la población local a través de la venta de los productos estrellas que según entrevistas se pudo identificar como es el jamón, salchichas y mortadela, las mismas que aplicaremos para el consumo humano y con la comercialización de los mismos para proveer una rentabilidad sólida a la empresa y una utilidad satisfactoria al productor.

Con el estudio de mercado se observa la oferta y demanda que genera este producto por lo tanto la planta procesadora debe estar en constante lucha con la competencia buscando la manera de imponer día a día los precios, promociones, productos, calidad e incluso la buena atención al cliente.

En conclusión, el proyecto investigado con los estudios de mercado, técnico y financiero se puede determinar la factibilidad del mismo, pues con el análisis FODA podemos ver la oportunidad de campo comercial que se puede llegar a tener en donde la planta procesadora puede ampliarse y crecer de manera empresarial.

Con la segmentación de capítulos que a continuación detallamos se puede observar los pasos que se ha tomado para la creación de esta planta procesadora de cárnicos:

- **Capítulo I,**

En este punto se plantea el problema de la investigación sobre la creación de planta procesadora de cárnicos de la parroquia el Dorado, el mismo que con destrezas y aptitudes

- **Capítulo II,**

Describe todos los antecedentes internos y externos de la investigación como también relata la fundamentación teórica, el mismo que nos sirve como guía o ejemplo a seguir de los diversos autores teniendo de cada uno de ellos una idea clara, sencilla para llegar a los objetivos y metas trazadas.

- **Capítulo III,**

A través de la investigación del censo del 2010, se puede determinar el tamaño de la población de la parroquia El Dorado sin embargo al tener un número extenso de habitantes se procede a calcular la muestra la misma que nos servirá para las encuestas correspondientes al tema.

Con las encuestas se determina de forma clara y explícita los pensamientos e ideas que tienen los pobladores a la hora de consumir un producto procesado.

Como punto seguido se verificará y validará los resultados que arrojen las encuestas las mismas que se tabulará y graficará, lo que posteriormente facilita la verificación de la idea a defender.

- **Capítulo IV,**

La propuesta es un punto clave para el desarrollo de nuestro tema, aquí se expone todos los requerimientos que la empresa necesita analizando los diferentes escenarios como es la zona administrativa y la zona de procesamiento pretendiendo determinar el monto real del cual se necesita para la realización de la creación de la planta procesadora de cárnicos en la parroquia el Dorado, los mismos que servirán para establecer la factibilidad de la inversión

Con las diferentes conclusiones y recomendaciones en base a los principales indicadores socio económicos que se expongan a los socios de la planta serán los que determinen si van a tener rentabilidad con la creación de la empresa.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

En Ecuador algunas empresas se dedican al proceso de cárnicos en forma legal establecidos procesos que permiten tener un producto de calidad, en relación a la tecnología que se vaya a utilizar, sin embargo, en muchos puntos del país lamentablemente existen plantas procesadoras informales manejando la venta de la producción en deficiente calidad y con precios bajos accesibles a las familias de bajos recursos económicos. Por lo tanto, el problema central identificado la clase de empresas que procesan cárnicos es el ausentismo de permisos legales y registro sanitario, por que el producto no garantiza ninguna norma de calidad e higiene para ser consumido.

La provincia de Orellana posee una gran variedad de productos agrícolas y pecuarios, constituyendo las actividades importantes dentro de la economía local, en el GAD parroquial rural EL DORADO, apoya a los emprendedores a tener una planta procesadora de cárnicos, pero el problema identificado es la falta de asesoría técnica que permitan determinar la factibilidad de la instalación de la planta en el sector, mucho cuenta también la tecnología con que se trabaja es decir carecen de herramientas y maquinaria moderna constituyéndose en un problema muy grave ya que muy fácilmente se puede contaminar el alimento.

La parroquia El Dorado posee tiene gran variedad de productos agrícolas y pecuarios, constituyendo siendo la activad importante en la economía local, el 64% de sus habitantes se dedican a las labores de campo según el PD y OT de la parroquia (GAD, 2018).

Actualmente, la población no cuenta con otra alternativa de comercialización de ganado vacuno y porcino, esto provoca que las personas que se dedican a esta actividad, desistan en la crianza de estos animales, ya que la falta de fijación y control de precios y la falta de control en el proceso de comercialización se establece perdidas económicas De la misma manera existe el problema de falta de control de calidad del ganado, ya que muchas veces estos animales son faenados sin saber si tienen o no algún tipo de enfermedad, esto se da, debido a que el productor no cuenta con asesoramiento técnico de personal capacitado que lo instruya en cómo debe realizar dicha práctica y poder darle valor agregado. Además, al no tener las practicas adecuadas de manufactura, las carnes que se

consumen muchas veces no tiene el control de higiene y salud, exponiendo a la población que lo consume a diversas enfermedades debido a la contaminación que se puede generar al momento de manipular, conservar y distribuir dichas carnes.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo influye un proyecto de factibilidad, al momento de establecer una creación de la procesadora de cárnicos dentro de la parroquia el Dorado, para el GAD en la provincia de Orellana?

1.1.2. Delimitación del Problema

Especial. – Ayuda a conocer cuál va hacer la rentabilidad, con la creación de la planta de cárnicos situada en:

Gráfico N°. 1: Ubicación Geográfica de la provincia de Orellana

PROVINCIA	Orellana
CANTÓN	Francisco de Orellana
PARROQUIA	El Dorado
MAPA	

Fuente: Google mapa (2018)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Delimitación Temporal. – Se elaborará en la provincia de Orellana, cantón Francisco de Orellana, para la creación de la planta procesadora de cárnicos por una sola vez.

- **Delimitación Teórica.** – Se relaciona con la búsqueda de información pertinente a la creación de la planta procesadora de cárnicos.

1.2. OBJETIVOS

1.2.2. Objetivo General:

- Diseñar la factibilidad de un proyecto para la creación de una planta procesadora de cárnicos, para el Gobierno Autónomo Descentralizado parroquial rural EL DORADO, perteneciente al cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana.

1.2.2. Objetivos Específicos:

- Identificar a través de un estudio de mercado la oferta y la demanda para poder tomar decisiones sobre incursionar o no en el sector ya determinado.
- Realizar un estudio técnico y financiero para analizar y calcular cuáles son los montos de los recursos que se necesita para realizar el proyecto y saber si es viable o no.

1.3.JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El GAD parroquial el Dorado en relación a sus competencias, pretende apoyar tales emprendimientos como la creación de una planta procesadora de cárnicos para satisfacer las necesidades, gustos y exigencias de sus habitantes, las mismas que se basan en el Art. 64 del “Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización” (COOTAD, 2015), esta se encarga de fomentar el desarrollo económico popular y solidario dentro del sector agrícola y ganadero, porque se considera que es una oportunidad de negocio que necesita ser formulada con los criterios que permitan tener una visión clara y actualizada del comportamiento del mercado, de los requisitos técnicos, administrativos y legales, que generan los datos necesarios para su evaluación económica y financiera, la cual permite comparar la rentabilidad del proyecto con los costos de oportunidad de los inversionistas.

Conforme al incremento de la producción y consumo de carne en la parroquia el Dorado y debido a la importancia de este, en la alimentación del ser humano, se pretende crear una planta procesadora de cárnicos, con el fin de atender la demanda actual del mercado ofreciéndoles un producto de alta calidad y con un alto valor agregado para la salud del consumidor final.

Con la implementación del proyecto, buscamos que los productores de ganado vacuno y porcino tengan otra plaza de comercialización, en la que se tenga un debido control en el proceso de comercialización y se respete el valor actual de los animales que crían.

De la misma manera procuramos fortalecer las capacidades pecuarias de los productores, generando conocimientos y beneficios de carácter económico a través de la optimización de los recursos que emplean en la crianza del ganado, capacitándolos con personal técnico calificado en dichas áreas, teniendo como resultado carnes de calidad, aptas para el consumo humano, que cumpla con las normas sanitarias requeridas.

Los posibles beneficiarios del proyecto serán quienes tienen la obligación de seguir renovando la maquinaria el cual será una de las fortalezas para alcanzar el producto deseado como también innovar día a día el producto con el fin de garantizar un producto que guste a los consumidores para de esta manera poder posicionarnos de forma permanente en un mercado competitivo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Existen algunos trabajos investigativos realizados anteriormente, relacionados con proyectos de factibilidad en la creación de plantas procesadoras de cárnicos y sus derivados. Para eso se aplica dos trabajos investigativos con sus principales aportaciones.

En su trabajo de investigación, para la titulación de ingeniero industrial de la Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil (Cepeda Landín, 2011) menciona que:

Con el transcurrir el tiempo, la demanda de los cárnicos va en incremento, lo que convierte a Ecuador tener beneficio dentro del comportamiento mundial. El comportamiento del mercado en las nuevas tendencias está obligando a que los productores y agricultores tengan capacitaciones, para que puedan demostrar que son aptos al momento de cumplir los objetivos establecidos.

Como resultado de la investigación realizada (Cepeda Landín, 2011) presenta las siguientes conclusiones.

Como parte final del proyecto y considerando que el mismo tiene fines económicos, es necesario sustentar si los resultados son positivos o negativos en base a los objetivos planteados al inicio del desarrollo del trabajo,

La calidad y la normativa de procesos forman parte fundamental del estudio en donde se concluir que el campo práctico ayuda a los comerciantes en general a mejorar sus productos debido la labor de los técnicos.

Así mismo (Gonzales Velásquez & Salazar Segovia, 2013), también realizaron una investigación en referencia a la producción y comercialización cárnicos, presentado las siguientes aportaciones.

El Ecuador ha establecido un sistema nacional de control de calidad destinado a garantizar el consumo de carnes en las mejores condiciones respondiendo de manera satisfactoria las demandas del mercado internacional.

Los trabajos investigativos antes mencionados, servirán como guía para el desarrollo de la presente investigación, también ha permitido detectar que este tipo de estudios son factibles realizarlos ya que cuenta con suficiente información bibliográfica como también cuenta con el apoyo de las partes involucradas en el estudio, debido a que son proyectos de inversión para el beneficio de la sociedad.

2.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

2.2.1. Ámbito Externo

La provincia de Orellana, cuenta con la parroquia EL DORADO, considerada como fuente de desarrollo para la localidad y región ya que es el sustento de la economía de los pobladores, ahí podemos encontrar a comerciantes que ofrecen productos tradicionales de la zona convirtiéndole en paradero de muchos turistas.

Orellana considerado como parte del pulmón de la patria Ecuatoriana por poseer inmensa diversidad de flora entre las que podemos mencionar el Parque nacional Yasuní, declarado por la UNESCO como Reserva de Biósfera, el volcán Sumaco rodeado de una biodiversidad y de varias naturalezas.

También tiene grandes atributos como la cordialidad y calidez de su gente reconocidos por el trabajo arduo que lo realiza tratando de mejorar día a día poniéndose metas para la implementación de mejoras. (GAD, 2018)

Gráfico N°. 2: Parque nacional Yasuní



Fuente: Google imagen (2018)
Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **El poblado**

En el territorio orellanense habitan 136.396 personas, establecido por el censo nacional (2010), está ubicada en cuatro provincias menos pobladas dentro del país, y se encuentra constituida por 4 cantones y sus parroquias ya sean urbanas y rurales.

De acuerdo al ordenamiento territorial esta provincia se encuentra perteneciente a la región establecida por las provincias de Napo y Pichincha, con excepción del Distrito Metropolitano de Quito, porque no se está confirmada por la región. (GAD, 2018)

- **División Política**

Tabla N°. 1: División Política Orellana

CANTÓN	POBLACIÓN	CABECERA CANTONAL	SÍMBOLOS PATRIOS
Aguarico	4847	Nuevo Rocafuerte	
Orellana	72795	Puerto Francisco de Orellana	

La Joya de los Sachas	37591	La Joya de los Sachas	
Loreto	21163	Loreto	

Fuente: Google wikipedia (2018)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.3.1. Proyecto

Se lo conoce como una inversión en donde se establecen las ideas y actividades que se pueden llegar a cumplir, si se establece un plan de acción en relación a lo que se quiere hacer, en donde se va hacer, y sobre todo conociendo el lugar es importante para que el proyecto se lo realice de la mejor manera.

También se lo conoce como acciones encargadas de realizar un programa, en donde se aplica los procesos de planificación para establecer la práctica en donde ayuda a cumplir los objetivos operativos, y sus resultados concretos que ayudan a definir el proyecto (Galán, 2004).

De acuerdo a los conceptos establecidos, se define al proyecto como un conjunto de actividades que están coordinadas entre sí, para poder tener los resultados esperados, aplicando los recursos necesarios en la ejecución y por ende en el cumplimiento de los objetivos.

2.3.1.1 Clasificación de los proyectos de inversión.

El proyecto de inversión se clasifica de acuerdo al interés que se tiene en tratar de cumplir los objetivos establecidos dentro de un trabajo de investigación (Pimentel, 2008).

2.3.1.2. Clasificación de los Proyectos de Inversión según la Actividad.

La clasificación que se pretende utilizar en relación a las características del trabajo de investigación se clasifican en categorías como:

- **Proyecto Agropecuario:**

Este proyecto se encarga de cubrir los campos de producción, relacionados con los animales, vegetales y la perca.

- **Proyectos Industriales:**

Se refiere a las actividades manufactureras que es de a transformación de materia prima y también las actividades mineras, ya que la materia prima cuando se establece la transformación se la conoce como lo agroindustriales (Pimentel, 2008).

- **Proyecto de servicio:**

Ayuda a determinar la convivencia al momento de instalar las unidades de servicio ya sea personal, profesional, técnico o industrial, en donde se establece los trabajos para apoyar a los bines y servicios establecidos por las unidades productivas. También están involucrados los proyectos turistas, educativos, médicos entre otros (Pimentel, 2008).

En relación a la modalidad se clasifica en tres categorías:

Proyectos de Instalación: Encargado del estudio de factibilidad que se va a utilizar dentro de la actividad.

Proyectos de ampliación: Estudia las ventajas o desventajas se establecer la producción de los bines y servicios, que desarrolla una empresa al aplicar diseñar una línea de producción (Pimentel, 2008).

Proyecto de traslado: Estudia la facilidad de poder establecer un traslado del proyecto a otra región, pero siempre tomado en cuenta los costos y beneficios que esto implica (Pimentel, 2008).

2.3.2. Etapas del proyecto

Las etapas que se aplican en un proyecto de factibilidad son:

Gráfico N°. 3: Etapas para la elaboración de un proyecto.



Fuente: (Galán, 2004)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

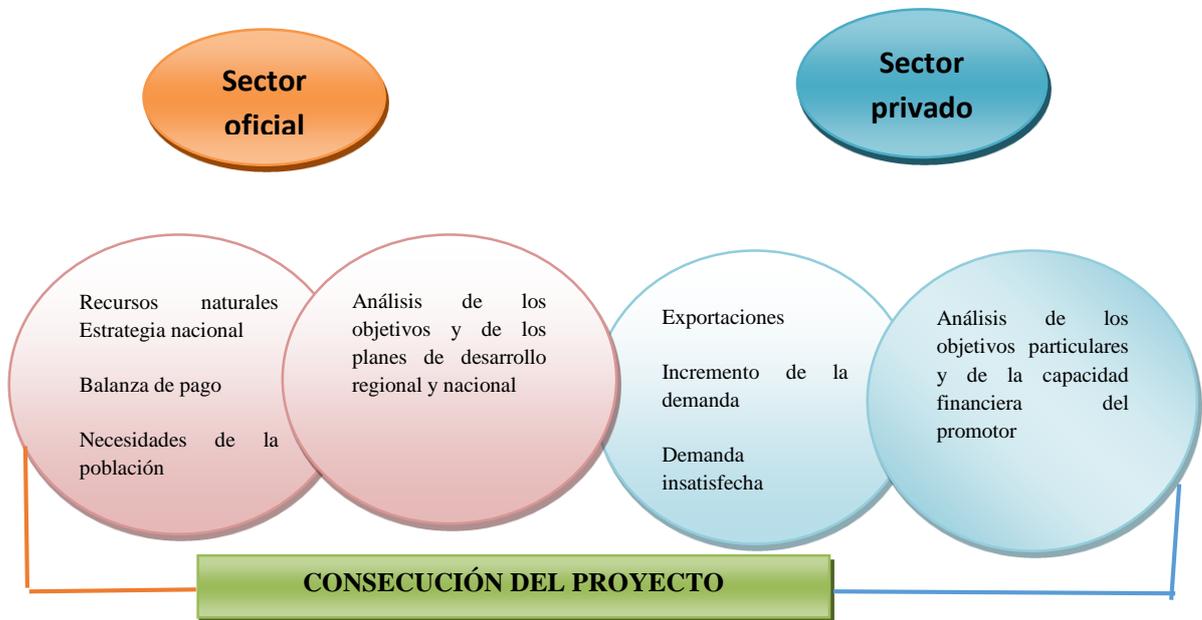
- **Primera etapa: Consecución de la idea:**

Según (Galán, 2004) en la primera etapa se establece el ciclo del proyecto, con el fin de identificar las necesidades económicas y sociales del país, la que debe estar caracterizada de acuerdo a naturaleza a cuál se establece el proyecto.

Las ideas por lo general lo establecen las personas promotoras de la realización de proyecto, las cuales son responsables de conocer todo sobre la elaboración, la necesidad

y el interés de llevar a cabo, conocido el sector privado y público para establecer una complementación de los fuetes generadores de empleo.

Gráfico N°. 4: Consecución de la idea



Fuente: (Galán, 2004)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Selección del producto. No siempre las ideas a desarrollarse para convertirse en nuevos productos, se aplica si no que se debe conocer en qué tiempo aplicar las pruebas, para conocer la factibilidad del trabajo de investigación.

Diseño preliminar. Se relaciona con mejorar el diseño de una nueva presentación del producto, ya cuando se establece la aprobación del pre diseño, se podría elaborar el prototipo que permite realzar la prueba y analizar según sus costos, la calidad y el rendimiento dentro del mercado competitivo.

- **Segunda etapa: Estudio de pre factibilidad:**

(Erossa.V, 2010) se debe establecer el estudio de pre factibilidad antes de realizar las ventajas y desventajas del proyecto de inversión, en donde se establece una breve investigación de cada factor que puede beneficiar como también afectar, otro punto que se debe tratar es el aspecto legal para conocer las técnicas que se aplican antes de producción un bien o servicio.

Además es importante conocer la disponibilidad y el costo de los insumos para el proyecto, para ellos se aplica un sondeo de mercado en donde se refleja las posibilidades y la factibilidad de producto en relación a los posibles clientes y su forma de distribución.

- **Tercera etapa: Elaboración de proyecto**

En esta etapa se pretende establecer las fases que se utiliza en la pre factibilidad y factibilidad del proyecto, en relación del estudio de mercado en donde se conoce la oferta y también la demanda del producto que se pretende implementar. Para ellos siempre se debe basar en los precios establecidos por la competencia, de esa manera se conoce el costo y la utilidad, a percibir una vez que se aplique el proyecto.

- **Cuarta Etapa: Evaluar**

Al tratar de evaluar un proyecto, se pretende analizar si se va a cumplir los objetivos planteados en un corteo tiempo. Según (Meza.J, 2010) se encarga de evaluar los objetivos al final del proyecto, con el fin de adaptar los intereses por las varias forma que se tiene para adaptar un proyecto, siempre y cuando se conozca quien los realiza y su evaluación.

- **Quinta etapa: Ejecutar el trabajo de investigación**

Mediante la opinión de (Galán, 2004) en esta etapa consiste los procesos de adquisición del terreno, maquinaria, y otros materiales que se utilizan en el proyecto, dentro de ellos se encuentra la construcción de las edificaciones industriales, para después poner en marcha la producción de los bienes o servicios.

Finalmente se debe conocer los problemas de comercialización y reatar de dar solución con los convenios establecidos por los mayoristas, distribuidores y usuarios, de esa manera se garantiza la colocación del producto en un mercado competitivo.

2.3.3. Elaboración de un Estudio sobre la factibilidad

Los proyectos a ejecutarse se deben analizar y estudiar de acuerdo a su factibilidad, el que permite tener una orientación y sobre todos establecer una correcta toma de decisiones, al medir las posibilidades del éxito o fracaso.

El estudio de factibilidad se los conocer como un instrumento encargado de orientar la toma de decisiones al momento de evaluar y aplicar la última fase de proyección del proyecto, con las bases de información en donde se obtiene mayor incertidumbre y también la posibilidad del éxito o fracaso del proyecto de inversión (Sapag.N, 2010).

De igual manera (Solarte.L, 2010) determina que es posibilidad de logra un determinado proyecto, por el análisis que la empresa realiza al tratar de saber si es bueno o malo, y también saber en qué momento aplicar las estrategias para que sea exitosos.

Dentro de un proyecto se debe solicitar el significado de encontrar los objetivos organizacionales, para posteriormente determinar si el proyecto está encaminado en cumplir los objetivos de alguna manera. Estos objetivos se calificarán en relación a las entrevistas al departamento que está proponiendo, con sus respectivas revisiones a cada trabajo escrito relacionado con este proyecto (Kendall & Kendall, 2011).

El estudio de factibilidad debe conducir a:

De acuerdo a (Kendall & Kendall, 2011) determina que el estudio de mercado, definir su tamaño, ubicación, y su respectiva selección de la tecnología. Se elabora la estimación de la inversión necesaria que se aplica para los costos e ingresos, la identificación plena de las fuentes financieras, en relación a la definición de los términos de contratación por las obras de adquisición de los equipos y sus respectivas contriciones de obras civiles.

2.3.3.1. Objetivos que determinan la Factibilidad.

Para (Luna, R; Chavez, Damaris, 2001)los objetivos son:

- Poder reducir los errores y tener mayor precisión en los procesos.
- Optimización de los costos en relación a la optimización de los recursos que son necesarios.
- Establecer la integración de las áreas y sus subsistemas.
- Tener la actualización de los servicios y usuarios en relación a su mejoramiento.
- Tener realizado un plan de producción y su comercialización.
- Recopilación de los datos de manera acelerada.

- Reducción en los tiempos que se establece en la producción y ejecución de las tareas.
- Saber si las producciones van a tener la ganancia.
- Saber si existe la demanda adecuada que comprara el producto.

2.3.3.2. Aspectos que debemos considerar en un proyecto de factibilidad.

Los aspectos importantes a considerarse dentro del proyecto de factibilidad son:

- Conocer los recursos materiales, tiempo, maquinaria y sobre todos los costos que se van a utilizar dentro de la producción.
- Los recursos que son limitados, se debe aplicar una decisión en relación a las evidencias y los cálculos correctos, en donde se tenga la seguridad del negocio y las ganancias establecidas correctamente.
- Se debe tener en cuenta que el estudio de factibilidad es importante para las empresas de manera grupal o individual.
- En el proyecto sostenible debe tener un ahorro y las inversiones imprescindibles que permiten sostener la inversión.

2.3.4. Estudio de mercado.

Se conoce los posibles clientes y sobre todos las características que la persona requiere en un producto, el cual tiene una finalidad establecer el mercado en relación a las preferencias y gustos, para poder aplicar adecuadamente las estrategias de marketing y de ventas aplicadas en el proyecto de factibilidad.

El estudio del mercado determina si existe o no la demanda con la cual se conoce los posibles clientes que van adquirir el producto, y poder poner en marcha el proyecto de factibilidad. (Kendall & Kendall, 2011).

Mediante (Sapag.N, 2010) define que el estudio del mercados es la comercialización ya sea de bienes o servicio, para ello se debe conocer las estrategias que aplican la competencia y utilizarlas como una oportunidad para nuestro trabajo.

Permite tomar la primera decisión que se es los que se va a producir, para ellos se debe conocer cuáles son las necesidades de los clientes conocidos también como la posible demanda y los mercados que se dedican a vender ese productos denominados la oferta.

El estudio de mercado permite contestar las siguientes preguntas:

¿Se va a satisfacer la necesidad de la gente con la elaboración del nuevo servicio o productos?

¿Cuál es la capacidad de producir el producto?

¿Se considera que es negociable este tipo de servicio o producto que se va implementar?

Es decir que el estudio del mercado permite la recolección y análisis de los antecedentes al conocer cuando no ofrecen un bien o servicio que permite cubrir la necesidad aprovechando esa oportunidad, con el fin aplicar los precios y tarifas en relación al mercado competitivo.

2.3.4.1 Objetivos

El objetivo de estudio de mercado es establecer un nuevo producto, en relación a las calificaciones de las cantidades demandadas del bien o servicio que la comunidad lo va adquirí a un precio accesible, dando como resultado favorable, para establecer las decisiones del tamaño y la localización de dicha unidad (Pimentel, 2008).

2.3.4.2. Aspectos del estudio de mercado.

Mediante la opinión de (Huerta Rguez, 2016) dentro de mercado se debe proporcionar la información acerca cual va hacer los posibles proveedores en relación a las condiciones del mercado, también debe conocer sobre:

- Cuáles van hacer los productos específicos.
- De qué manera se va a trabajar la producción interna.
- Que normas son las que aplicaría
- Cada que tiempo va a tener un control de calidad

- Las características del producto deben estar en relación a las necesidades de consumidor.
- Se cuanta con las bases adecuadas al establecer los canales de comunicación.

Determinación del precio

Dentro de la organización basada dentro del sistema de mercado, la fijación del precio consiste en aspecto especial dentro de los procesos de producción y comercialización.

Las empresas fijan los precios para sus bienes o servicios en relación a la competencia y demanda, pero al siempre se debe conocer la producción y sus costos que estos implica, para que según ellos se establezca el valor, aplicando las políticas que sean convenientes dentro de los económico.

El estudio se encargará de analizar cada uno de los precios que tienen los bienes y servicios que se va a producir, con el fin de establecer el impacto y por ende la oferta y demanda para la aplicación adecuada de su precio.

2.3.4.3.Etapas del estudio de mercado.

Las etapas de estudio de mercados son tres; una es conocer la cobertura, establecer la recopilación y por último la establecer el destino del bien:

La cobertura del mercado

Está relacionada con la investigación, en donde se especifica el detalle de la desagregación con el que se va a presentar la información en relación a los tipos de producción. La investigación se establece dentro del mercado doméstico. Con el fin de conocer si el bien o servicio se puede llegar a comercializar dentro del mercado internacional, de manera significativa. Para se investiga la oferta interna de los países hacia a los que se pretende establecer las exportaciones de las cantidades que consumen.

Información recopilada

Básicamente está relacionado con la investigación documental en donde se recaba la información dirigida a contestar algunos aspectos del estudio de mercado y conocer el volumen de la demanda, oferta que influye dentro del proyecto, y las características del sistema que se va a comercializar.

El destino del bien

Se pretende establecer de forma adecuada las características del producto y sobre todo el lugar en donde este a hacer comercializado, en relación a los aspectos físicas, químicas y sobre toda la duración del producto.

Para ellos es importante que se investigue su uso de un bien inmediato, si el bien es de un consumo masivo es de suma importancia conocer al consumidor y su distribución de sus ingresos. Las personas que se encuentra en una economía adecua y favorable son los que más compran en relación al precio.

Existen bienes sustitutos, los cuales son encargados de remplazar a otros productos con sus mismas características, ya que se encarga de analizar de manera competitiva la calidad y el precio. Con el fin de establecer y determinar las ventajas al consumirlo, o detener la población que prefieren los bins complementarios.

Establecer una consecuencia estadística, es tener la recopilación del estadístico en relación al bien o servicio, dentro de la producción de manera importada o exportada, de acuerdo al precio.

Al final se establece el análisis, encargado de resolver las incógnitas que tiene las personas que van implementar el producto, en relación a la demanda y oferta que dentro de la provincia de Orellana tiene:

Las preguntas que se pretende tener una respuesta es:

¿En relación a la demanda insatisfecha cuanto se va a vender?

¿Se oportuno especificar cuáles van hacer las condiciones de venta del producto?

¿Culés serán los problemas en relación a los factores económicos, políticos y sociales?

¿La aplicación de las estrategias en comercialización ayuda a incrementar las ventas?

2.3.5. Análisis de la oferta.

Se encarga de la determinación de la cantidad de suministros que debe estar disponibles para esa población consumidora, que es producida por los fabricantes que son importados y locales, pero en la actualidad esta discriminados por la variedad, precio, por no tener especificado la manera de venta y sus estrategias aplicadas.

Oferta.

Son todos aquellos que se dedica a la misma producción o comercialización del producto que se pretende implementar en el mercado, el objeto del proyecto es conocer el nuevo producto o servicio, con el fin de identificar los posibles demandantes de ese producto (Jácome, W, 2005).

Si la demanda del mercado se encarga de estudiar el comportamiento de los consumidores, la oferta estudia los competidores y sus principales elementos como son el costo de producción y bien o servicio, y su respectiva flexibilidad dentro de la producción (Sapag.N, 2010).

La oferte ayuda a conocer que no solo nosotros somos que se produce y se vende este servicio, sino también otras empresas a las cuales se estudian y se ves las falencias para utilizar como una fortaleza en nuestro proyecto de factibilidad.

Siempre se debe tomar en cuenta que de un producto existe sus derivados y por ende el sustituto al mismo.

2.3.5.1. Análisis de la Oferta Doméstica

En el importe total de los bienes y servicios los cuales tiene los productores disponibles para la venta, en relación de algunas condiciones que se encuentran en el mercado, por ellos se lo conoce que la oferta doméstica se relaciona con la cantidad de los bienes y servicios que son comercializan en el país y también fuera.

Mediante la opinión de (Lanfranco & Reyes, 2015) se realiza el análisis del respectivo sector en donde se establece las especificaciones de las unidades productivas, clasificadas en su tamaño y ubicación, en relación a las condiciones que se establece para la elaboración de la oferta, con el fin de poder conocer la estructura de cada mercado.

De igual manera (Tirado Bennisar, 2014) dentro del estudio de la oferta se encuentra incluido el análisis relacionada con la serie histórica de cada producto en relación a la área de comercialización, en donde se relaciona con los indicadores del precio y los que se pueden ser sustituidos. Es decir que la producción son elementos que ayuda de determinar el estudio de cada oferta.

2.3.5.2. La oferta y sus factores

Los factores que están influyendo en la oferta son los objetivos, variaciones, desarrollo y regularidad, lo que influye dentro de la oferta.

El objetivo de la oferta. - es el nivel de la oferta encargada de maximizar las cantidades de las ventas dentro del determinado producto en relación de algunos beneficios; al tratar de maximizar la rentabilidad de la inversión.

Las variaciones. - se encarga de conocer los precios de ventas, en donde los oferentes toman como referencia para incrementar las ventas que se van a ser comercializados en el mercado.

Establecer cómo se desarrolla la tecnología. - es conocer de qué manera se va a realizar cada avance en relación a la tecnología aplicada dentro de la producción, ya que ayuda a tener disminuir los suministros y tener mayores insumos que incrementa la oferta.

Regularidad de cada insumo. - este factor tiene influencia en relación a la capacidad utilizada en los costos de producción en relación a la regularidad y seguridad de cada insumo que se va utilizar, al tratar de establecer la adecuada comercialización del producto.

Situaciones coyunturales: es necesario analizar si el comportamiento de los factores antes señalados obedece a acontecimientos coyunturales o si, por el contrario, son situaciones permanentes, e incorporar dichas apreciaciones a la proyección de la demanda.

2.3.6. Análisis de la demanda

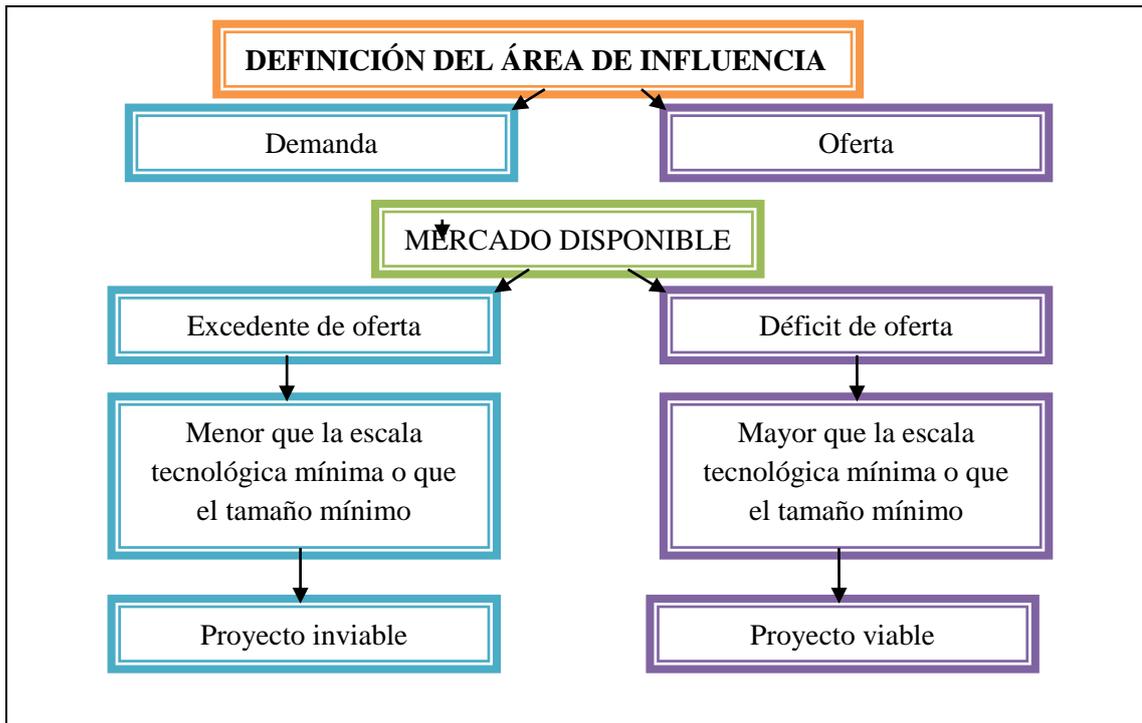
Demanda.

Es la cantidad de los bienes o servicios que cada persona compra en un determinado precio y sobre todo el lugar.

Es un proceso en donde se determina las condiciones que requieren para comprar un bien o servicio. Este estudio se encarga de conocer la demanda actual y sus posibles pronósticos de consumo al cual se pueden estimar las ventas, de acuerdo a los datos del pasado en relación a las herramientas cualitativas y cuantitativas. En cada situación se determina la información.

La necesidad del requerimiento tiene un consumidor el cual deben estar sujetas a las diversas restricciones, la demanda del mercado es los bienes y servicios que cada productor tiene la capacidad y libertad de ofertar conocido también como mercado. Es decir en donde se tratara de establecer la comercialización involucrada la oferta y demanda, de esa forma se aplicara el cálculo del punto de equilibrio del precio y la cantidad que se debe vender (*Tirado Bennisar, 2014*)

Gráfico N°. 5: Dimensionamiento del mercado.



Fuente: (Chaig, 2007)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

2.3.6.1. El objetivo principal de la demanda:

Conocer la cantidad real de la demanda insatisfecha que tiene un bien dentro de un tiempo, para ellos se aplica el precio relacionada con la población que va a consumir el producto en determinadas unidades.

Este análisis siempre depende del bien o servicio que se estudia, ya sea de consumo masivo, ya que la demanda siempre va a depender de los ingresos, sobre el tamaño de los población que va a consumir el producto, ya sea de manera intermediaria o de capital siempre con la cantidad demandada va a depender de cada cambio que se establece en el centro del mercado, en relación a las políticas, y planes.

2.3.6.2. Desarrollo de la cuantificación por parte de la demanda

Se utiliza dos tipos de métodos la primera de manera documental y la segunda con la entrevista elabora a los posibles consumidores.

Según (Huerta Rguez, 2016) el desarrollo de las cuantificaciones se divide en tres subcategorías dependiendo de la naturaleza, el objeto de estudio, los bienes denominados al consumo por los intermediarios, los bienes finales son aquellos que tienen una duración en relación a la forma de procesamiento.

En el esquema que se muestra a continuación se sintetiza la clasificación de los métodos para cuantificar la demanda.

2.3.6.3. Disponibilidad del mercado

Es posible establecer la diferencia que existe en la demanda y oferta proyectada dentro del estudio de factibilidad, en donde los resultados obtenidos son muy importantes ya que si es positiva quiere decir que la oferta no es una competencia amplia, para implementar en relación a la tecnología ya que está disponible la comercialización

Pero cuando el mercado es escaso la factibilidad del proyecto no es recomendable ya que desde un punto de vista si no existen los posibles consumidores, se realiza la producción, pero no se vende, teniendo los inventarios estancados y dentro del periodo se verá la pérdida.

Para que puede ser factible el estudio de mercado debe tener un porcentaje significativo en la demanda insatisfecha, a la cual se considera con las posibles ventas que se va a realizar y cubrir los costos y gastos que esto incurre

2.3.6.4. Comercialización

La comercialización señala la forma específica de cada elemento que se utiliza como intermediario, que se aplica en el producto hasta llegar al respectivo demandante.

Se debe complementar el análisis del mercado en relación a la forma actual en la que se va a organizar la relación de las unidades tanto productoras y consumidoras, y la evaluación de las futuras organizaciones. Es decir que se utiliza como un requerimiento y requisito indispensable al momento de establecer las proposiciones concretas sobre cómo se pretende distribuir los bienes o servicios, teniendo en cuenta las modalidades existentes

y fundamentando cuando corresponda, la factibilidad de los cambios que se proponen en relación con esas modalidades. (ILPES, 2010)

Al comercializar los en los mercados el producto entra en cierta forma a la competitividad con otros comerciantes utilizando todas potencialidades en el ámbito comercial, es decir los clientes asumen el producto asiendo ciertos tipos de análisis como el precio, calidad, del producto que van a adquirir. (Guzmán. F.;, 2010)

Al distribuir un producto al mercado y poner a disposición del cliente final a través de los distintos canales de distribución, permite al comerciante sentirse satisfecho por cubrir los requerimientos de este ya que ha entregado un producto de calidad y en buenas condiciones.

2.3.6.5. Análisis de la comercialización.

Con la comercialización de un producto de calidad con precios accesibles, se llega a la actividad final el negocio, quedando ambas partes como son los clientes y comerciantes satisfechos de haber concluido esta actividad involucrando el día a día el análisis de la oferta y demanda según exija el mercado

Aspectos del Análisis de Comercialización

(Galán, 2004) Uno de los más importantes es la interacción del productor-consumidor ya que el producto que va a ser comercializado se ofrece en el mercado interactuando a través de las transferencias del producto y dinero. Este análisis representa la realidad de los que se debe adaptar al estudio de la comercialización y revelar los problemas que se pueden descartar:

El canal de distribución debe estar mejorado por una empresa ya se a través de los controles del medio de transporte y sus recursos financieros, dando lugar a los abusos en la distribución.

Deben tener un acaparamiento de ciertos productos, teniendo siempre en cuenta los precios de lanzamiento al mercado.

Para la debida distribución se debe tomar en cuenta las técnicas que exige la comercialización entre las que podemos mencionar al abastecimiento de registros, asesoría técnica con entregas inmediatas y en condiciones para que el producto llegue a las manos del consumidor con las mejores garantías, etc.

Es decir, toda la característica de un producto debe tener su refrigeración en cada almacén y sus respectivos elementos dentro del transporte.

Por todo lo mencionado el análisis debe contener los siguientes aspectos:

- Con los medios o canales de distribución se procederá a llevar a cabo el proceso de venta a través de agentes, representaciones intermediarias, etc., para de esta manera introducir de manera inmediata y eficaz el producto o servicio que se ofrece.
- Las condiciones de la comercialización están estrechamente ligadas con el producto de venta y precio
- Ventas fructíferas
- Producto y Servicios, etc.

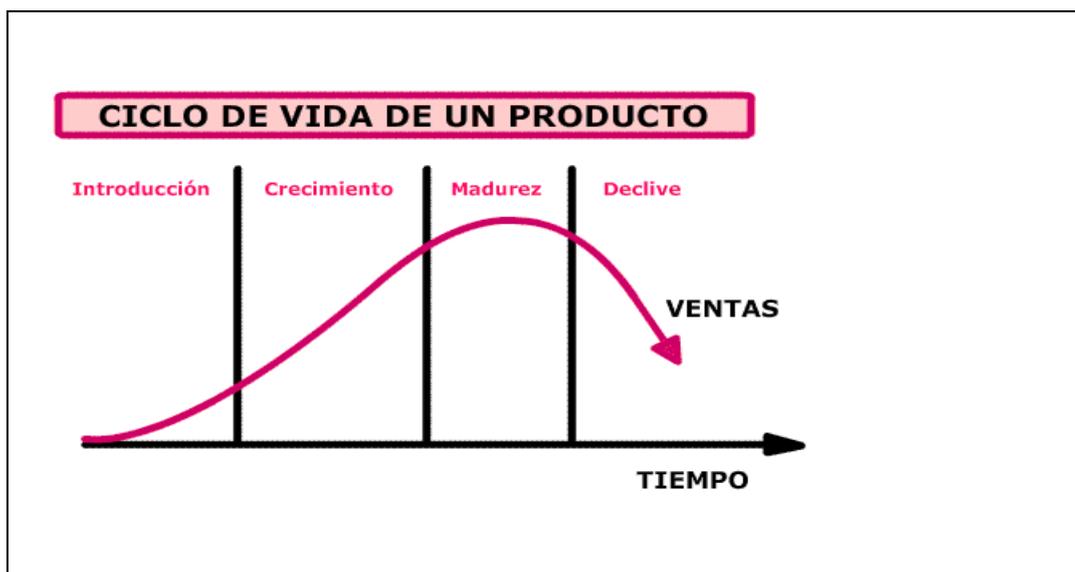
Por lo mencionado es de suma importancia conocer de manera exhaustiva el método de comercialización de la competencia y saber el ciclo de vida de los productos que ofrecen.

Ciclo de vida de los productos.

El producto tiene ciertas fases de progresión a través del tiempo en el mercado es decir el producto pasa por distintas etapas de crecimiento provocando a su paso la aceptación del mismo bajo la demanda insatisfecha llegando a la madurez del mismo cuando el producto se encuentra en auge de ventas y por último el declive que es cuando el producto o la venta baja considerablemente.

Se detalla a continuación la gráfica del ciclo de vida de los productos

Gráfico N°. 6: Ciclo de vida de un producto



Fuente: COOTAD.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Primera etapa: Introducción.**

Es cuando un producto o servicio es introducido por primera vez al mercado aquí se establece variables de mercadotecnia es decir se conjuga el precio con la promoción, plaza, y un producto de calidad en este punto es de suma importancia plantear estrategias que conlleven a tener resultados exitosos para la empresa u organización.

- Segunda etapa: crecimiento.

En esta etapa debemos tener un incremento rápido en ventas tratando de que el producto

Tenga la mejor acogida en el mercado ya sea por su calidad, precio o preferencias de los consumidores. En este punto la competencia comienza a compenetrar en el campo nuestro por las oportunidades que se observa a gran escala, por lo tanto, la empresa debe incrementar con rapidez promociones para que las ventas no declinen o disminuyan por ende la pérdida de utilidades.

Para esto la empresa puede utilizar técnicas que conlleven a la empresa a lograr sus metas con la ayuda de varios pasos que a continuación detallo:

1. El producto debe tener características que resalten como la calidad, precio.
2. Debe tener productos complementarios
3. Los canales de distribución deben ser cortos y fiables
4. Contar con publicidad

- **Tercera etapa: Madurez.**

En un comienzo cuando se lanza al mercado un producto probablemente competitivo se tiene la certeza de continuar hasta el final con ese mismo producto, pero a medida que pasa el tiempo las personas cambiamos de parecer y de gustos planteándonos nuevas alternativas de compra, es ahí cuando los productores deciden abandonar el producto con que se está trabajando sin saber que eso le puede traer consecuencias negativas. Por lo tanto, se debe tener técnicas o estrategias para hacer una mezcla que beneficie tanto al productor y consumidor

- Fidelizar a nuevos clientes
- Compenetrar en otros sitios del mercado
- Un producto que llame la atención del cliente ya sea por precios, marca, promoción, incentivos, etc.

- **Cuarta etapa: Declive.**

Al parecer en todo negocio hay un punto de declinación del producto a sea por que las ventas bajan o porque el negocio está perdiendo el potencial de comercialización ya sea por varios factores como son la tecnología, cambio de gustos de los clientes, precios elevados, producto de mala calidad etc. es así que muchas empresas prefieren da el cierre definitivo al negocio que seguir invirtiendo sin apercibir ningún beneficio. Sin embargo, puede haber alguna clase de solución tomando nuevas alternativas de estrategias para optar por nuevas expectativas al consumidor final.

1. Tratar de incrementar la inversión para mejor el negocio
2. Fortalecer el posicionamiento del producto
3. Cancelar deudas pendientes
4. Recuperar el capital invertido

2.3.7. ESTUDIO TÉCNICO.

Este estudio se debe establecer con las funciones de producción óptima encargada de la utilización de la eficiencia y eficacia de cada uno de los recursos disponibles dentro de la producción ya sea bienes o servicios de forma social.

Según (Sapag.N, 2010), este autor menciona que dentro de las capacidades comprendidas el objetivo es determinar el proceso de producción, de acuerdo a los siguientes aspectos:

- Establecer la localización de la planta
- Tener una infraestructura de los servicios
- Conocer cuáles son las efluentes y las pérdidas de los procesos
- Elaboración del cronograma de inversión
- Contar con la tecnología a utilizarse adecuada
- Y establecer un control de la calidad.

Se considera importante identificar y especificar las características que son de los activos fijos y la creación de cada proceso de producción, el cual ayude a mejorar y tener un control de los recursos que son destinados al proyecto indicado.

Según (Sapag.N, 2010) con la validación de las distintas técnicas de fabricación del producto que va a ser comercializado se debe analizar cada uno de los aspectos como la localización de cada componente de la empresa el cual es importante para realización del producto.

Para ellos se aplica las preguntas de donde, cuando, como se va establecer la producción en relación a los aspectos técnicos y operativos de un proyecto, el cual tenga toda la relación con el funcionamiento en la operatividad del proyecto aplicar.

Gráfico N°. 7: Estudio técnico



Fuente: (Sapag,N, 2010)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

2.3.7.1. Tamaño del proyecto.

La empresa sustenta el proyecto con la capacidad de producción durante el tiempo que dure el mismo considerando la función, operación y factores que generan el bien o servicio. (Miranda, 2006)

Se puede decir que siempre hay que tener muy en cuenta la naturaleza del proyecto para buscar el tamaño óptimo es decir asegurar una rentabilidad para los involucrados

2.3.7.2. Como medir el tamaño del proyecto.

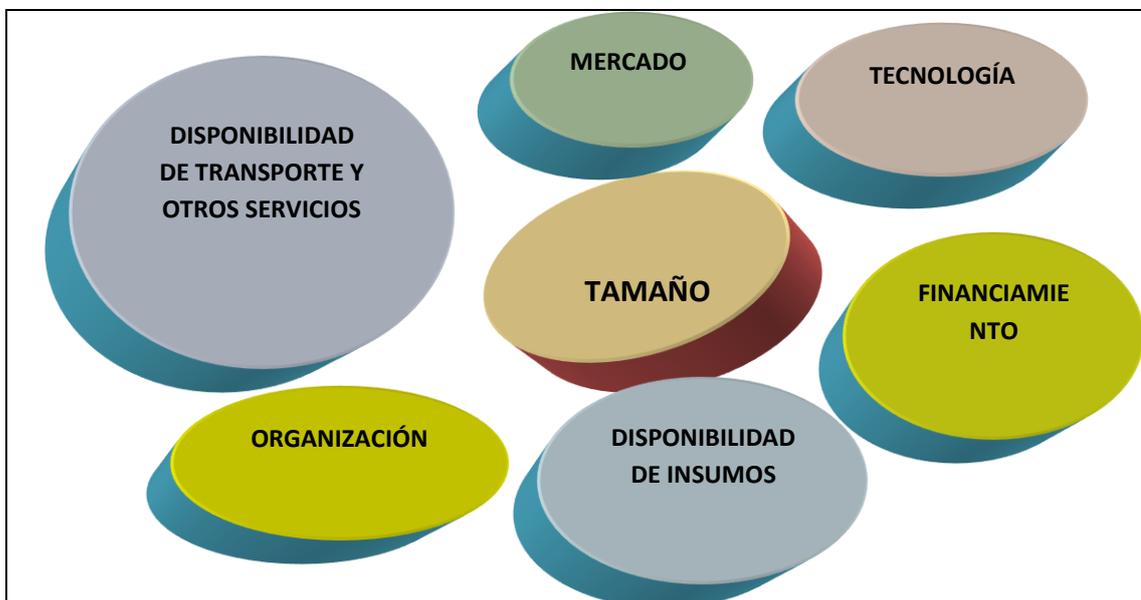
(Galán, 2004), para la medición del tamaño del proyecto es necesario ver los factores que demanda la venta es decir contar con la suficiente materia prima para la elaboración del producto, tecnología, equipos, instalación, para de esta manera determinar la cantidad de producción para cubrir la demanda presente y futura.

Hay que tener muy en cuenta si el proyecto tiene la capacidad de contar con recursos propios o financiados para cubrir las exigencias de la implementación del proyecto.

2.3.7.3. Factores que condicionan el tamaño del proyecto.

Los factores que determina el proyecto son necesarios al establecer en primera instancia el análisis de los factores que condicionan o limitan, lo cual se establece de acuerdo al siguiente gráfico.

Gráfico N°. 8: Factores que condicionan el tamaño de un proyecto



Fuente: (ILPES, 2010)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

A continuación, vamos a señalar los factores del tamaño del proyecto.

El mercado.

Es la parte física donde se realizan diversas transacciones en base a la compra y venta de los productos que se van a comercializar a los posibles clientes potenciales ya sea en un periodo de plazo corto o largo.

En el mercado podemos encontrar toda clase de productos que tienen diversos precios los mismos que son fijados por la oferta y la demanda que puede evolucionar día a día. (ILPES, 2010)

Tecnología.

Todo país busca desarrollarse de manera positiva utilizando una tecnología de punta, es por eso que para la fabricación de ciertos productos los fabricantes o productores requieren de maquinarias que realicen los trabajos de manera rápida sin pérdida de tiempo ya que eso representa pérdida para la empresa.

Con la utilización de la tecnología podemos facilitar el progreso social y económico ya que nos ayuda a resolver los problemas complejos. (ILPES, 2010)

Financiamiento y organización.

Ocurre según las condiciones del proyecto es decir se puede encontrar a empresa con la incapacidad de poder llegar a la comercialización directa con los clientes ya sea por aspectos financieros o por el tamaño de insumos que se pretende llegar al mercado. (ILPES, 2010)

Localización (disponibilidad) de insumos.

Para la localización de un producto es necesario contar con el transporte adecuado para que la materia prima sea trasladada en densidades grandes o pequeñas todo esto de acuerdo al tamaño de proyecto. (ILPES, 2010)

La disponibilidad de transporte.

La empresa debe estar lista con los productos que va a transportar para ellos debe estar preparado con vehículos suficientemente equipados tomando en cuenta el medio en la que va a viajar. (ILPES, 2010)

La capacidad administrativa.

Se compone por la selección del tamaño tiene importancia suficiente por la cantidad y calidad del producto que labora en personal de la empresa asumiendo las labores del proceso del mismo, sin embargo, el personal administrativo tiene como fin supervisar, evaluar y controlar los productos ya elaborados que serán comercializados (ILPES, 2010)

2.3.7.4. Selección del tamaño adecuado.

(Raúl Coss, 2005) El tamaño del producto tiene la capacidad de entrar al mercado con posibilidades de posicionarse con un producto de calidad teniendo en cuenta las necesidades del consumidor para de esta manera poder satisfacer a cada uno de estos caracterizándose en el valor que se da a la comercialización, por lo tanto, se debe tener en consideración los criterios de los consumidores sobre el producto que quiere adquirir considerando los costos de producción para de esta manera prever a venta exitosa, utilidad y rentabilidad.

2.3.7.5. Tamaño óptimo.

Es el que hace mínimo el costo del capital invertido de cada unidad de producción durante el tiempo establecido de duración del mismo, es decir ayuda en la minimización de los costos unitarios y establecen el margen de ganancias de cada inversionista (Chaig, 2007).

A través de operaciones sencillas se realiza el respectivo cálculo considerando las variables que a continuación detallamos

- Inversión.
- Ciclo de vida de los equipos
- Costos unitarios
- Mercado.

2.3.7.6. Localización.

Es de suma importancia resaltar el lugar donde se va a realizar el proyecto esto constituye la parte fundamental ya que los consumidores sabrán donde ir de manera directa a adquirir el producto o bien deseado.

Para esto se debe analizar de manera exhaustiva la ubicación geográfica del local o empresa utilizando mecanismos y criterios sociales para que ayuden o aporten a la ubicación definitiva del negocio (Jácome, W, 2005)

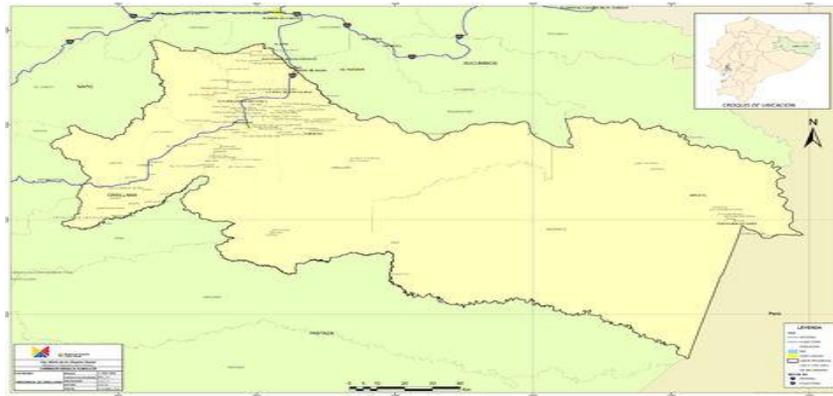
Factibilidad de ubicación.

La decisión de localización se desarrolla a un largo plazo en relación a la economía a la cual se toma en cuenta la localización de la tecnología que se utiliza dentro del proyecto, ya sea en las restricciones físicas en la viabilidad de los costos de operación y su respectivo capital asociado dentro de la ubicación posible, considerándose como un carácter definitivo que permite tener el mayor rendimiento del proyecto (Galán, 2004).

2.3.7.7. Macro localización.

Es la parte geográfica donde el proyecto se va a ejecutar es decir la ciudad o provincia que determina la ubicación definitiva del proyecto, se determina las características físicas y socio económicas que requiera el proyecto para de esta manera cubrir con los requerimientos requeridos (Luna, R; Chavez, Damaris, 2001).

Gráfico N°. 9: Mapa de la provincia de Orellana



Fuente: Google mapa (2018)
Elaborado por: (Moreira, 2018)

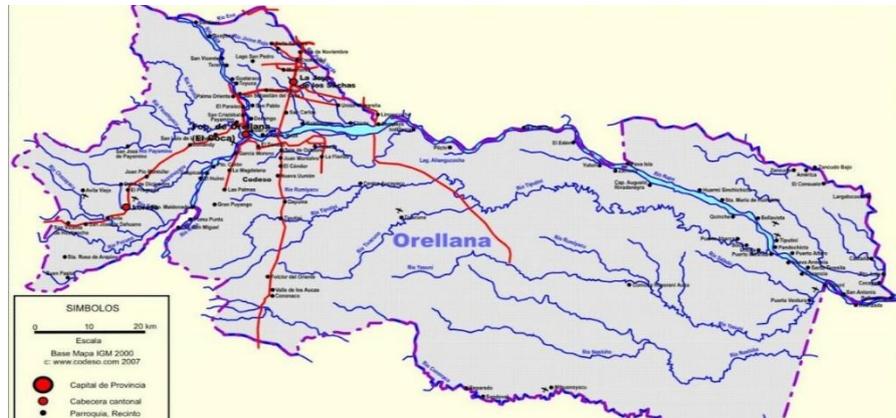
2.3.7.8. Micro localización.

Es necesario tener ya una ubicación específica donde se instalará el negocio, es decir puede estar ubicado en un cantón, el barrio urbanización, cooperativa y la dirección del lugar.

Se considera de manera primordial el terreno a ser usado para el proyecto siempre y cuando cumpla con los objetivos de lograr la más alta utilidad para la empresa, cabe

resaltar que se debe tener los medios de acceso al negocio para no complicarles el acceso a los clientes (Pimentel, 2008)

Gráfico N°. 10: Parroquia el Dorado



Fuente: Google mapa (2018)
Elaborado por; (Moreira, 2018)

2.3.8. Estudio administrativo y financiero.

2.3.8.1. Estudio administrativo.

Se determina como administrar un negocio o un proyecto de manera estructural, se puntualiza la forma de llevar a cabo las labores administrativas tanto en la dirección para tomar una buena toma de decisiones.

Una organización conformada por un grupo de personas que su fin u objetivo es conseguir y mostrar los elementos administrativos como la planificación, estrategias y las acciones establecidas con el fin de poder cumplir los objetivos establecidos dentro de la empresa. Por otra parte, se definen herramientas dentro de la organización de los recursos humanos. (Griffin, 2011).

2.3.8.2. Estudio económico- financiero.

Al estudiar este punto investigativo se determina los ingresos y costos del proyecto y con ello todos los recursos financieros con los beneficios que con lleva. El capital que se invierte es parte de los rendimientos financieros de ello depende para comenzar la secuencia de fabricación, negociación y comercialización. (Guzmán. F.;, 2010)

2.3.8.3. Estados financieros del proyecto.

(Eslava.J, 2003), Son apoyos contables que se presentan al finalizar el trabajo de la posición financiera en una fecha establecida, y los resultados que permiten establecer los cambios dentro del ejercicio de manera eficiente y oportuna.

Para el desarrollo del análisis y evaluación del proyecto de inversión, se debe establecer un ejercicio de manera simuladoría, cual base es las operaciones que se van a llevar a cabo en el proyecto financiero que se encuentra dentro de la siguiente proforma:

2.3.8.4. Estado de Inversión Inicial del proyecto.

La inversión inicial de proyecto se refiere a la totalidad del dinero para iniciar su actividad y por ende la salida en la cual incide costos y gastos, para ellos se establece un estado de inversión en donde se detalla específicamente lo que se va a requerir:

- Establecer un precio cancelado por el bien dentro de su capital.
- Conocer cuáles van a ser sus costos y gastos para iniciar. Y por de cuáles son los estímulos que tiene.

Estado de Resultados del proyecto.

Con este estado se debe mostrar de manera detallada los ingresos y egresos que se va a realizar durante todo el periodo.

2.3.8.5. Balance General del proyecto.

Se le denomina también estado de situación financiera muestra en forma detallada lo que la empresa posee como, por ejemplo:

- Caja
- Cuentas x cobrar
- Maquinaria
- Materia prima
- Vehículos

- Terreno
- Capital, etc.

2.3.8.6. Flujo de efectivo del proyecto.

Demuestra de manera cronológica las operaciones de entrada y salida durante todo el periodo económico de la empresa.

2.3.8.7. Evaluación financiera.

(Erossa.V, 2010) este tipo de evaluación se realiza con el fin de conocer la rentabilidad económica y social, de esa manera se podrá resaltar las necesidades de fondeo eficiente y rentable, que ayude a tener y recuperar los recursos de la mejor manera sin perjudicar la institución. La metodología de evaluación se podría aplicar a las siguientes áreas:

- Cuando se establece la instalación de la planta.
- Al momento de establecer una nueva evaluación de proyecto.
- La creación de las sucursales con su estudio apropiado.
- Reemplazo de las maquinarias por daños o no cuentan con la capacidad suficiente.

2.3.8.8. Presupuesto.

Se encarga de establecer una planificación a un largo tiempo es decir de más de cinco años, en donde se determina las ventas futuras, costos y gastos que se van a requerir durante la producción, para saber si se va a tener una utilidad dentro de esos años establecidos.

Se conoce también como una expresión cuantitativa al monto de cumplir los objetivos establecidos al inicio de la actividad, de esa forma se va controlando el progreso de tales objetivos (Guzmán. F.; 2010).

2.3.8.9. Razones financieras.

Son conocidas como herramientas que permiten analizar e interpretar la información de se elabora dentro del estado financiero, con las razones de manera estática, dinámica y mezclada:

- Estáticas. – Es en donde el numerador y denominador da como resultado los estados financieros estáticos.
- Dinámicas. – Este estado financiero tiene el numerador y denominador de forma dinámica.
- Mezcladas. – Es una combinación del estado estático y dinámico (Guzmán. F.;, 2010)

Método de evaluación de los proyectos de inversión.

Ayuda a tomar la decisión de rechazar o aceptar la inversión, ya que se realiza en base de las técnicas de evaluación de algunos métodos, siendo las más conocidas las siguientes:

- Periodo de recuperación. – Se encarga de determinar cuál es el tiempo que se necesita, para poder tener lo recursos suficientes después de la inversión.

El periodo de recuperación se los conoce por el número de años proyectados, y ello se los realiza con el respectivo flujo de caja. (Erossa.V, 2010).

- Método de Valor Presente Neto. – Esta se obtiene después de una inversión, después de realizar el costo de capital y su resta del valor inicial se obtiene el desembolso del proyecto, si es te valor es positivo permite conocer que la inversión es favorable y se puede aplicar (Erossa.V, 2010).
- Método de la tasa interna de retorno o TIR. - El valor presente del flujo de efectivo que se aplica en el futuro, o los ingresos después de establecer el costo inicial del proyecto.

Para conocer l factibilidad de proyecto es importante que se establezca la comparación de la TIR con su respectivo capital, es decir si la TIR es mayor del costo de capital, es

aceptable el presente proyecto, si es todo lo contrario es preferible no ponerlo en práctica (Erossa.V, 2010).

2.4. IDEA A DEFENDER

El diseño de un proyecto de factibilidad influye en la implementación de la creación de la planta procesadora de cárnicos, para la parroquia rural el Dorado, la misma que permitirá incrementar la rentabilidad a través de la venta del producto.

VARIABLES

- **Variable independiente:** Proyecto de factibilidad
- **Variable dependiente:** Implementación de la creación de la planta procesadora de cárnicos

PROCESO CÁRNICO

En el presente estudio de investigación, se ha podido observar que los habitantes de la parroquia el Dorado tienen mayor preferencia en el consumo de cárnicos procesados como la salchicha, mortadela y jamón. De esta manera la empresa tomará muy en cuenta el proceso minucioso de cada uno de estos productos, con el fin de que los posibles consumidores se sientan satisfechos de pagar por un producto de calidad.

Para la elaboración de los cárnicos procesados que tradicionalmente se ha venido realizando y que da lugar a productos muy apreciados por su gran calidad, está sujeta a las variaciones climáticas habituales, lo que determina cierta dificultad para garantizar las características del producto final. Esto resulta problemático, porque la sociedad actual demanda alimentos con una calidad definida y constante. Es por ello por lo que paulatinamente, a nivel industrial, se van desarrollando tecnologías que permiten sustituir etapas del procedimiento de elaboración que escapan al control del hombre por procesos en los que los parámetros de interés puedan ser regulados a voluntad.

Para conocimiento investigativo hablaremos del proceso de la salchicha el cual determina los siguientes pasos:

Los materiales que se emplean en la elaboración de esta clase de cárnicos son muy variables, pudiéndose englobar en dos grupos, como son:

INGREDIENTES Y ADITIVOS.

✚ Ingredientes

Los ingredientes que constituyen son, por una parte, las materias primas y, por otra, los condimentos y especias.

✓ Materias primas

Las características de las materias primas son de gran importancia en cuanto a que condicionan los procesos de elaboración y la calidad del producto final. La carne a emplear en la fabricación de estos alimentos depende del tipo de procesos que sufra el producto final, pudiendo proceder de una o varias especies (fundamentalmente cerdo y vacuno). La carne debe provenir de animales adultos, sanos y bien nutridos, a los que se ha debido dejar reposar tras las condiciones adversas que suponen necesariamente la selección, agrupamiento o transporte, que provocan miedo, fatiga, excitación, etc. Uno de los principales factores que determina la aptitud de la carne para ser transformada en este tipo de productos es el pH, es decir, el grado de acidez, que influye en las propiedades funcionales de la carne, tales como capacidad de retención de agua, solubilizarían de proteínas, etc.; en el color, y la susceptibilidad de la carne al ataque microbiano.

✓ Condimentos y especias

Se utilizan para conferir a los productos procesados en ciertas características sensoriales específicas al mismo. La sal común es el ingrediente no cárnico más empleado en este tipo de productos procesados.

Cumple una triple función: contribuye al sabor, actúa como conservador retardando el desarrollo microbiano, fundamentalmente porque reduce la disponibilidad de agua en el medio (actividad de agua) para el desarrollo de reacciones químicas y enzimáticas, y, por último, ayuda a la solubilizarían de las proteínas, lo que favorece la ligazón entre las

distintas materias primas, impartiendo una consistencia más adecuada a la masa procesada, mejora las propiedades emulsionantes, etc.

Para sazonar los embutidos se emplean, además, mezclas de una amplia variedad de componentes tales como pimentón, canela, pimienta, ajo, orégano, azúcar, etc., de acuerdo con la especificidad del producto de que se trate.

ADITIVOS

Son sustancias que se añaden a los productos alimenticios con objeto de modificar sus características técnicas de elaboración, conservación y/o adaptación al uso a que se destine, y que no se consumen normalmente como alimentos ni se usan como ingredientes característicos de los mismos.

Los aditivos y dosis autorizados están recogidos, dependiendo del tipo de proceso que sufra el producto, en listas positivas para productos cárnicos. Según la función que desempeñan, se clasifican como: - colorantes (curcumina, carotenoides, xantofilas, etc.); - reguladores del pH (ácido cítrico, láctico, gluco-deltalactona, etc.); - antioxidantes (ácido ascórbico y sus sales, entre otros); - conservadores (nitrito sódico y potásico, nitrato sódico y potásico, ácido sórbico, etc.).

PROCESO DE ELABORACION

En función del tipo de producto, la fabricación de los diferentes cárnicos puede constar de distintas fases, que en general se pueden agrupar en los procesos que se describen a continuación.

✓ Preparación De Las Materias Primas

La materia prima procedente de animales sanos, bien nutridos, este., que proporciona carne con niveles de pH adecuados, ha de estar sometida a condiciones higiénicas idóneas durante las operaciones de sacrificio, despiezado, etc.

Después deben ser rápidamente refrigeradas, en ocasiones incluso congeladas, principalmente cuando el período hasta la elaboración del producto terminado es prolongado.

La aplicación de estos tratamientos frigoríficos tiene como objetivo retardar el desarrollo de los microorganismos, evitar la aparición de alteraciones fermentativas en el tocino que favorecen el enranciamiento, y aumentar la consistencia, tanto de la carne como del tocino, para facilitar el corte durante su posterior picado o triturado. Es de suma importancia que además de la carne y los materiales grasos, el resto de los ingredientes utilizados presenten unas condiciones higiénicas adecuadas que con el correcto mantenimiento (limpieza, desinfección, etc.) de los equipos empleados en las diferentes etapas de elaboración del producto, que a continuación se describen, asegure el desarrollo adecuado del proceso tecnológico y la calidad final del producto.

✓ Picado

El picado de la materia prima se efectúa en picadoras, compuestas fundamentalmente por una tolva de carga, un tornillo la misma que empuja a los productos hacia las cuchillas giratorias que lo cortan y lo envían hacia un disco perforado con orificios de diversos diámetros, o bien en trituradoras del tipo «cutter» compuestas por un plato y cuchillas giratorias.

El tamaño de los fragmentos resultantes del picado va a estar regulado por los diferentes discos perforados o por el tiempo de picado y la velocidad de las cuchillas en las trituradoras. Según el grado de picado se pueden distinguir embutidos groseramente picados (chorizo), medianamente picados (salami) y finamente picados (sobrasada).

Este proceso se debe llevar a cabo con la materia prima refrigerada o congelada, a temperaturas inferiores a 7° C y vigilando que las cuchillas tengan un filo adecuado. De no ser así se produce un sobrecalentamiento de la masa, ocasionando un picado deficiente, con desgarramientos de la carne, que ocasiona excesivas pérdidas de exudado. Esto conlleva defectos en la posterior maduración y desecación del producto, dando lugar a superficies de corte poco definidas.

✓ Mezclado y amasado

Posteriormente al picado de la materia prima se procede a su mezcla y amasado con el resto de los ingredientes (condimentos y especias) y los aditivos. La mezcla y amasado de embutidos crudos puede realizarse inmediatamente después del picado de la materia prima (fabricación monofásica)

Otro sistema es dar tiempo a un precurado, durante uno o dos días, que proporcionan al producto mejor ligazón y consistencia al corte, así como un enrojecimiento más rápido y mayor estabilidad del color (fabricación difásica). Este proceso se realiza en máquinas mezcladoras-amasadoras provistas con paletas giratorias, a fin de conseguir una masa uniforme. Ha de realizarse al vacío, eliminando el aire ocluido en la masa para evitar alteraciones posteriores en el producto como decoloraciones, mayor desarrollo de microorganismos, etc. y manteniendo la temperatura de la masa por debajo de 4° C, para evitar que se contamine.

✓ Embutido

En este punto vamos a trabajar con la preparación de las salchichas como parte investigativo del tema de estudio.

Una vez preparada la masa se procede a llenar las tripas con ella. Para ello se emplean embudidoras provistas con boquillas lisas y no excesivamente largas que impidan el calentamiento de la masa. Se debe evitar la presencia de aire, tanto el ya existente en la masa y reducido con el empleo de mezcladoras al vacío como el que se pudiera producir durante el llenado de las tripas, por ejemplo, al realizarse ésta con presión insuficiente.

El aire da lugar a la formación de cavidades que pueden provocar en el producto decoloraciones o aparición de coloraciones anormales, enmohecimiento, etc. También se debe evitar durante el embutido que la masa entre en contacto con agua o con zonas húmedas que favorecerían también la aparición de coloraciones anormales.

✓ Cocción y ahumado

La cocción tiene por finalidad impartir al embutido una consistencia firme debido a la coagulación de las proteínas y a la deshidratación parcial del producto, fijar su color por desnaturalización de la mioglobina dando lugar a la formación del nitrosilhemocromo y prolongar su vida útil debido a la pasterización que supone.

La cocción se realiza, dependiendo del tipo de embutido, a temperaturas comprendidas entre 75-80° C, durante períodos de tiempo variables (10 a 120 minutos) y con humedades relativas altas (98-100 por 100).

El ahumado confiere al producto un aspecto y aroma característicos. Los compuestos de humo tienen un efecto bacteriostático y también producen una desecación que contribuye a inhibir el crecimiento bacteriano.

Los compuestos fenólicos del humo protegen en cierto grado los productos frente a la oxidación de la grasa. El ahumado se puede realizar en frío o en caliente (entre 20° y 80° C) con períodos de tiempo también variables, de 30 minutos a 48 horas dependiendo del tipo de embutido y con humedades relativas comprendidas entre el 60 y el 70 por 100.

✓ Maduración

Esta etapa es crítica dentro del proceso de fabricación de embutidos, ya que la masa fresca es muy susceptible al deterioro puesto que constituye un excelente medio de cultivo para el desarrollo microbiano, favorecido por el estado físico de las materias primas (picada) y por los elevados niveles de contaminación que tienen lugar cuando no se guardan las debidas condiciones higiénicas durante la manipulación de los diferentes ingredientes.

A lo largo de la maduración, procesos que se pueden englobar bajo el término «curado» los embutidos experimentan una serie de transformaciones físicas, químicas, bioquímicas y microbiológicas cuyas consecuencias fundamentales son un aumento en la estabilidad del producto y el desarrollo de las propiedades organolépticas características.

Durante la maduración se produce un enrojecimiento del producto. El color se extiende por lo regular desde el interior hacia afuera debido a la formación de nitropigmento favorecido por el paso de nitratos a nitritos por medio de microorganismos reductores.

✓ Conservación

En función de las características del embutido, éstos requieren distintas condiciones de conservación con objeto de asegurar su calidad durante períodos de tiempo más o menos prolongados.

En general, los productos cocidos, como salchichas, mortadelas, etc. sometidos a tratamientos térmicos suaves, deben conservarse en estado refrigerado. En los productos crudos curados, como salchichón, chorizo, etc., el efecto combinado de su bajo pH, la presencia de conservadores y la desecación con menor actividad de agua reduce de manera importante la necesidad de tratamientos frigoríficos en cuanto que se inhibe el desarrollo microbiano. (Empresas certificadas de carnicos, 2018)

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Cada investigación se encarga de establecer los métodos o pasos que se deben aplicar, en este caso se relaciona la metodología cualitativa y cuantitativa, ya que estudia el problema de manera teórica y también práctica, para conocer la importancia de la idea a defender.

Por lo tanto, se aplicará los siguientes métodos:

- **Cuantitativa:** Está orientada prácticamente al estudio de las variables y el análisis estadístico, está enfocado a cada una de las características cuantitativas.
- **Cualitativa:** Esta caracterizada por múltiples fenómenos y diversas categorías encargadas de la verificación de la idea a defender, en relación a la encuesta establecida.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para la investigación se utilizó algunos tipos de fuentes de información:

3.2.1 Exploratorio.

El método exploratorio es el que se utiliza para familiarizar cada fenómeno con el investigador, de los hechos o situaciones que ellos desconocen. El argumento que sostiene la investigación es que se finaliza cuando ya se tiene la suficiente información en relación a los que se desconocía, por ellos es lento el proceso debido a que no existe un método que ayude aproximarse a la realidad.

3.2.1.1 Investigación Descriptiva.

Según (Daniel, 2008) En esta investigación se pretende establecer la descripción de las situaciones y los eventos de la manifestación de los fenómenos. Se busca específicamente

las propiedades que son importantes, en relación a una serie de cuestiones que permite medir las variables independientemente y establecer la descripción de la investigación.

3.2.2 Investigación de campo.

(Daniel, 2008) Determina que la investigación de campo se elabora por informaciones que desarrollan en el lugar de los hechos para conocer sus problemas y poder establecer las correctas decisiones al tratar de resolver los problemas.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

En el tema de investigación emplearemos encuestas:

Población La parroquia el Dorado, según el censo del año 2010, contaba con una población de 1639 habitantes, y en relación al censo de la población y vivienda tiene una población de 872 que el 53% son hombres y el 47% en mujeres.

Tabla N°. 2: Población de la parroquia el Dorado según censo 2010

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN GADPR EL DORADO -2010					
AÑOS	CENSO	HOMBRE	%	MUJER	%
	2010				
POBLACIÓN	1639	872	53	767	47
TOTAL					

Fuente: INEC (2010)

Elaborado: (Moreira, 2018)

Muestra:

Se tomará una muestra de la parte proporcional de la población utilizando la siguiente fórmula:

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

Dónde:

- n = el tamaño de la muestra.
- N = tamaño de la población; siendo 737 habitantes de la parroquia.
- σ = Desviación estándar de la población con el 0,5.
- Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza del 95% con un valor de 1,96
- e = Límite aceptable de error 0,05%
- Siendo en nuestro caso el siguiente el cálculo a realizar
- n = el tamaño de la muestra.
- $N = 1639 (45\%) = 737$
- $Z = 1.96$
- $e = 5\% = 0,05$

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

$$n = \frac{737 \times 0.5^2 \times 1.96^2}{(737-1) \times 0.05^2 + 0.5^2 \times 1.96^2}$$

$$n = \frac{708}{3}$$

$$n = 236$$

La muestra de nuestra investigación será de 236 encuestados

3.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. Métodos.

- **Método inductivo.**

Según (Carvajal, 2006), En nuestra investigación aplicaremos los medios necesarios para poder alcanzar los objetivos que se ha trazado en la planta procesadora de cárnicos, por lo tanto, el producto tiene que salir a la venta con altos estándares de calidad para esto se empleará materia prima de la localidad pretendiendo al mismo tiempo apoyar a los ganaderos del territorio. (Moreira, 2018)

- **Método deductivo.**

(Carvajal, 2006) el método deductivo parte se los datos generales que permiten establecer el razonamiento lógico, dentro de los procesos de la elaboración de los cárnicos en la planta procesadora se establecen directrices en las cuales se enmarcan hacia investigaciones para llegar al mercado con productos innovadores capas de que sean únicos en la línea de venta del mismo, aquí juega un papel muy importante, la tecnología ya que despiertan interés para seguir variando el producto en el mercado (Moreira, 2018).

- **Método analítico.**

El GAD parroquial El Dorado, a través de la creación de la planta procesadora de cárnicos se proyecta a cubrir una demanda exigente en el mercado que vamos a realizar las ventas con el fin de satisfacer las múltiples necesidades de los posibles consumidores, brindando un producto de calidad.

3.5.2. Técnicas.

- **Encuesta.**

Son preguntas dirigidas a los posibles consumidores de cárnicos, consiste en realizar un conjunto de preguntas en relación a las variables de estudio, encargadas de medir el

contenido de cada pregunta ya sean estas de respuesta cerradas y habientes, permiten verificar la idea a defender del estudio (Daniel, 2008).

Con el apoyo de las personas encuestadas y con los resultados que arrojen en la misma se podrá definir de manera eficaz los puntos de requerimiento de los clientes así mismo se determinará los deseos y necesidades que ansían a la hora de consumir el producto. (Moreira, 2018)

- **Entrevista.**

Con una serie de preguntas mediante denominación de diálogo que se planteará a los posibles clientes potenciales despejaremos dudas o interrogantes que tienen a la hora de comprar y consumir el producto cárnico, sabremos también las opiniones de cada uno de los entrevistados que nos servirán de ayuda para mejorar la situación de la planta procesadora (Daniel, 2008)

- **Observación.**

El proyecto se realiza en la parroquia El Dorado, se trabajará con ganaderos de la zona por lo mismo se tendrá en cuenta la calidad del producto garantizando de esta manera un producto fiable para el consumo humano (Daniel, 2008)

3.5.3. Instrumentos

Con la ayuda de los diferentes libros o textos serán aquellos que servirán para validar los análisis aportados a la información, estos serán la guía para el investigador los mismos que aportarán a los temas que competen a la investigación. (Daniel, 2008)

3.4.TABULACIÓN /ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las siguientes encuestas están aplicadas a los productores de la parroquia el Dorado siendo estos los que representan la verdadera validación de los resultados obtenidos, los mismos que servirán como indicadores claros para el cual se pretende medir.

Para la confiabilidad que representa este estudio es necesario la opinión crítica de los 50 encuestados con edades comprendidas de 18 a 60 años de edad ya que no existe una edad determinada para que este pueda ser productor de la zona.

Con la validación de las respuestas otorgadas por los encuestados se optimizará el tiempo y los recursos en la correcta ejecución del diagnóstico ya que se evaluará de manera más clara los posibles errores para en lo posterior hacer correcciones en las actividades que realiza la empresa como también poner en práctica las sugerencias o alternativas que arrojen los resultados de la encuesta.

Por lo tanto a continuación se representa de manera gráfica los resultados arrojados por las encuestas entabladas:

1. ¿Dentro de los derivados de los cárnicos, cual considera usted que generaría mayor rentabilidad al momento de la comercialización?

Tabla N°. 3: Derivados de los cárnicos.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Carne de Res	12	24%
Carne de Cerdo	28	56%
Carne de Gallina	10	20%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 11: Derivados cárnicos



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Según los resultados arrojados en las encuestas 28 productores con un 56% considera que la carne de cerdo genera una rentabilidad mayor en ventas ya que es considerada la más apetecible para la población de la parroquia El Dorado; 12 productores con un 24% piensa que la carne de res es más consumida ya que aporta proteínas, grasas, minerales en la dieta humana; y por ultimo 10 productores con un 20% se mantiene que la carne blanca es más sana por lo que prefiere criar y comercializar este tipo de cárnico

2. ¿Cuáles son los medios que usted usa para trasladar la producción hasta la entrega?

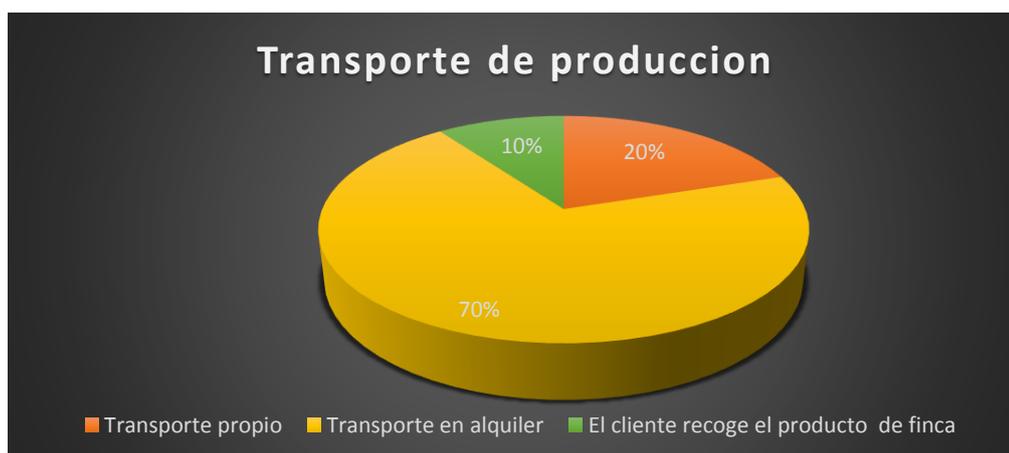
Tabla N°. 4: Transporte de la producción.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Transporte propio	10	20%
Transporte en alquiler	35	70%
El cliente recoge el producto de finca	5	10%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 12: Transporte de la producción.



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Según el análisis de las encuestas hay productores que poseen vehículos propios siendo estos 10 con un 20% ya que este genera grandes ventajas es decir decide hacia dónde dirigirse, a qué horas desplazarte, qué rutas tomar, etc.; 35 productores con un 70% alquilan el vehículo ya que su economía no le permite tener esta clase de vehículos transportadores de cárnicos: y 5 productores con un 10% prefieren que el producto sea recogido en la misma finca ya que estos poseen su propio matadero y presumen de cuartos fríos para la conservación del cárnico.

3. ¿Usted recibe asistencia técnica especializada para la crianza del ganado?

Tabla N°. 5: Asistencia Técnica para ganado.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	7	14%
No	35	70%
A veces	8	16%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 13: Asistencia Técnica para ganado



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Lamentablemente la mayor parte de los productores (35) con un 70% no reciben asesoría técnica ya que la institución de productores agropecuarios a través de profesionales piden cumplir con ciertas condiciones para que tengan asesoría gratuita por esta razón se quedan excluidos a los beneficios que brinda este instituto que se encuentra ubicado en la parroquia el Dorado; 7 productores de ganado con un 14% si reciben la asesoría pertinente logrando así tener un ganado en óptimas condiciones de calidad y de la misma manera la rentabilidad de estos productores se ven beneficiados; mientras 8 productores con un 16% manifiestan que reciben esta clase de beneficios a veces ya que son conscientes en poner poco interés en el tema.

4. ¿Cuántas cabezas de ganado comercializa Ud. al año?

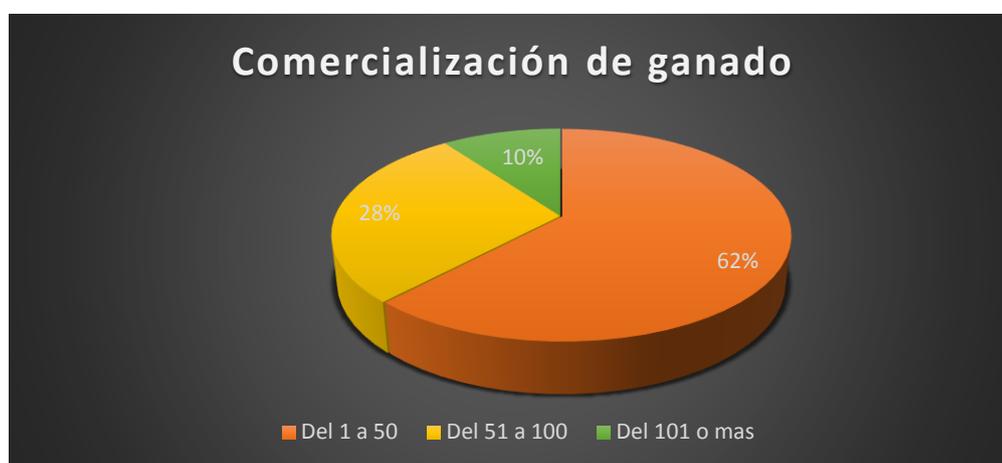
Tabla N°. 6: Comercialización de ganado

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Del 1 a 50	31	62%
De 51 a 100	14	28%
De 101 o mas	5	10%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 14: Comercialización de ganado



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Dentro de la comercialización se debe tomar en cuenta la oferta y la demanda por esta razón 31 productores con un 62% comercializan de 1 a 50 cabezas de ganado al año teniendo como destino las plantas procesadoras y el mercado interno ya que su consumo per cápita es de 50,1 Kg por habitante; 14 productores con un 28% comercializa 51 a 100 cabezas de ganado / año ya sea a los mayoristas o intermediarios garantizando un precio asequible y un producto de calidad; y 5 productores representando un 10% comercializa de 101 en adelante cabezas de ganado siendo este un numero potencial dentro de los productores de la zona.

5. ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que incide en el bajo nivel de la producción crianza del ganado?

Tabla N°. 7: Incidencia en el bajo nivel de producción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de asistencia técnica	38	76%
Enfermedades del ganado	12	24%
Contaminación climática	0	0%
Alimento con demasiados químicos	0	0%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 15: Incidencia en el bajo nivel de producción



Fuente: Encuestado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

El bajo nivel de producción de ganado se debe a muchos factores como expresan los productores es así que 38 productores con un 76% aducen que este problema se debe a la falta de asesoría técnica ya que no cuentan con personal técnico que les apoyen en esta clase de asesorías; 10 productores con un 12 % aducen que este problema incide por las enfermedades del ganado ya que no tienen un manejo sanitario adecuado.

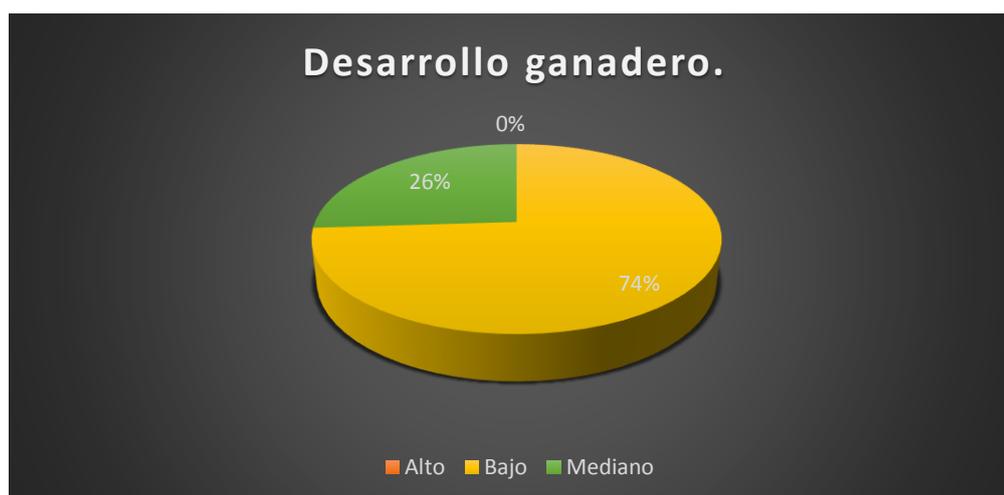
6. ¿Según su criterio, en qué grado de desarrollo ganadera se encuentra la parroquia El Dorado?

Tabla N°. 8: Desarrollo ganadero

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	0	0%
Bajo	37	74%
Mediano	13	26%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 16: Desarrollo ganadero.



Fuente: Encuestado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Ecuador se encuentra en vías de desarrollo por lo tanto sus provincias, cantones y parroquias son los principales gestores en generar la economía del país por esta razón la parroquia el Dorado juega un papel muy importante en contribuir al avance de desarrollo del mismo, sin embargo los encuestados creen que la parroquia se encuentra a un nivel medio - bajo siendo esto el criterio de 37 personas con un 76% que están en nivel bajo y 13 personas con un 26% que están en un nivel medio en lo que concierne al desarrollo ganadero.

7. Qué nivel de rentabilidad genera la comercialización de ganado.

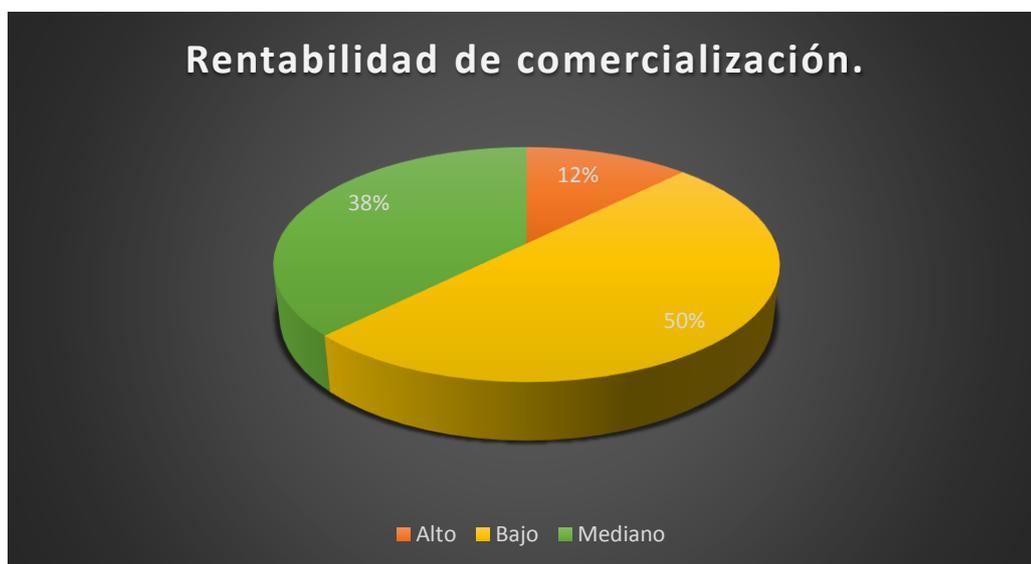
Tabla N°. 9: Rentabilidad de comercialización.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	5	12%
Bajo	20	50%
Mediano	15	38%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 17: Rentabilidad de comercialización.



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

Según 5 encuestados con un 12% manifiesta que la rentabilidad por la comercialización de ganado es alta ya que los pobladores prefieren consumir este tipo de cárnicos; 20 personas con un 38% asegura que es baja la rentabilidad ya que los habitantes se están inclinando más por la comida vegetariana; y 15 encuestados con un 12% dice que es mediana la rentabilidad por que los posibles clientes potenciales consumen en cantidades bajas la carne.

8. ¿Qué nivel de importancia le daría usted al estudio del impacto ambiental, previo a la instalación de la planta procesadora de cárnicos?

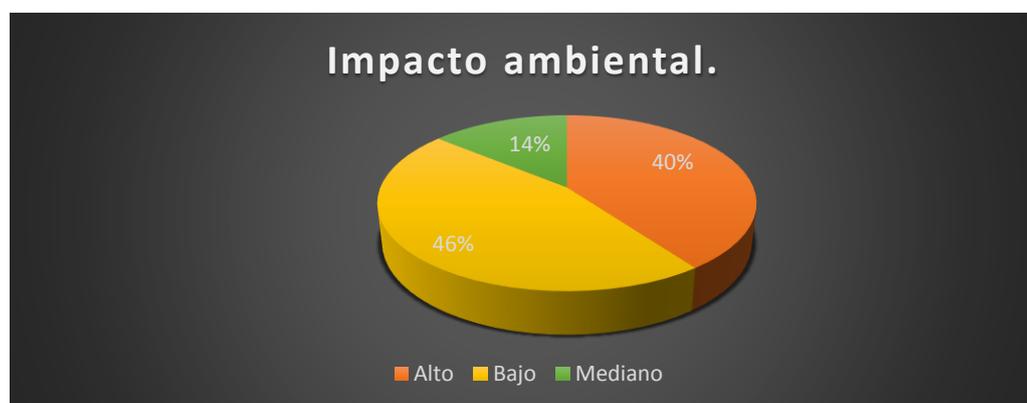
Tabla N°. 10: Impacto ambiental

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	20	40%
Bajo	23	46%
Mediano	7	14%
TOTAL	100	100%

Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 18: Impacto ambiental



Fuente: Encuestado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Análisis e interpretación:

El nivel de importancia sobre el impacto ambiental es muy discutido ya que no se tiene la suficiente conciencia en cuidar el medio ambiente, nos falta tomar medidas de precaución para aportar al cuidado de la naturaleza. Por este motivo 20 productores con un 40% manifiesta que el nivel de importancia que se da a este tipo de estudio es alto ya que las personas se concientizan de los cambios climáticos que se está dando debido al auto destruímiento de la capa atmosférica, mientras que 23 encuestados con un 46% dice que el nivel es bajo ya que somos personas conformistas es decir no tomamos conciencia del daño que causamos al planeta por no tener reglas ambientales; 7 encuestados con un 14% aduce que el nivel es mediano ya que hay personas que aportan con el cuidado y

preservación del planeta mientras otros se dedican a destruir con la utilización de muchos químicos.

Análisis de los resultados para la verificación de la idea a defender

Luego de realizar la debida tabulación, y análisis de los resultados obtenidos por las encuestas a los 50 productores de la parroquia el Dorado se puede manifestar que tienen muchas maneras de visualizar las cosas teniendo en sí alternativas para la crianza y comercialización del ganado que a lo posterior será vendido a los posibles clientes potenciales, poniendo de esta manera en práctica la entrega del producto cárnico en forma efectiva y al mismo tiempo brindando un servicio satisfactorio para los consumidores.

Después de aplicar las encuestas podemos observar el gran interés que tiene el productor por generar el desarrollo local a través de las ventas de su producto enmarcándose al fomento de la seguridad alimentaria, aportando así al mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores de la parroquia el Dorado.

Para la verificación de la idea a defender de este tema de estudio se puede manifestar que es positiva ya que existen productores que pueden proveer la materia prima a la planta procesadora de cárnicos de esta manera tenemos la certeza que la planta no descansara por falta de insumos por parte de los proveedores.

Por lo tanto, para la creación de la planta procesadora de cárnicos es necesario realizar un estudio de mercado, y saber cuáles son los requerimientos técnicos y organizacionales para que se pueda determinar si el proyecto es viable o no.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

TEMA

Proyecto de factibilidad para la creación de la planta procesadora de cárnicos, para el Gobierno Autónomo Descentralizado parroquial rural El Dorado, perteneciente al cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana, periodo 2018.

4.1.CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.1.1. Perfil del proyecto.

4.1.1.1.Nombre del proyecto

Estudio de factibilidad para la creación de la planta procesadora de cárnicos, para el Gobierno Autónomo Descentralizado parroquial rural El Dorado, perteneciente al cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana.

4.1.1.2.Objetivo de la propuesta

Recoger toda la información necesaria para iniciar con el negocio para poder ser competitivo ofreciendo un servicio y productos con los mejores estándares de calidad, con materia prima que la localidad genera, además manejar el producto con control sanitario y ambiental, lo cual asegura la particularidad del mismo.

4.1.1.3.Entidad ejecutora.

El Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural El Dorado, a través de los socios del proyecto se encargará de industrializar el producto cárnico para la localidad con el propósito de fortalecer la organización, fomentando las actividades productivas de cada uno de los que la integran.

4.1.1.4.Cobertura y localización.

La planta procesadora de cárnicos como producto de comercialización estará ubicada en la parroquia rural El Dorado, cantón Francisco de Orellana, provincia De Orellana, se pretende tener una cobertura de ventas a nivel local y nacional.

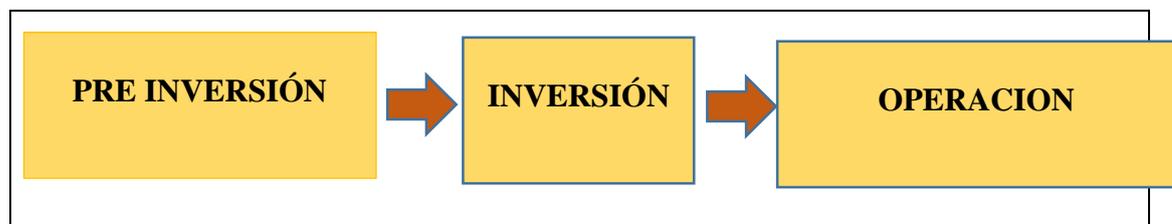
4.1.1.5.Población beneficiaria del proyecto.

Los beneficiarios directos serán todos aquellos que habiten en la parroquia El Dorado los mismos que en su mayoría han decidido participativamente trabajar para el fortalecimiento de la producción familiar en torno a la implementación de la crianza de especies menores como también al cultivo de las tierras.

4.1.1.6.Plazo de ejecución.

Como plazo mínimo para esta implementación se ha considerado 6 meses conforme a la secuencia de las etapas de ejecución del mismo

Gráfico N°. 19: Etapas de Ejecución



Fuente:

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.1.1.7.Monto.

Las cifras que se mencionan a continuación \$ 344 254, son cálculos inexactos ya que se estima una aproximación a inversión de la creación de la empresa cárnica.

4.1.1.8.Financiamiento.

El GAD de la parroquia El Dorado será quien aporte con el 75% de la inversión, el otro 50% será el aporte de los socios de la planta de cárnicos, cabe mencionar que muchos de los socios serán acreedores de préstamos bancarios.

4.1.1.9.Sector y tipo del proyecto.

- **Producción.**

Con la adquisición de la materia prima (carne), de la localidad la planta procesadora tendrá como objeto transformar los cárnicos en productos que la población lo requiera según arrojen las encuestas

- **Económica.**

El proyecto se enfoca a obtener una rentabilidad fructífera tanto como para la empresa como para los socios entregando un producto de calidad y con precios asequibles.

4.2.Diagnóstico del problema.

4.2.1. Descripción de la situación actual del proyecto.

La zona del Dorado cuenta con producción de ganado vacuno, porcino y de especies menores es muy abundante, sin embargo, la manera de crianza es poco técnica ya que siguen utilizando herramientas poco efectivas dificultando de esta manera la calidad de la carne que se va a procesar, por lo tanto, es una traba importante para penetrar el producto en un mercado competitivo. Para la construcción de la planta procesadora de cárnicos se debe definir las estrategias tanto de producción como de comercialización para que la empresa prospere y alcance las metas y objetivos deseados, satisfaciendo los gustos y necesidades de los consumidores exigentes.

4.3. Matriz FODA

A través de la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), considerada esta como una herramienta que nos permite mirar la situación actual de la empresa se evaluará los factores fuertes y débiles de la planta procesadora.

Tabla N°. 11: Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de materia prima cárnica • Local propio • Personal con experiencia • Capital para invertir • Precios bajos a los posibles consumidores • Mercado potencial para las ventas • Apoyo del GAD parroquial El Dorado 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación de tecnología • Oferta de materia prima cárnica • Posicionamiento en el mercado local • Crear una marca propia • Ampliar las ventas en los mercados aledaños • Alianzas con el GAD parroquial El Dorado • Aprovechamiento de la demanda del producto que se va a comercializar
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • La asistencia técnica es escasa • la tecnología es ausente en el negocio • los trabajadores de la empresa no tienen constantes capacitaciones • no cuentan aún con registros sanitarios • no cuentan con un sistema publicitario 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevados precios en los insumos y materiales agrícolas • Crisis económica nacional. • Clientes poco satisfechos • Posicionamiento de otras plantas procesadoras de cárnicos en la localidad. • Deslealtad por parte de los trabajadores • Ausencia de controles de calidad sanitaria

<ul style="list-style-type: none">• no se cubre con la capacidad de satisfacer la demanda	<ul style="list-style-type: none">• Incumplimiento de los proveedores
---	---

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.4. CRUCE DEL FODA

Tabla N°. 12: Cruce del FODA

<p style="text-align: center;">Factores Internos</p> <p style="text-align: center;">Factores Externos</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Disponibilidad de materia prima cárnica 2. Local propio 3. Personal con experiencia 4. Capital para invertir 5. Precios bajos a los posibles consumidores 6. Mercado potencial para las ventas 7. Apoyo del GAD parroquial El Dorado 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La asistencia técnica es escasa 2. la tecnología es ausente en el negocio 3. los trabajadores de la empresa no tienen constantes capacitaciones 4. no cuentan aún con registros sanitarios 5. toma de decisiones incorrectas 6. no cuentan con un sistema publicitario 7. no se cubre con la capacidad de satisfacer la demanda
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Innovación de tecnología 2. Oferta de materia prima cárnica 	<p style="text-align: center;">(FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Al tener disponibilidad de materia prima cárnica se podrá satisfacer la demanda de las necesidades de los clientes (F1, O7) 	<p style="text-align: center;">(DO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con la tecnología ausente en el negocio difícilmente se ampliar las ventas en los mercados aledaños. (D2, O5)

<p>3. Posicionamiento en el mercado local</p> <p>4. Estabilidad económica</p> <p>5. Ampliar las ventas en los mercados aledaños</p> <p>6. Alianzas con el GAD parroquial El Dorado</p> <p>7. Aprovechamiento de la demanda del producto que se va a comercializar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Con la fijación de un precio bajo se podrá posicionar en los mercados locales (F5, O3) • Con el apoyo del GAD parroquial El Dorado se logrará mantener una estabilidad económica. (F7, O4). • Es competitiva ya que tiene ofertas de materia prima cárnica aprovechando de esta manera para satisfacer la demanda de los consumidores. (F6, O2, O7) • Al contar con personal con experiencia será más fácil ampliar las ventas en los mercados aledaños. (F3, O5) 	<ul style="list-style-type: none"> • Al no contar con un sistema publicitario el posicionamiento en el mercado será nulo. (D5, O3) • La asistencia técnica es escasa por parte de GAD parroquial El Dorado. (D1, O6) • No se cubre con la capacidad de satisfacer la demanda por lo tanto la estabilidad economía puede declinar. (D6, O4) • Los posibles consumidores desconocen de la existencia del negocio por lo que resulta casi imposible posicionarse en el mercado local. (D4, O3) • Los trabajadores de la empresa no tienen constantes capacitaciones de innovación de tecnología. (D3, O1)
---	--	---

AMENAZAS	(FA)	(DA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elevados precios en los insumos y materiales agrícolas 2. Crisis económica nacional. 3. Clientes poco satisfechos 4. Posicionamiento de otras plantas procesadoras de cárnicos en la localidad 5. Deslealtad por parte de los trabajadores 6. Ausencia de controles de calidad sanitaria 7. Incumplimiento de los proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • No importa cuanta disponibilidad haya de materia prima cárnica cuando los precios en los insumos y materiales agrícolas son elevados (F1, A1) • Es competitiva, pero se puede llegar al fracaso por déficit de capital (F6, A5) • Cuenta con capital para invertir sin embargo la crisis del país puede afectar. (F4, A2) • Las ausencias de controles de calidad sanitaria hacen que los precios bajen (A6, F5) • Cuenta con local propio, pero no cuenta con una planificación bien estructurada 	<ul style="list-style-type: none"> • La asistencia técnica es escasa por la crisis económica existente en el país. (D1, A2) • La tecnología es ausente en el negocio por lo mismo no hay los debidos controles de calidad. (D2, A6) • Los posibles consumidores desconocen de la existencia del negocio ya que no cuentan con un sistema publicitario por lo mismo no se pueden posicionar en el mercado (D4, D5, A4) • El incumplimiento de los proveedores puede ocasionar el no cubrir con la capacidad de satisfacer la demanda • (D7, A5) • No se cubre con la capacidad de satisfacer la demanda por ende se crea clientes poco satisfechos. (D6, A3) • La tecnología es ausente en el negocio por este motivo los precios en los insumos y materiales agrícolas son elevados.

	<ul style="list-style-type: none">• El apoyo del GAD parroquial El Dorado es limitado por lo que puede causar déficit de capital. (F7, A5).	(D2, A1)
--	---	----------

Elaborado: (Moreira, 2018)

4.5. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA MATRIZ FODA

En este análisis podemos observar los puntos débiles y fuertes de la empresa de esta manera nos podemos dar cuenta en qué situación se encuentra la misma, sirviéndonos de gran ayuda para aportar con estrategias y desarrollar planes trazados para poder mantener o remediar alguna anomalía que se encuentre cruzando el negocio.

1. Las estrategias FO:

Las fortalezas como las oportunidades son variables de éxito absoluto, pero no siempre se mantiene en este punto por lo tanto se debe estar preparado para unir fuerzas con el equipo de trabajo para combatir las debilidades y evitar que se conviertan en amenazas.

EJEMPLO: Al tener disponibilidad de materia prima cárnica se podrá satisfacer la demanda de las necesidades de los clientes (F1, O7), de esta manera estamos trabajando estrechamente con los proveedores de la localidad convirtiendo en una fortaleza grande al tener personas que nos repartan la carne sin nosotros tener que preocuparnos.

2. Las estrategias DO:

Las debilidades de la empresa pueden llevar rápidamente a la ruina empresarial impidiendo tener una posición en un mercado, sin embargo, la existencia de oportunidades que se pueden presentar día a día puede ser motivo de volver a levantar al negocio considerando un éxito empresarial

EJEMPLO: Si los socios dependen de un crédito bancario y este no es pagado rigurosamente es muy común que la empresa fracase afectando así la estabilidad económica de la misma, pero si los socios emplean de forma rápida una estrategia de negocio que genere una oportunidad de salir del problema pues este puede recuperarse y conseguir salvar a la empresa

3. Las estrategias FA.:

Si la empresa está protegida con estrategias que le permita enfrentar cualquier tipo de dificultad seguro evadirá las amenazas que se le presenten como por ejemplo la

competencia que son las que brindan productos con similares características a precios bajos y con producto de calidad

EJEMPLO No importa cuanta disponibilidad haya de materia prima cárnica cuando los precios en los insumos y materiales agrícolas son elevados (F1, A1), es así que el mercado sufre alteraciones en los precios siendo los consumidores finales quienes sufren estas variaciones

4. Las estrategias DA:

La empresa debe estar siempre dispuesta a defenderse de las debilidades y amenazas externas, ya que estas dos variables son debilidades que enfrenta la empresa por lo mismo se las debe evitar para llegar al cese definitivo de la empresa

EJEMPLO: la empresa se siente acorralada cuando no puede satisfacer los deseos y necesidades del consumidor es decir la empresa no cubre con la demanda requerida es así que el cliente busca en otras empresas lo que la nuestra no le puede ofrecer.

4.6. IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

El problema que se genera en la planta procesadora de cárnicos en si es la falta de control técnico especializado, ya que los insumos y materiales no son los adecuados para la producción por lo tanto se puede ocasionar un declive empresarial por que no están en el sitio competitivo en el mercado generando de esta manera perdidas en la economía del negocio.

4.7. ÁRBOL DE PROBLEMAS

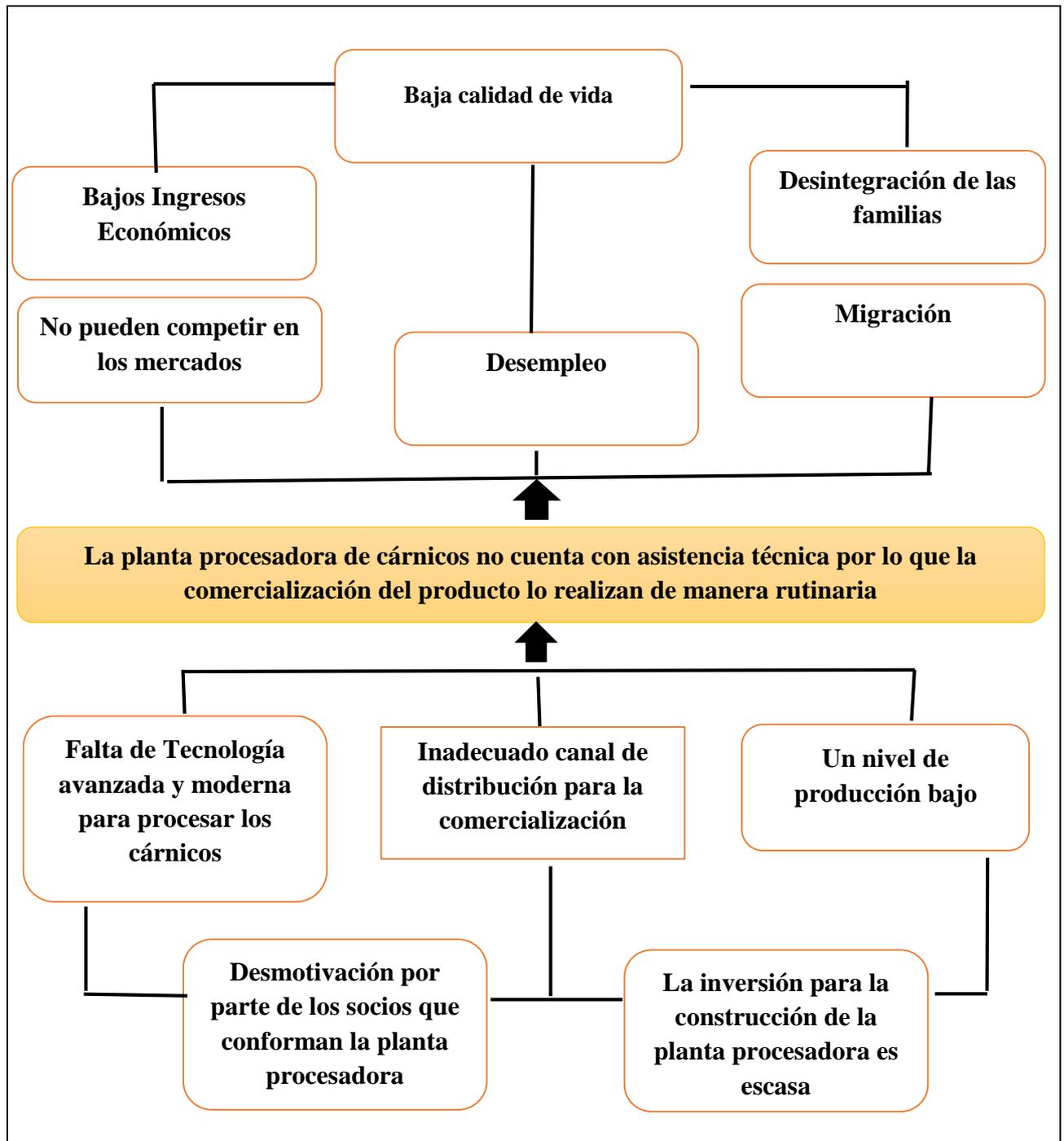
La planta procesadora cree necesario buscar técnicas que permitan identificar las causas y efectos para comprender mejor el proyecto, este método permite planificar una solución que permita garantizar el éxito de la empresa. Para un mejor entendimiento plantearemos el árbol de problemas de la planta procesadora de cárnicos de la siguiente manera:

- En la parte superior o también denominado hojas y ramas se pueden encontrar los efectos y consecuencias.

- En la parte céntrica o también llamado tronco se encuentra el problema principal.
- En la parte inferior o llamado también raíces se encuentran las causas del problema

4.7.1. Árbol de Problemas.

Gráfico N°. 20: Árbol de problemas



4.8. Estudio de mercado.

Mediante un análisis de mercado podemos determinar la demanda y oferta del producto, así como también la fijación del precio y los canales de distribución que se utilizarán para la comercialización en la parroquia el Dorado.

Se establecerá las condiciones y características del producto determinando a los posibles clientes potenciales.

4.8.1. Descripción del producto.

4.8.1.1. El producto

A nivel general el consumo de carne es excesivo por la población mundial ya que es un producto pecuario de mayor valor por poseer proteínas, minerales, grasas, vitaminas y otros componentes bioactivos, mucho se recomienda comer este producto ya que aporta grandes beneficios nutricionales capaz de reactivar el metabolismo del cuerpo humano.

4.8.1.2. Valor nutricional de la carne

Gráfico N°. 21: Valor nutricional de la carne

		Calorías	Grasas (g)	Colesterol (mg)
	CARNE DE GALLINA	162	7.1	80
	CARNE DE RES	175	8.0	71
	CARNE DE PESCADO	84	0.9	54
	CARNE DE CERDO	165	5.7	67

Fuente: (maxicarne, 2018)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.8.2. Demanda

En la parroquia el Dorado la cantidad de productos cárnicos que demanda el mercado local es muy grande ya que los posibles consumidores son de la provincia de Orellana y buscan satisfacer los deseos de cada uno de ellos con precios asequibles.

La demanda tiene como objeto principal medir los requerimientos de un mercado con respecto al producto que la población lo requiera es decir cubrir la las exigencias y deseos de los posibles clientes

En el estudio de este tema se puede determinar que la población identificada determina que las preferencias de consumo de carne procesada es el Jamón, Salchicha y Mortadela teniendo está más aceptación en base a los hábitos de compra y consumo por lo cual se determina la demanda insatisfecha.

4.8.3. Estimación de la demanda.

Ecuador es un país que demanda la producción de cárnicos siendo este uno de los pilares de la alimentación local. En esta actividad se dedican un número considerable de productores cubriendo la demanda interna de la provincia de Orellana dando lugar a que el producto local se posicione o se dirija en forma específica a ciertos segmentos de los mercados de la provincia.

El gobierno ecuatoriano apuesta por el sector productor ya que este es generador de ingresos para la economía local por lo que apoya a sus productores del sector agrícola e industrial.

Los socios de la planta procesadora de cárnicos no crean necesidades, pero desarrollan productos para satisfacerlas, ejercen influencia sobre la demanda de productos y/o servicios atractivos, los deseos son ilimitados, mientras que los recursos no; el comprador compra beneficios.

Para comprobar la demanda histórica se ha investigado los antecedentes en cuanto a la existencia las distintas tiendas que cubren las necesidades de la ciudadanía a nivel país

como también a nivel local, acudiendo a información disponible de: el Servicio de Rentas Internas, páginas web.

Lamentablemente no existen datos históricos relacionados con este tipo de servicios, a pesar de que están en el mercado, pero son muy recientes como para que existan datos anteriores; por lo que, ha sido necesario recurrir a la información proporcionada por personas entrevistadas por parte del investigador, es decir haciendo uso de las fuentes primarias

Para información se detalla las plantas más importantes procesadoras de cárnicos del país para saber cuál es la demanda insatisfecha del mismo.

Gráfico N°. 22: Competencia de cárnicos procesados del país

N ^a .	NOMBRE EMPRESA	PRODUCTO	UBICACIÓN
1	Procesadora nacional de alimentos C.A PRONACA	Elaboración y conservación de cárnicos Mr. Pollo Mr. Cerdo	Sus instalaciones se encuentran en la ciudad de Guayaquil
2	La ibérica	Elaboración y conservación de cárnicos	Está ubicada en la ciudad de Riobamba con la dirección en la Colombia 2416 y Larrea a cuatro cuadras de la Condamine
3	El artesano	Elaboración y conservación de cárnicos	Está ubicada en la ciudad de Quito en la dirección De los Cipreses N 61-69 y de los Helechos
4	Don Diego	Mortadela Jamón salchichas	Está ubicada en Latacunga sus instalaciones en el Km. 2500 de la carretera Latacunga -Ambato.

Fuente: (Empresas certificadas de carnicos, 2018)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Es de suma importancia resaltar el número de habitantes que tienen la necesidad de satisfacer los deseos y gustos alimenticios por esta razón se cuantifica a través del censo poblacional del año 2010, que la parroquia el Dorado cuenta con una población de **1639** habitantes,

A partir de este dato, se procede a realizar la proyección para los años de demanda del producto, además de considerar el estrato de nivel socio económico A, B, C+, que según el INEC a nivel provincial con un número de habitantes de 42.010, se encuentra en el 36%, debiendo considerar además el número de veces que los posibles clientes consumen los productos procesados cárnicos, aspecto que fue investigado con entrevistas a los ya mencionados en la tabla anterior.

Tabla N°. 13: Demanda de salchichas

DEMANDA SALCHICHAS	
CANTIDAD	PRECIO
700	4
300	3,8
100	2
539	1,5
1639	

Gráfico N°. 23: Demanda de salchichas

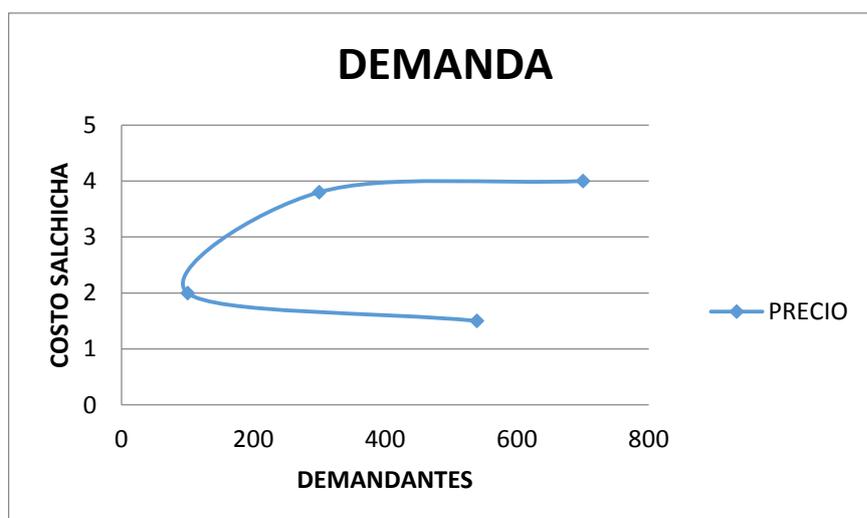


Tabla N°. 14: Demanda de mortadela

DEMANDA MORTADELA	
CANTIDAD	PRECIO
500	4,2
800	3
250	1,5
89	1,2
1639	

Gráfico N°. 24: Demanda de mortadela

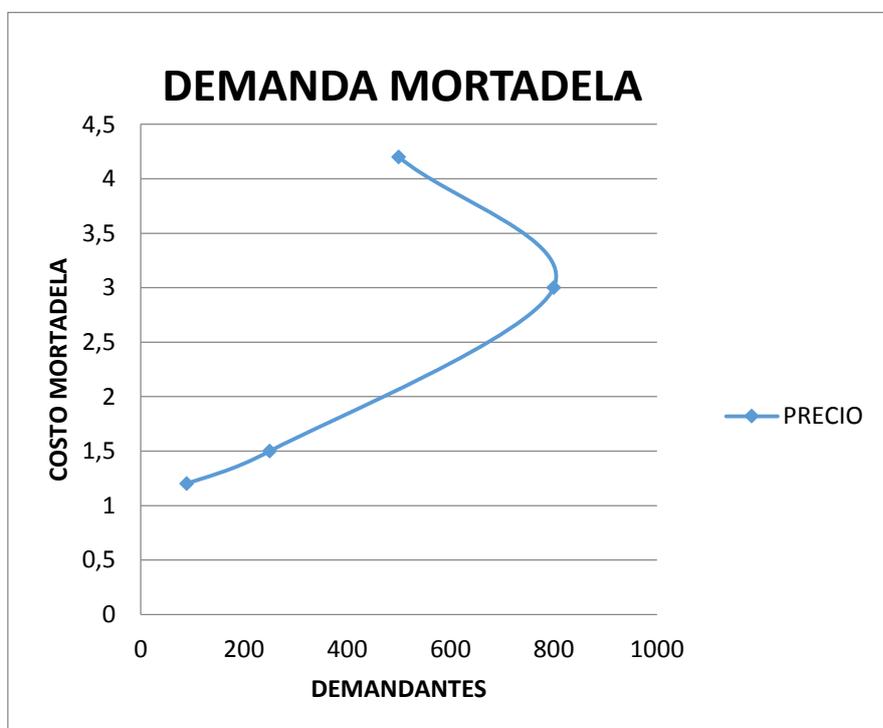


Tabla N°. 15: Demanda de Jamón

DEMANDA JAMÓN	
CANTIDAD	PRECIO
250	5
809	3
405	2,5
175	2
1639	

Gráfico N°. 25: Demanda de jamón

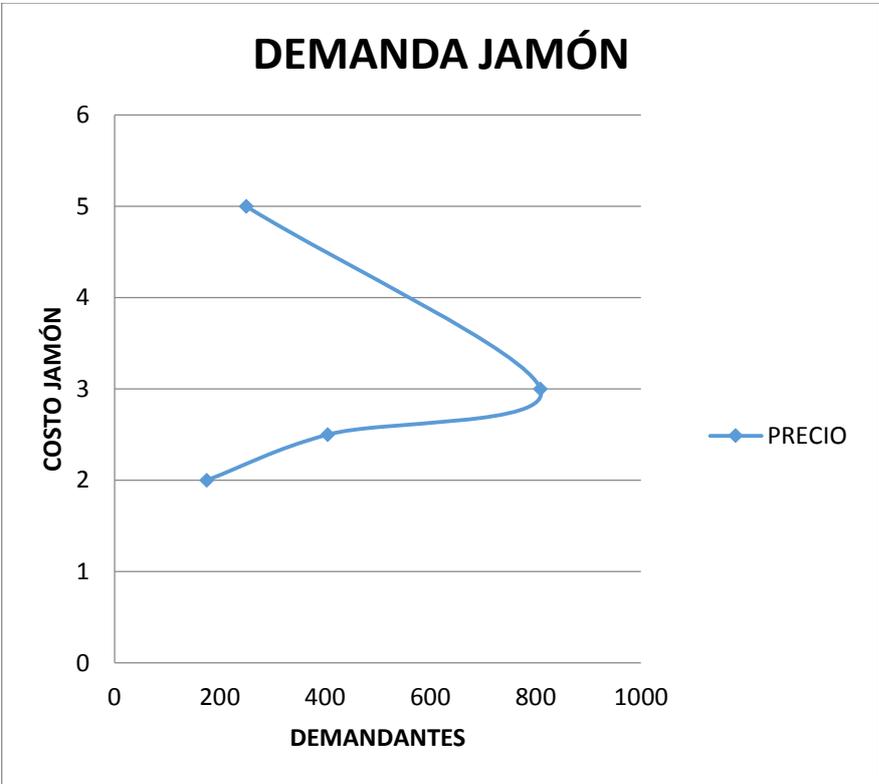


Tabla N°. 16: Demanda

AÑO	PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO SALCHICHA 36% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO MORTADELA 36% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO JAMÓN 36% ANUAL
1	10000	12000	18000
2	13600	16320	24480
3	18496	22195	33293
4	25155	30185	45278
5	34210	41052	61578

Fuente: INEC Ecuador en cifras

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.8.4. Oferta

Con los volúmenes de producto cárnico que ofrecen en las distintas empresas se puede determinar los posibles competidores, el abastecimiento actual y la distribución competitiva, de esta manera se puede observar el comportamiento de la oferta en el mercado.

La empresa debe cubrir las necesidades y gusto del consumidor exigente de manera que satisfaga la demanda creada, por lo tanto, la empresa se ve obligada a poner a disposición en el mercado los productos y servicios para satisfacción del público demandante.

4.8.4.1. Estimación de la oferta.

En la parroquia El Dorado, donde se ubicará la planta procesadora de cárnicos, existen apenas 4 productores ganaderos directos, ya que el resto de la población se dedica al cultivo de tierras quienes dicen tener mayor rentabilidad por la venta de los productos de cultivos como por ejemplo la yuca, el cacao etc.

La oferta de cárnicos en la localidad es muy pobre por lo que se pretende crear esta planta procesadora de cárnicos para de esta manera satisfacer la demanda de la localidad, ofreciendo un producto procesado y de calidad.

Dentro del análisis de mercado, lo que interesa saber cuál es la oferta existente del producto cárnico que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el posible consumidor.

En lo relativo al estudio de la oferta, se debe conocer quienes están ofreciendo el mismo servicio en donde se desea participar, con el objeto de determinar que tanto se entrega al mercado, que tanto más puede aceptar, este, cuales son las características de lo suministrado y el precio de venta prevaleciente.

Cabe mencionar que en la parroquia no existen plantas procesadoras donde se oferten cárnicos procesados es decir la población se suministra a través de los locales existentes en la zona como mencionamos en la tabla de a continuación de tallamos:

Tabla N°. 17: Posibles clientes potenciales del emprendimiento del producto cárnicos en la parroquia El Dorado

N ^a .	NOMBRE EMPRESA	PRODUCTO	UBICACIÓN
1	Supermercado Tía	El artesano Juris Don Diego La italiana PIGGIS	Zona céntrica de la parroquia El Dorado
2	Mercado central de la parroquia El Dorado	Carne de chancho Carne de res Embutidos	Sra. Magdalena puesto 5 zona de cárnicos
3	Mercado central de la parroquia El Dorado	Embutidos de PIGGIS	Barrio el despertar
4	Feria libre del martes	Carne de res, cerdo. pollos	Puesto al aire libre en parque central

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

De acuerdo a la investigación de campo que se realizó en la parroquia El Dorado el promedio estimado atendido a los posibles clientes que asisten a la compra en los cuatro

puntos mencionados, es decir al mes consumen un estimado de 1100 clientes aproximadamente

Tabla N°. 18: Oferta Actual Supermercado Tía

DÍA	Sábados, miércoles
LOCAL	Supermercado Tía
PRODUCTO/PROMEDIO	Embutidos, carnes.
TOTAL, USUARIOS	200

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 19: Oferta Actual Mercado central de la parroquia El Dorado

DÍA	Viernes, sábados
LOCAL	Mercado central de la parroquia El Dorado
PRODUCTO/PROMEDIO	Embutidos, carnes.
TOTAL, USUARIOS	400

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 20: Oferta Actual tiendas del barrio

DÍA	Todos los días de la semana
LOCAL	Tiendas del barrio
PRODUCTO/PROMEDIO	Embutidos, carnes.
TOTAL, USUARIOS	300

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 21: Oferta feria libre del martes

DÍA	Martes
LOCAL	feria libre del martes
PRODUCTO/PROMEDIO	Embutidos, carnes.
TOTAL, USUARIOS	200

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 22: Oferta de salchicha

OFERTA SALCHICHA	
CANTIDAD	PRECIO
5500	4
2000	3,8
1500	2
1000	1,5

Gráfico N°. 26: Oferta de salchicha



Tabla N°. 23: Oferta de mortadela

OFERTA MORDELA	
CANTIDAD	PRECIO
3500	4
6000	3,8
1800	2
700	1,5

Gráfico N°. 27: Oferta de mortadela

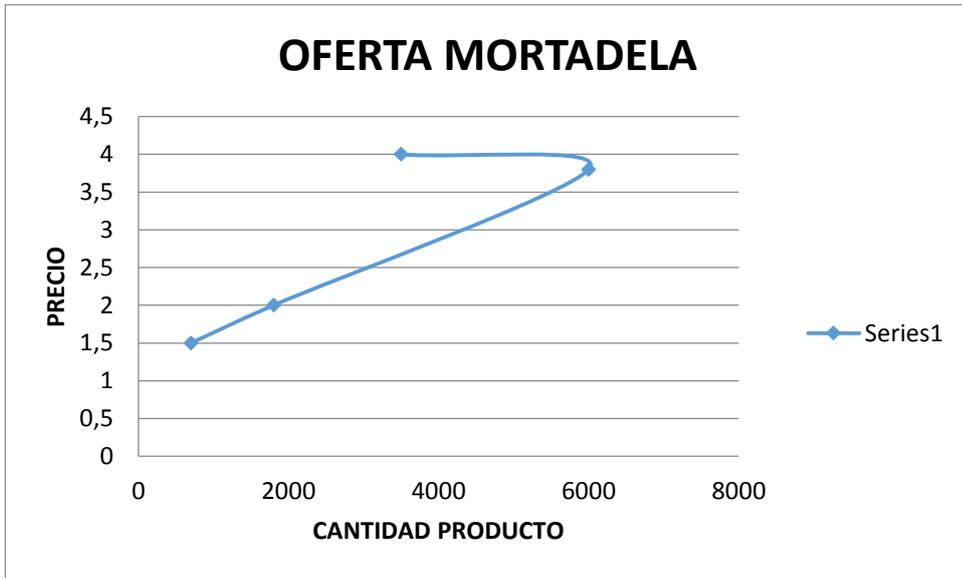


Tabla N°. 24: Oferta de jamón

OFERTA JAMÓN	
CANTIDAD	PRECIO
5500	4
8000	3,8
3000	2
1500	1,5

Gráfico N°. 28: Oferta de jamón

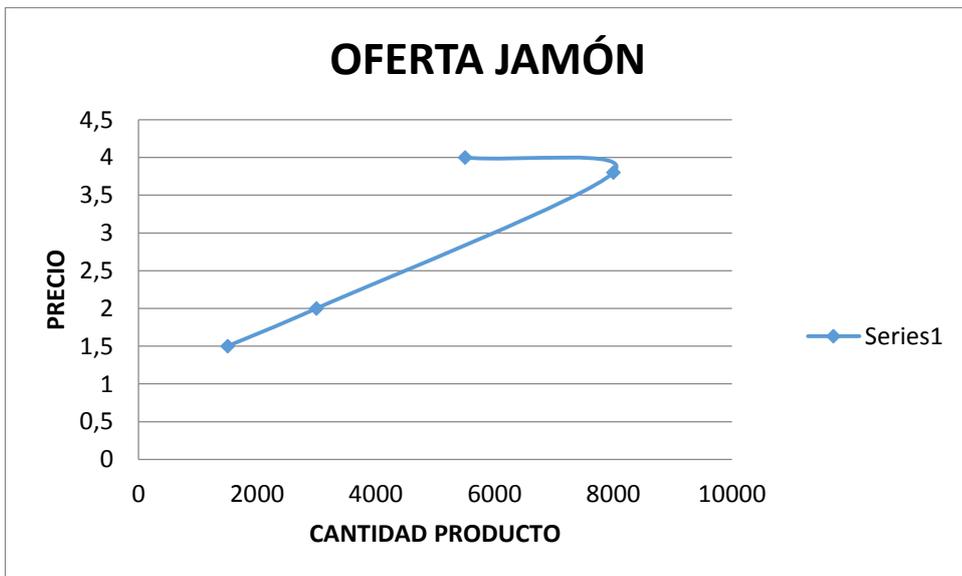


Tabla N°. 25: Proyección de La Oferta

AÑO	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO SALCHICHA 20% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO MORTADELA 20% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO JAMÓN 20% ANUAL
1	10000	12000	18000
2	12000	14400	21600
3	14400	17280	25920
4	17280	20736	31104
5	20736	24883	37325

Fuente: investigación en la parroquia el Dorado

Elaborado por: (Moreira, 2018)

El cálculo de la tabla anterior se multiplicó por 52 semanas con que cuenta el año y se obtuvieron los valores de 21 320 usuarios en promedio por local, y 53 300 como oferta total al año.

En este estudio se pudo investigar con la ayuda de los gerentes propietarios de los locales que distribuyen este tipo de productos cárnicos de la parroquia que el crecimiento de población y que está en el orden del 4% y por ende el crecimiento de la oferta. Cabe mencionar que la parroquia el Dorado es pequeña en población por lo tanto los locales ofertantes son pocos es así que se ha estimado un cálculo de acuerdo a las personas que pueden demandar este producto cárnico teniendo en cuenta según investigación que no a todos les puede agradar este tipo de producto.

Demanda Insatisfecha

Para determinar si el proyecto es factible o no, se calcula a través de la resta de la demanda proyectada y la oferta proyectada.

Tabla N°. 26: Proyección de la demanda insatisfecha

PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO SALCHICHA 15% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO SALCHICHA 20% ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
10000	10000	0
13600	12000	1600
18496	14400	4096
25155	17280	7875
34210	20736	13474
PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO MORTADELA 36% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO MORTADELA 20% ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
12000	12000	0
16320	14400	1920
22195	17280	4915
30185	20736	9449
41052	24883	16169
PROYECCION DEL PRODUCTO DEMANDADO JAMÓN 36% ANUAL	PROYECCION DEL PRODUCTO OFERTADO JAMÓN 20% ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
18000	18000	0
24480	21600	2880
33293	25920	7373
45278	31104	14174
61578	37325	24254

Fuente: Tablas

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Comercialización del producto.

La planta procesadora de cárnicos va ofrecer al cliente potencial de la localidad un producto que gerente las mejores expectativas de compra, la misma que será procesada con los mejores estándares de calidad dentro de las normas ISO 9001.

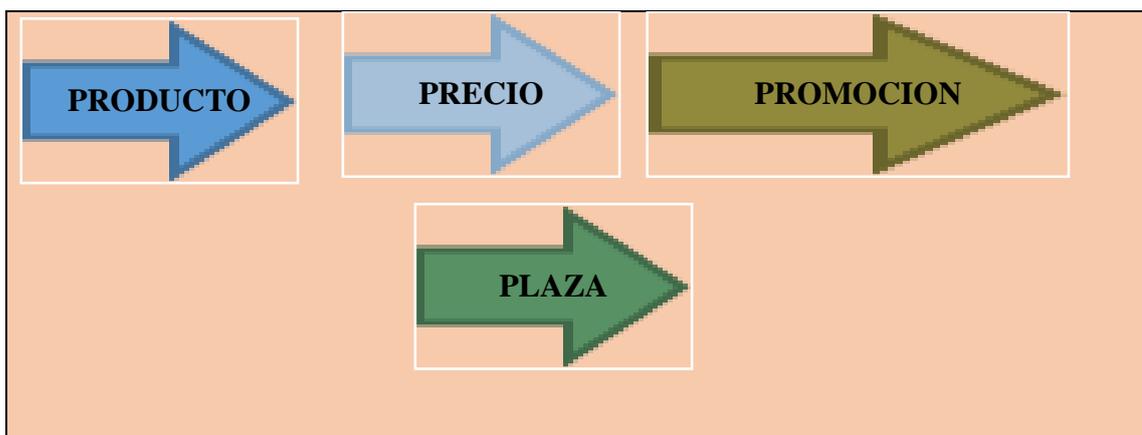
4.9. Instrumentos de Marketing

Cuando se tiene la idea clara en donde se va a comercializar el producto se debe buscar estrategias para planificar la distribución, por lo tanto, se debe apoyar en los instrumentos del marketing Mix los mismos que nos ayudaran a tener una venta exitosa.

La 4tro Ps consideradas al precio, producto, promoción, y plaza son una mezcla de mercadeo con las que cuentan las empresas por lo mismo la planta procesadora de cárnicos de la parroquia El Dorado debe contar con ello para conseguir los objetivos comerciales deseados.

La planta procesadora conjuntamente con las cuatro ps se las debe trabajar con coherencia y lograr que se complementen entre sí.

Gráfico N°. 29: Marketing Mix



Fuente: Fuente especificada no válida.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.9.1. Análisis de producto (cárnicos)

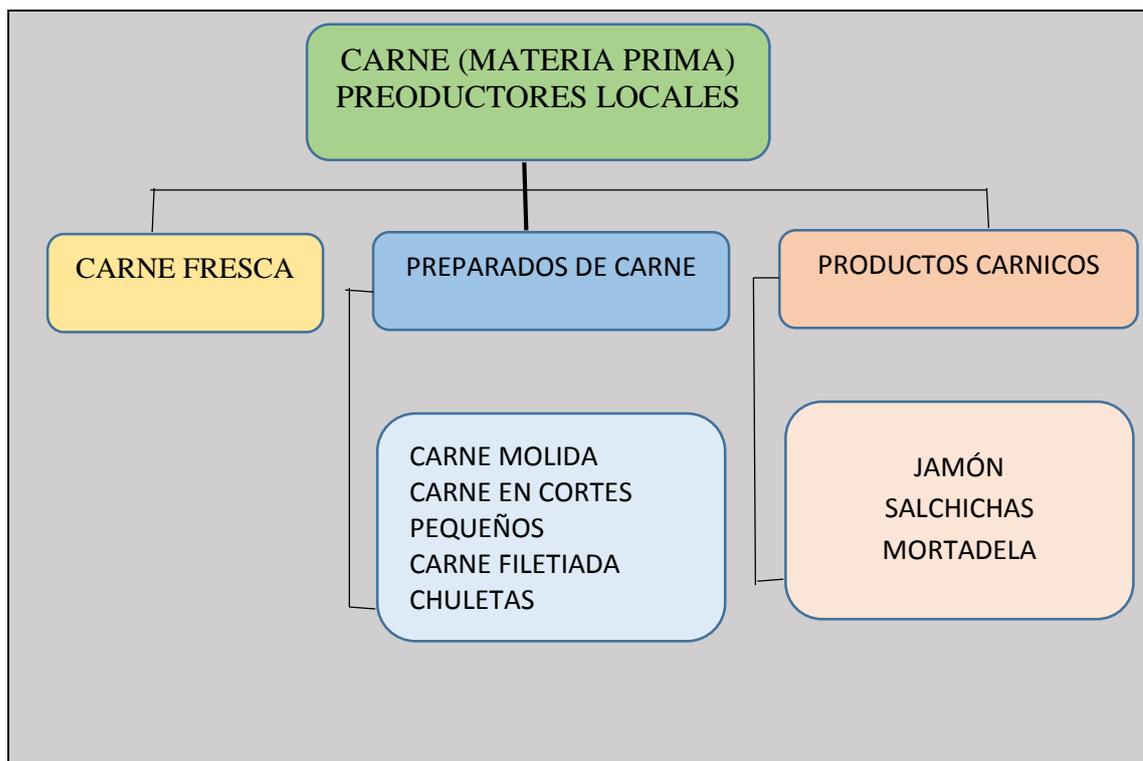
La planta procesadora al ofrecer los cárnicos debe cumplir con las expectativas del cliente, es decir, cubrir con las necesidades del mismo, el producto que se comercializará tendrá deferentes prestaciones para accesibilidad del consumidor. Para la realización de este proyecto se tiene en mente comercializar productos procesados de la carne como salchichas, mortadela y jamón, hamburguesas, etc.

Mediante la investigación de campo a través de preguntas verbales se puede determinar que los habitantes de la parroquia el Dorado prefieren el consumo de cárnicos procesados como el jamón, mortadela y salchichas que son productos que más consumen y gustan, teniendo como favorito a la marca de la línea diaria ya que son más asequibles en precios.

El producto que pretende la planta procesadora para llegar al consumidor final es de derivados cárnicos los mismo que tienen características de higiene y se aplican a las normas referidas a la comercialización, aditivos y etiquetado.

Los productos preparados que se aplica con materia prima que los productores de la zona que nos facilitaran se elaborarán los derivados de los cárnicos.

Gráfico N°. 30: Productos de la planta procesadora



Fuente: investigación

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Para la elaboración de este tipo de productos la planta debe regirse a los reglamentos 853/2004 donde se manifiesta que:

Para la preparación de la carne primeramente debe estar en condiciones frescas y sanitarias ya que son productos que contienen condimentos o aditivos y están sometidos a transformaciones severas.

Por tanto, el corte de la carne es responsabilidad del elaborador porque conoce el proceso de transformación aplicado y el grado de sometimiento experimentado por el derivado cárnico.

En la tabla que a continuación detallaremos se encuentra algunos de los productos ya procesados teniendo en cuenta el grado de transformación sufrido en el momento de su comercialización.

Tabla N°. 27: Productos procesados

TIPO DE CÁRNICOS	CARACTERÍSTICAS DE LOS CÁRNICOS	PRODUCTO A PROCESARSE
Cárnicos fresco	Elaborados con la carne, grasas, no son sometidos a cocción.	 <p>Hamburguesas</p>
Embutidos Crudos	Elaborados a base de carnes, grasas, etc. son sometidos a maduración y desecación	 <p>Chorizo, salchichón</p>
Productos tratados por el calor	Elaborados a base de carnes, grasas, etc. son sometidos a tratamiento térmico	 <p>Mortadela, salchichas</p>

Fuente: investigación

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Ficha técnica del proceso de las carnes procesadas

1. Mortadela

✚ Descripción del producto y del proceso

La mortadela es un embutido escaldado que se lo fabrica con la carne fresca, el proceso de su elaboración consiste en refrigerar las carnes, trocear y curar, se pican se mezclan y finalmente se embuten en tripas y se escaldan. Opcionalmente se puede ahumar.

Su proceso cuenta con la siguiente estructura:

- ✚ La carne debe ser pulpa es decir no debe tener tendones la misma que debe estar fría.
- ✚ Se pica la carne en cuadritos, se escalda en el agua a una temperatura de 75°C hasta que este viscoso, se escurre, se fragmenta y se refrigera, en lo posterior se muele este contenido
- ✚ Se embute la masa que anteriormente se molió en las tripas siendo estas atadas o amarradas con hilo nylon.
- ✚ Se cuelga estas tripas ya embutidas en palos donde cuelguen de ellas dejando reposar al menos unas 2 a 3 horas en un lugar fresco
- ✚ Se escalda el producto a temperaturas requeridas por el operario
- ✚ Se enfría a temperatura ambiente
- ✚ Se almacena en temperaturas bajas
- ✚ Se pasa el control de calidad
- ✚ Se empaca para posteriormente comercializar

Materia prima y los ingredientes que se utiliza:

Tabla N°. 28: materia prima para elaborar mortadela

1. Carne de res sin tendones	80 Kg
2. Grasa de cerdo	20 Kg
3. Hielo finamente triturado	24 Kg
4. Tocino de cerdo crudo en cubitos	10 Kg
5. Sal común refinada	2.3 Kg
6. Azúcar	250 g
7. Ajo en polvo, al gusto	

Fuente: investigación en la planta procesadora la Ibérica Riobamba
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Equipo y utensilios

Tabla N°. 29: Materia prima para elaborar mortadela

1. Molino para carne
2. Mezcladora (cutter)
3. Embutidora
4. Generador de humo
5. Ahumador
6. Estufa con tina de cocción
7. Mesas
8. Cuchillo y afilador de cuchillos
9. Balanza

Fuente: investigación en la planta procesadora la Ibérica Riobamba
Elaborado por: (Moreira, 2018)

2. Salchicha

Descripción del producto y del proceso

La salchicha es un embutido escaldado que se lo fabrica con distintos tipos de carne fresca joven, el proceso de su elaboración se utiliza carne, grasa y hielo.

Su proceso cuenta con la siguiente estructura:

- La carne debe ser magra ya sea de res o cerdo jóvenes debes estar frías
- La carne se lo hace trocitos y se los lava, se congela la carne un aproximado de un día para reducir la contaminación

- La carne con la grasa de manera separada se muele las mismas que se utilizan unos discos de 3 y 8 mm. para la molienda.
- Se lo mezcla en una maquina llamada mezcladora o cúter la cual dispone de cuchillas que pican la carne muy finamente y mezcla de forma homogénea.
- Esta masa se la traslada a la maquina embutidora de ahí le las llena en fundas sintéticas, esta masa debe estar suelta ya que en el proceso puede reventarse la funda llegando a estropear el producto.
- Estas van amarradas de manera secuente utilizando hilo de algodón
- Se sujeta a tratamiento térmico
- Luego se sujeta a un enfriamiento con hielo picado
- Se cuelgan para que las salchichas se sequen
- Se almacena bajo refrigeración y pasa el control de calidad
- Pasa el control del producto de su textura color y sabor
- Se comercializa

✚ Materia prima y los ingredientes que se utiliza

Tabla N°. 30: Materia prima para elaborar mortadela

Carne de res	25 Kg
Carne de cerdo	75 Kg
Grasa animal	30 Kg
Hielo finamente triturado	30 Kg
Sal común	3 Kg
Flor de macís	100 g
Pimienta blanca	100 g

Fuente: investigación en la planta procesadora la Ibérica Riobamba

Elaborado por: (Moreira, 2018)

✚ **Equipo y utensilios**

Tabla N°. 31: materia prima para elaborar mortadela

10. Molino para carne
11. Mezcladora (cutter)
12. Embutidora
13. Generador de humo
14. Ahumador
15. Estufa con tina de cocción

16. Mesas
17. Cuchillo y afilador de cuchillos
18. Balanza

Fuente: investigación en la planta procesadora la Ibérica Riobamba
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Por otra parte, los productos de mayor aceptación en el mercado serán los que se procesen, para ello es muy importante tener en cuenta los atributos físicos del producto como slogan, logotipo, presentación, marca, empaquetado.

4.9.2. Logotipo

Debe ser a simple vista una expresión que señale buen gusto, exclusividad y calidad de los cárnicos a través de una expresión gráfica.

Gráfico N°. 31: Logotipo de la planta procesadora de cárnicos

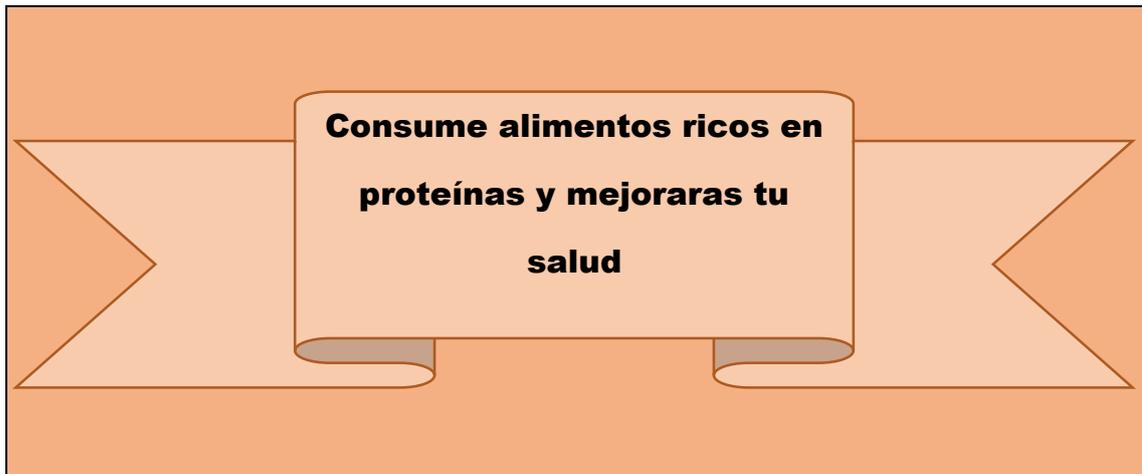


Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.9.3. Slogan

Para la creación de la planta procesadora de cárnicos se ha creado una frase clara y sencilla para que el cliente capte el mensaje y lo recuerde con facilidad.

Gráfico N°. 32: Slogan de la planta procesadora de cárnicos



Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.9.4. Empaquetado

Para la debida comercialización de los cárnicos se tendrá en cuenta el empaque ya que depende de este para la conservación del mismo.

Gráfico N°. 33: Empaquetado de los productos



Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.10. Análisis de precio

Para la comercialización del producto es muy importante fijar el precio en base del cálculo de los ingresos que puede generar el proyecto en un futuro.

4.10.1. Fijación del precio

De debe tener en cuenta los precios que ofrece la competencia al cliente para de esta manera estandarizar los precios en el mercado que se va a intervenir en la parroquia El Dorado por esta razón se cree conveniente analizar los precios competentes de los productos:

Tabla N°. 32: Precios de la competencia

Producto	Precio por libra	Marca
Carne de ovino	1 80 dólares	PRONACA
Carne de vacuno	2 50 dólares	PRONACA
Carne de porcino	3 00 dólares	PRONACA
Carne de gallina	1 50 dólares	PRONACA

Fuente: PRONACA

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Una vez que se ha comparado y analizado los precios de la competencia se tendrá de base para la fijación del costo de los productos que la planta procesadora comercializará, para ello se tendrá en cuenta los precios que se lanzará al mercado para que sean a los ojos del cliente asequibles y competitivos en el mercado.

4.10.2. Análisis de la promoción

En este punto la promoción cuenta un papel muy importante ya que se debe hacer conocer al público lo que la planta procesadora de la parroquia el Dorado ofrece.

En el proyecto que se va a realizar la promoción será efectiva ya que por medio de esta estrategia se captará más clientes a la hora de la comercialización tomando en cuenta la publicidad ya que es un motor importante de la comunicación no personal, sino más bien de manera televisiva, radiofónica, a través de las redes sociales, y la publicidad gráfica, logrando incentivar a los clientes la adquisición de lo que se ofrece.

Tabla N°. 33: Publicidad

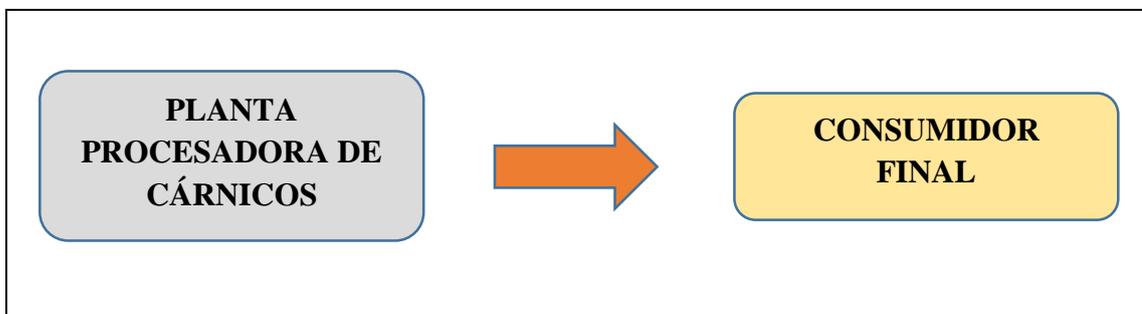
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Publicidad T.V.	1 hora diaria	20 dólares la hora	20,00
Publicidad radial	1 hora diaria	10 dólares la hora	10,00
Publicidad gráfica	100 afiches diarios	1,3 dólares	13,00
Publicidad redes sociales	<ul style="list-style-type: none">• Facebook• Instagram• Whatsapp• Twitter• Badoo		

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.10.3. Análisis de la plaza

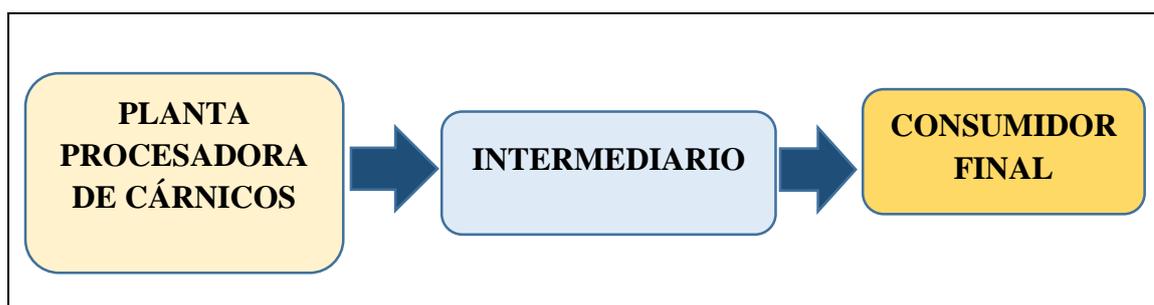
Conocida también como la distribución o comercialización del producto que ofrece la planta procesadora de cárnicos al cliente final a través de los canales de distribución, es decir este define cómo y dónde vender.

Gráfico N°. 34: Canal de distribución directa



Elaborado por: (Moreira, 2018)

Gráfico N°. 35: Canal de distribución intermediarios



Elaborado por: (Moreira, 2018)

Con la cadena de distribución el cliente recibe el producto de forma inmediata en el lugar que adecuado y cuando el cliente lo desee.

4.11. Estudio Administrativo

1) Misión

La planta procesadora de cárnicos El Dorado comercializa el producto bajo estándares de calidad para satisfacer los gustos exigentes de los posibles consumidores, además contribuye al cambio de la matriz productiva mejorando las expectativas de fuentes de empleo en el sector y como también apoya a la conservación del medio ambiente minimizando la contaminación.

2) Visión

Hacer de la planta procesadora de cárnicos El Dorado una empresa líder a nivel nacional ofreciendo al cliente un producto de alta calidad, siendo innovadores en esta rama para abarcar gran cantidad de productos surtidos para el cliente exigente.

3) Valores

La planta procesadora de cárnicos el Dorado se distingue por tener cualidades positivas que caracterizan a cada uno de los empleados que laboran en dicho negocio.

- El respeto con el cliente, productores, proveedores, etc.
- El trabajo en equipo

- La responsabilidad a la hora de procesar el producto como también a la hora de la comercialización
- Confianza
- Tolerancia
- Innovación frecuente

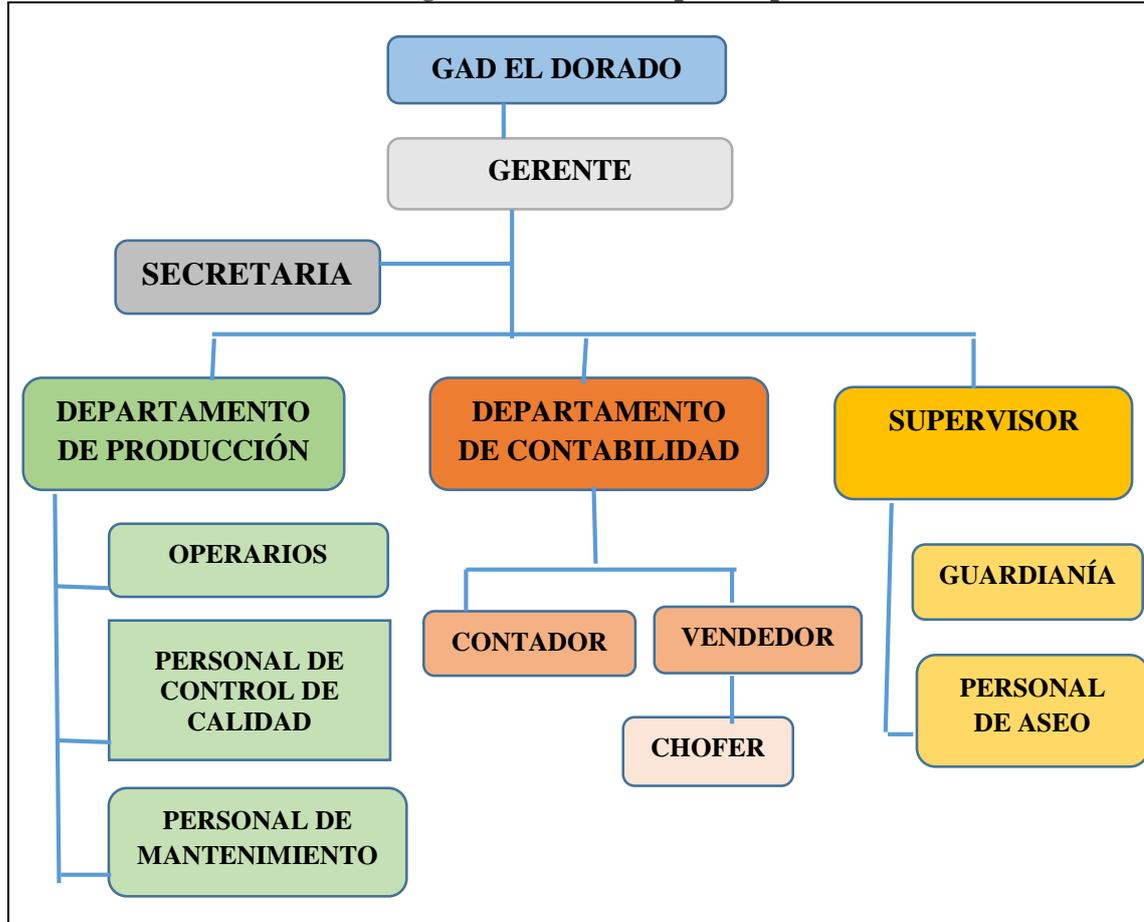
4.11.1. Estructura organizacional de la empresa

La parte estructural de la planta procesadora está considerada como el esquema representativo de las relaciones jerárquicas y competenciales dentro de la empresa para alcanzar el éxito.

La estructura de la empresa define los roles, tareas y responsabilidades de cada uno de los miembros que laboran, de tal manera que llega a marcar la cultura laboral y la forma de trabajar dentro de la planta procesadora de cárnicos.

Por lo tanto, una mala estructura organizacional puede llevar a la ruina a la planta procesadora, pues esta debe contar con personal eficiente de tal manera que precise el camino a seguir y conseguir los objetivos trazados.

Gráfico N°. 36: Estructura organizacional de la planta procesadora El Dorado



Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.11.2. Funciones del personal de la planta procesadora el Dorado

- **Gerente.**

Es la persona el cual se encarga de la dirección, organización y planificación de las actividades diarias de la planta procesadora, la misma en la que recae mucha responsabilidad ya que la toma de decisiones efectivas conllevará a crear una empresa sostenible y sustentable.

Por esta razón es muy importante perfilar a la persona que tomará las riendas de la planta procesadora.

Tabla N°. 34: Perfil del gerente.

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero en administración de Empresas o afines. • 25 – 58 años de edad • Puede ser hombre o mujer • Un mínimo de 2 años de experiencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer buenas relaciones con el personal de la planta procesadora como también con los posibles clientes. • Tomar las mejores decisiones que ayuden a coordinar el funcionamiento de la planta • Estar al tanto de la competencia para elaborar planes de acción de ser necesario • Hacer e la planta un lugar creativo, rentable y con un buen ambiente laboral • Velar el cumplimiento del personal • Estar al tanto de todos los cumplimientos sanitarios • persona con principios morales y ética profesional • habilidad expresiva

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Secretaria**

Será la encargada de supervisar todos aquellos asuntos que requiera confiabilidad para la planta procesadora como también será la encargada de realizar actividades administrativas.

La secretaria de la planta colaborará de manera directa con el gerente y será la encargada de llevar la agenda de actividades diarias de la misma manera será capaz de resolver problemas administrativos en poco tiempo.

Tabla N°. 35: Perfil de secretaria

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Titulada en secretaria ejecutiva. • Tener una presencia impecable • Tener empatía y don de gente con las personas que asisten a la planta procesadora • Ser una persona discreta • Tener valores éticos y morales • Ser responsable en el trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Captar la documentación • Llevar un archivo ordenado • Atender a los posibles consumidores • Llevar en forma ordenada la agenda del gerente • Tener conocimiento de las actividades de la planta procesadora • Realizar trámites que competan a las actividades de la planta • Contestar las llamadas entrantes de teléfono

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Operarios**

Son aquellos trabajadores que tendrán la ardua responsabilidad de procesar los productos cárnicos, es decir deben tener la capacidad de manejar y manipular fácilmente la materia prima, aplicar análisis de peligros y puntos de control crítico, incorporar ingredientes en la producción de alimentos, manejar máquinas para el procesamiento de carne, etc.

Los operarios deben tener constantemente capacitaciones para tener un conocimiento innovado ya que realizan una amplia gama de actividades en el proceso de transformación cárnica incluyendo el sacrificio de los animales, además deben llevar un registro de lo que se produce y lo que se necesite para elaborar un producto.

Tabla N°. 36: Perfil de operarios

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Ing. en programación de producción o auxiliar de planta• Tener agilidad para realizar un trabajo eficiente• Experiencia en procesos cárnicos	<ul style="list-style-type: none">• Procesar el producto cárnico• Inspeccionar constantemente el producto cárnico• Empaquetar los productos para la venta.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Personal de control de calidad**

Son los trabajadores encargados de llevar el control exhaustivo de la materia prima con que se va a elaborar el producto terminado es decir el producto que los clientes consumirán, garantizando un cárnico con características de calidad utilizando las normas ISO 9001 ya que estos establecen los parámetros de implementación del sistema de gestión de calidad.

Bajo la responsabilidad que recae al personal de control se establece garantizar el cumplimiento de las exigencias de los consumidores desarrollando procedimientos que permitan alcanzar los criterios de calidad establecidos.

Deben implementar indicadores de calidad basados en la mejora continua como también cumplir con los programas establecidos con la protección del medio ambiente.

Tabla N°. 37: Perfil de personal de calidad

PERFIL	RESPONSABILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> • Ing. Zootecnista • Conocimientos de control de calidad • Conocimiento en tecnología • Conocimiento en industria ganadería. • Conocimiento del Sistema de la Calidad ISO 9000 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en quipo • Debe contar con un manual de control • Verificar el control sanitario • Garantizar que todos los productos salgan con registro sanitario • Innovar constantemente el producto

• **Personal de mantenimiento:**

Están dedicados a la revisión y reparación de las maquinarias y equipos existentes en la planta procesadora, manteniendo siempre las acciones correctivas y preventivas para que cada una de estas estén en buen estado de esta manera también se prolongará su vida útil.

Tabla N°. 38: Perfil de personal de mantenimiento

PERFIL	RESPONSABILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> • Bachilleres • Conocimiento de reparación de electricidad, albañilería. • Tener conocimiento de productos de limpieza. • Ser puntual en el trabajo • Responsable 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener la planta procesadora en un buen estado de limpieza • Distribuir de forma responsable los desechos sólidos en contenedores según disponga el reglamento sanitario • Brindar una buena imagen a la planta

Elaborado por: (Moreira, 2018)

• **Contador**

Cumple con las funciones de la elaboración y manejo de registros contables, declaraciones de impuestos, pago al personal y proveedores, además controlar los procesos de aportaciones obligados por la ley y todo el proceso tributario.

Tabla N°. 39: Perfil del contador

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Contadora • Buena presencia • Disponibilidad de tiempo • Llevar el programa contable Mónica 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagar de manera puntual los impuestos • Llevar los estados financieros de la planta procesadora • Generar los sueldos de los trabajadores de la planta

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Vendedor**

Tiene la gran responsabilidad de llegar al cliente de manera social, amable, cordial hacia el cliente para que este se sienta atraído por las buenas prácticas comerciales que tienen los trabajadores de la planta procesadora de manera que las ventas se efectúen de forma efectiva y exitosa.

Tabla N°. 40: Perfil de un vendedor

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Vendedores • Ser promotores de ventas exitosas • Tener capacidad de dialogo • Tener tiempo disponible 	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar estrategias de venta • Analizar la oferta y la demanda del mercado • Planear una estrategia de publicidad y promoción

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Chofer**

Se encarga de trasladar la materia prima como también los productos terminados garantizando la seguridad y cuidado del mismo hasta llegar al cliente final.

Tabla N°. 41: Perfil chofer

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Conductor profesional• No ser bebedor• Disponibilidad de tiempo• Gozar de buena salud• Tener una edad comprendida de 30 a 40 años• Nociones de mecánica	<ul style="list-style-type: none">• Manejar a los destinos asignados por la planta procesadora• Mantener a los vehículos en buenas condiciones• Los vehículos debes estar aptos para transitar con todos los permisos de ley

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Supervisor de la planta**

Verifica los diferentes horarios del personal con el fin de observar que el trabajo sea cumplido a cabalidad.

Tabla N°. 42: Supervisor de planta

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Actitud para el trabajo• Calidad Coordinadora• Toma de decisiones• Conocimiento del puesto	<ul style="list-style-type: none">• Ser una persona dinámica• Planificar actividades con el personal• Controlar al personal de la planta

Elaborado por: (Moreira, 2018)

- **Guardianía**

Verifica el ingreso de las personas autorizadas brindando seguridad tanto al cliente como al personal de la planta

Tabla N°. 43: Perfil guardianía

PERFIL	RESPONSABILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ser responsable • Ser capaz de enfrentar problemas con los consumidores • Ser tolerante • Ser paciente • Tener don de gente 	<ul style="list-style-type: none"> • Salvaguardar los intereses de la planta • Cuidar la parte física de la planta • Vigilar la entrada y salida de los consumidores y del personal • Controlar el orden

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.11.3. Requerimiento del personal para la planta procesadora de cárnicos

Mediante la estructura organizacional de la planta procesadora de cárnicos se asignan las funciones específicas a cada departamento, es así que podemos enlistar al personal requerido.

Tabla N°. 44: Requerimiento del personal para la planta procesadora

FUNCIONARIOS	CANTIDAD REQUERIDA
Gerente general	1
Secretaria	1
Operario	2
Personal de control de calidad	1
Personal de mantenimiento	1
Contador	1
Vendedor	1
Chofer	1
Guardia	1
Personal de aseo	1
Total	11

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.12. ESTUDIO TÉCNICO

En este punto se analiza el tamaño del proyecto es decir se identifican todas las inversiones para poner ya en marcha el negocio de cárnicos.

4.12.1. Infraestructura requerida

Para la implementación de la planta procesadora de cárnicos se debe tener en cuenta la dimensión de terreno que se va a utilizar tomando en cuenta las sub divisiones es decir debe tener una distribución de áreas de manera que no se contaminen los alimentos o productos procesados.

Para la debida construcción de la planta cárnica es necesario tener una zona exclusiva de procesamiento donde ingresan solo personal autorizado con las debidas indumentarias de trabajo y la segunda zona pues será el área de recepción en donde se pueda atender a los posibles clientes potenciales

Gráfico N°. 37: Distribución de las áreas de la planta procesadora



Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.12.2. Ingeniería del proyecto

- **El servicio**

La clase de servicio que se pretende dar a los posibles consumidores es un producto cárnico de alto nivel de frescura, tendrá un sabor único que le caracterizará a la planta procesadora de cárnicos el Dorado

Todo producto será comercializado con altos estándares de calidad, serán vendidos en su respectiva bandeja, empaçada, y siempre conservándose en frio para que no pierda los atributos cárnicos.

- **Procesos**

Se da de forma cronológica es decir se comienza con la transportación de la materia prima bajo temperaturas requeridas para que el producto no se estropee, y sin romper la cadena de frio es en lo posterior despostado, empacado y almacenado para su respectivo procesamiento y por ultimo será ofrecido al consumidor final.

4.12.3. Distribución física de la planta procesadora de El Dorado

Para la construcción de las instalaciones de la planta cárnica el Dorado es necesario la intervención de la parte técnica de un ingeniero el cual determina la utilización de todos los recursos necesarios para la obra tomando en cuenta el tamaño de la misma, por lo tanto, se diseña los planos de la posible edificación de la empresa.

Gráfico N°. 38: Plano de planta procesadora de cárnicos el Dorado



Fuente: Imágenes Google

4.12.4. Maquinaria y equipos para la utilización de la planta procesadora

Para el proceso de los cárnicos es necesario emplear un cierto número de maquinaria y equipos los mismos que nos serán de mucha ayuda para la preparación del proceso del producto que vayamos a elaborar.

Tabla N°. 45: maquinaria y equipos a utilizarse en la planta procesadora de cárnicos

DETALLE	DESCRIPCIÓN	MAQUINAS
Molino	Capacidad 800-500 kg/hora, sirve para picar la carne	
Mezcladora	Capacidad 100 L o 80 Kg, giro de doble sentido el primero mezcla y el segundo amasa.	
Rebanadora de carne	Son aquellas que se encargan de cortar el cárnico se puede cortar de distintos tamaños y grosor	
Balanza industrial	Ayuda a verificar el pesaje exacto del cárnico en porcentaje grande	
Balanza comercial digital	Ayuda a verificar el pesaje exacto del cárnico en porcentajes pequeños	

Embutidora industrial	Sirve para embutir carne mediante un pistón hidráulico mediante el empuje por el tubo de acuerdo al embutido que se va a fabricar	
Termómetro industrial	Sirve para medir la temperatura interna de la carne	
Empacadora	Realiza el trabajo de empacado es decir el producto se lo pone en una bandeja segura limpia y protegida	
Cuchillos industriales	Sirve para hacer cortes en la carne, se lo utiliza de manera frecuente para la comercialización de cantidades pequeñas	
Mesas inoxidable	Sirve de soporte para sentar a la carne para su respectivo corte	

Fuente: Google

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.12.5. Proceso de elaboración de productos cárnicos.

En la planta procesadora de cárnicos se pretende procesar la carne en base a los criterios alimenticios de la población de la parroquia el Dorado, por lo que se ve conveniente enfocarnos a la realización de salchichas, mortadela y jamón que son los productos más apetecidos por los clientes potenciales.

De la misma manera la fabricación del producto se ajustará a las leyes sanitarias establecidas bajo las normas INEN, los mismos que salvaguardan la salud de los que van a consumir el producto.

Para mejor entendimiento vamos a detallar el proceso de los productos más apetecidos por la población del Dorado.

Tabla N°. 46: Elaboración del producto procesado

ELABORACIÓN DE SALCHICHA	ELABORACIÓN DE MORTADELA	ELABORACIÓN DE JAMÓN
Es un producto embutido que se somete a temperaturas de 70°C.	Se puede utilizar diferentes ingredientes dependiendo de la calidad que se desee	Es un producto curado sometido a temperaturas de 72°C
Materia prima / porcentaje	Materia prima / porcentaje	Materia prima / porcentaje
Carne de bovino 60	Carne de cerdo 10	Carne de cerdo 80,55
Carne de cerdo 20	Carne de res 15	Agua 10,55
Grasa de cerdo 20	Tripas de cerdo 30	Sal 2,30
Sal 2.120	Emulsión de grasa 10	Azúcar 1,50
Fosfatos 0.300	Emulsión de cuero 5	Fosfatos 0,30
Condimentos 0.500	Grasa de cerdo 30	Proteína de soya 3,30
Hielo 25	Fécula ----	Nitritos 0,30
Ácido ascórbico 0.300	Sal 2.250	Eritorbato 0,15
	Nitrito de sodio 0.015	Sorbato de sodio 0,05
	Polifosfatos 0.300	Condimento para jamón 1,00
	Ácido ascórbico 0.050	
	Pimienta negra 0.300	
	Ajo en polvo 0.200	
	Condimento	

	para mortadela Hielo	0.500 25	
Recepción de la materia prima	Recepción de la materia prima	Recepción de la materia prima	
Congelado Pesado Cortado Molido 10°C Mezclado Emulsificado Embutido Amarrado 12-15cm Cocción 1h/Kilo 72°C Enfriado 4°C Empacado Y Etiquetado Almacenado 4°C Comercialización	Congelado Pesado Cortado Molido 10°C Mezclado Emulsificado Embutido Amarrado Cocción 1h/Kilo 72°C Enfriado 1°C Empacado Y Etiquetado Almacenado 4°C Comercialización	Congelado Limpieza Pesado Inyeccion De Salmuera 2-4°C Reposo 48h Troceado Masajeado 2°C/24 H Moldeado Y Prensado Cocción 3h 70°C Enfriado 24h 7°C Desmoldado Y Pesado Empacado Y Etiquetado Almacenado 7°C Comercialización	

Fuente: (Pinta, 2017)

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.13. ESTUDIO FINANCIERO

4.13.1. Plan de inversión

El presupuesto que vamos a invertir son cifras ficticias para conocimiento del estudio que se está investigando, por lo tanto, el monto accede a \$ 830.000, dólares americanos los mismos que serán repartidos de la siguiente manera:

- 1) El GAD parroquial El Dorado apoya con un monto de \$ 622500. dólares americanos, y el valor restante serán el aporte de los socios beneficiarios los mismos que están dispuestos a utilizar para la inversión de la planta procesadora.

A si mismo esta propuesta financiera será la que analiza el estado económico financiero para de esta manera poder determinar la factibilidad del mismo.

Inversión de activos fijos

La planta procesadora cuenta con activos fijos valorizados mediante cotizaciones a los fabricantes y distribuidores:

Tabla N°. 47: Inversión Fija

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL
Planta procesadora	260.000			
Terreno	1	80 000	80 000	10 años
Área de procesamiento de cárnicos	1	60 000	30 000	20 años
Bodega	1	45 000	45 000	20 años
Oficina administrativa	1	20 000	20 000	20 años
Cuarto frío	2	35.000	70 000	20 años
Estacionamiento	1	20.000	20 000	20 años
Vehículos	30.000			
Vehículo con cámara de frío	1	30.000	30 000	5 años
Maquinaria y equipos	39.050			
Molino	1	2.000	2 000	10 años
Mezcladora	1	7.000	7 000	10 años
Rebanadora de carne	1	5.000	5 000	10 años
Balanza industrial	1	1 000	1 000	10 años
Embutidora industrial	1	2 000	2 000	10 años
Termómetro industrial	1	1 000	1 000	10 años
Empacadora	1	6 000	6 000	10 años
Cuchillos industriales	10	5 00	50	10 años
Mesas inoxidable	3	3 000	9 000	10 años
Inyectora manual	1	6 000	6 000	10 años
Muebles de oficina	7 000			
Global			7 000	
Equipo de oficina	7 000			
Global			7 000	

Equipo de computo		7 000		
Global			7 000	
Implementos de trabajo		564		
Mandil	20	15	300	
Botas	20	10	200	
Guantes	20	2	40	
Mascarillas	120	0.20	24	
Gafas				
Materiales de limpieza		295		
Escobas	5	2	10	
Contenedores de basura	5	50	250	
Fundas de basura	100	0.10	10	
Desinfectantes (galón)	5	5	25	
Publicidad		90		
Publicidad Radiofónica	1	40	40	
Publicidad grafica	1	20	20	
Publicidad por internet	1	30	30	
Instalaciones de seguridad		200		
Señaléticas	1	100	100	
Extintores	5	20	100	
Activos diferidos		80		
Bomberos	1	30	30	
Patente	1	30	30	
Uso de suelo	1	20	20	
Roles de pago	1			
INVERSIÓN TOTAL		351 279		

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.13.2. Proyección en ventas

La planta procesadora de cárnicos se proyecta de manera anual a las ventas que van a realizar con los supuestos productos estrellas que a continuación detallaremos las mismas que generarán ingresos para la empresa y utilidades futuras exitosas.

Tabla N°. 48: Proyección en ventas mensuales

Ventas	Cantidad	Precio Unitario por empaque de 6 unidades cada una	Valor total mensual
Salchichas	10000 paquetes	4 00	40 000
Mortadela	12000 paquetes	4 20	50 400
Jamón	18000 paquetes	5 00	90 000
Total, ingresos mensuales			180 400

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Meses	SALCHICHA		MORTADELA		JAMÓN	
	Venta	Incremento	Venta	Incremento	Venta	Incremento
ENERO	40000	16800	50400	42436,8	90000	37800
FEBRERO	56800	23856	92836,8	78168,5856	127800	53676
MARZO	80656	33875,52	171005,386	143986,535	181476	76219,92
ABRIL	11 4531,52	48103,2384	314991,92	265223,197	257695,92	108232,286
MAYO	162634,758	68306,5985	580215,117	488541,129	365928,2064	153689,847
JUNIO	230941,357	96995,3699	1068756,25	899892,759	519618,0531	218239,582
JULIO	327936,727	137733,425	1968649	1657602,46	737857,6354	309900,207
AGOSTO	465670,152	195581,464	3626251,47	3053303,73	1047757,842	440058,294
SEPTIEMBRE	661251,616	277725,679	6679555,2	5624185,48	1487816,136	624882,777
OCTUBRE	938977,295	394370,464	12303740,7	10359749,7	2112698,913	887333,544
NOVIEMBRE	1333347,76	560006,059	22663490,3	19082658,9	3000032,457	1260013,63
DICIEMBRE	1893353,82	795208,603	41746149,2	35150257,6	4260046,088	3535838,25

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 49: Proyección en ventas anual

Años	Salchichas		Mortadela		Jamón	
	Ventas	Incremento	Ventas	Incremento	Ventas	Incremento
1	40000	44000	50400	55440	90000	99000
2	84000	92400	105840	116424	189000	207900
3	176400	194040	222264	244490,4	396900	436590
4	370440	407484	466754,4	513429,84	833490	916839
5	777924	855716,4	980184,24	1078202,66	1750329	1925361,9
10%	1448764	1593640,4	1825442,64	2007986,9	3259719	3585690,9

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Se estima que los ingresos para la planta procesadora de cárnicos del Dorado generarán ingresos mensuales de 180 400 dólares los mismos que serán utilizados para seguir invirtiendo en el negocio, mientras según la proyección anual arrojan resultados de 1 448 765,00 dólares para las salchichas, 1.825 442,64 dólares para las mortadela y por ultimo 3.259 719,00 dólares para el jamón

4.13.3. Costo de producción

El costo de producción que la planta procesadora de cárnicos el Dorado estima que son todos los gastos que considera para que el producto salga procesado, y su costo de producción va incrementando el, 0.08% mensual que equivale al 1% anual.

Tabla N°. 50: Costo de producción

Meses	SALCHICHA		MORTADELA		JAMÓN	
	Costo	Incremento	Costo	Incremento	Costo	Incremento
ENERO	12000	10	15120	12,6	27000	22,5
FEBRERO	12010	10,01	15132,6	12,61	27022,5	22,52
MARZO	12020,01	10,02	15145,21	12,62	27045,02	22,54
ABRIL	12030,03	10,03	15157,83	12,63	27067,56	22,56
MAYO	12040,05	10,03	15170,46	12,64	27090,11	22,58
JUNIO	12050,08	10,04	15183,11	12,65	27112,69	22,59
JULIO	12060,13	10,05	15195,76	12,66	27135,28	22,61
AGOSTO	12070,18	10,06	15208,42	12,67	27157,89	22,63
SEPTIEMBRE	12080,23	10,07	15221,09	12,68	27180,53	22,65
OCTUBRE	12090,3	10,08	15233,78	12,69	27203,18	22,67
NOVIEMBRE	12100,38	10,08	15246,47	12,71	27225,85	22,69
DICIEMBRE	12110,46	10,09	15259,18	12,72	27248,53	22,71

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 51: Costo de producción proyectada a 5 años con el 1%

Años	Salchichas		Mortadela		Jamón	
	Costo	Incremento	Costo	Incremento	Costo	Incremento
1	12000	120,00	15120	151,20	27000	270,00
2	12120,00	121,20	15271,20	152,71	27270,00	272,70
3	12241,20	122,41	15423,91	154,24	27542,70	275,43
4	12363,61	123,64	15578,15	155,78	27818,13	278,18
5	12487,25	124,87	15733,93	157,34	28096,31	280,96
1%						

4.13.4. Sueldos al personal de planta procesadora

La planta procesadora cuenta con personal que labora en las instalaciones a cambio de un salario económico mensual, los mismos que serán cancelados según las leyes del trabajador

Tabla N°. 52: Sueldos trabajadores de planta procesadora de cárnicos el Dorado

CARGO	INGRESOS						EGRESOS		Líquido a Recibir
	Sueldo Básico	Décimo 3 er	Décimo 4 to	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Ingresos	Aporte Patronal	Total Descuentos	
Gerente general	\$800,00	\$66,67	\$32,17	\$66,64	\$33,33	\$998,81	\$75,60	\$75,60	\$923,21
Secretaria	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Operario 1	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Operario 2	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Personal control de calidad	\$500,00	\$41,67	\$32,17	\$41,65	\$20,83	\$636,32	\$47,25	\$47,25	\$589,07
Personal mantenimiento	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
Contador	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
Vendedor	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Chofer	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69

Guardia	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
Personal de aseo	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
TOTAL	\$4.500,00	\$375,00	\$353,83	\$374,85	\$187,50	\$5.791,18	\$425,25	\$425,25	\$5.365,93

Bajo el análisis de la tabla de salarios el monto que se necesita para arrancar con esta actividad es de 4888,25 dólares americanos mensuales por lo que se especifica en la tabla siguiente un incremento del 0.01% anual.

Tabla N°. 53: Proyección costo de personal anual

CARGO	Sueldo Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente general	\$923,21	\$11.078,48	\$11.244,66	\$11.245,78	\$11.246,91	\$11.248,03
Secretaria	\$477,69	\$5.732,24	\$5.818,22	\$5.818,81	\$5.819,39	\$5.819,97
Operario 1	\$477,69	\$5.732,24	\$5.818,22	\$5.818,81	\$5.819,39	\$5.819,97
Operario 2	\$477,69	\$5.732,24	\$5.818,22	\$5.818,81	\$5.819,39	\$5.819,97
Personal de control de calidad	\$589,07	\$7.068,80	\$7.174,83	\$7.175,55	\$7.176,27	\$7.176,98
Personal de mantenimiento	\$366,31	\$4.395,68	\$4.461,62	\$4.462,06	\$4.462,51	\$4.462,95
Contador	\$366,31	\$4.395,68	\$4.461,62	\$4.462,06	\$4.462,51	\$4.462,95
Vendedor	\$477,69	\$5.732,24	\$5.818,22	\$5.818,81	\$5.819,39	\$5.819,97
Chofer	\$477,69	\$5.732,24	\$5.818,22	\$5.818,81	\$5.819,39	\$5.819,97
Guardia	\$366,31	\$4.395,68	\$4.461,62	\$4.462,06	\$4.462,51	\$4.462,95
Personal de aseo	\$366,31	\$4.395,68	\$4.461,62	\$4.462,06	\$4.462,51	\$4.462,95
TOTAL	\$5.365,93	\$64.391,20	\$65.357,07	\$65.363,60	\$65.370,14	\$65.376,68

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.13.5. Gastos administrativos

Para el óptimo funcionamiento de la empresa se ha considerado los rubros por concepto de servicios básicos, suministros entre otros, estos están directamente vinculados a la función elemental de la actividad de la misma.

Tabla N°. 54: Gastos administrativos

Gastos administrativos	Costo mes	Costo año
Luz	1.350	16. 00
Agua	400	4 800
Teléfono	100	1 200
internet	100	1 200
Caja chica	350	4 200
Suministros de limpieza	200	2 400
publicidad	150	1 800
Varios	320	3 840
Total, gastos administrativos	2 770	35 640

Elaborado por: (Moreira, 2018)

4.13.6. Presupuesto inicial de inversión

Con el análisis de cada uno de los subgrupos podemos elaborar el resumen final para saber la inversión real e inicial del proyecto, en donde se encuentran cada uno de los rubros como son los activos fijos, gastos administrativos, gastos de personal, publicidad.

Tabla N°. 55: Detalle de inversión inicial

Presupuesto de inversión inicial	Monto
Activos fijos	351 279
Gastos administrativos	35 640
Gasto de personal	58.658,96
Inversión de publicidad	1 800
Capital de trabajo	30 000
Total, presupuesto inversión inicial	477 377,96

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Plan de Inversión.

Tabla N°. 56: Plan de inversiones.

ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	409050
Terreno	80 000
Furgón	30 000
Maquinaria	39 050
Edificio	260 000
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	351 279
ACTIVOS FIJOS	351 279
ACTIVOS DIFERIDOS	1 500
gastos de constitución	1 000
imprevistos (5% de los activos diferidos)	500
CAPITAL DE TRABAJO	65 640
capital de trabajo operativo	30 000
capital de trabajo administración y ventas	35 640
INVERSIÓN TOTAL	827 469,00

Fuente: Investigación realizada.
Elaborado por: (Moreira, 2018)

Mano de obra.

Tabla N°. 57: Mano de obra directa.

CARGO	INGRESOS					EGRESOS			Líquido a Recibir
	Sueldo Básico	Décimo 3 er	Décimo 4 to	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Ingresos	Aporte Patronal	Total Descuentos	
Operario	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
TOTAL	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 58: Mano de obra indirecta

CARGO	INGRESOS					EGRESOS			Líquido a Recibir
	Sueldo Básico	Décimo 3 er	Décimo 4 to	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Ingresos	Aporte Patronal	Total Descuentos	
Operario 2	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Personal de control de calidad	\$500,00	\$41,67	\$32,17	\$41,65	\$20,83	\$636,32	\$47,25	\$47,25	\$589,07
Personal de mantenimiento	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
Guardia	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31

Personal de aseo	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
TOTAL	\$1.800,00	\$150,00	\$160,83	\$149,94	\$75,00	\$2.335,77	\$170,10	\$170,10	\$2.165,67

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Personal administrativo.

Tabla N°. 59: Personal administrativo

CARGO	INGRESOS						EGRESOS		Líquido a Recibir
	Sueldo Básico	Décimo 3 er	Décimo 4 to	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Ingresos	Aporte Patronal	Total Descuentos	
Gerente general	\$800,00	\$66,67	\$32,17	\$66,64	\$33,33	\$998,81	\$75,60	\$75,60	\$923,21
Secretaria	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
Contador	\$300,00	\$25,00	\$32,17	\$24,99	\$12,50	\$394,66	\$28,35	\$28,35	\$366,31
TOTAL	\$1.500,00	\$125,00	\$96,50	\$124,95	\$62,50	\$1.908,95	\$141,75	\$141,75	\$1.767,20

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

Tabla N°. 60: Personal ventas

CARGO	INGRESOS					EGRESOS		Líquido a Recibir	
	Sueldo Básico	Décimo 3 er	Décimo 4 to	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Ingresos	Aporte Patronal		Total Descuentos
Vendedor	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69
TOTAL	\$400,00	\$33,33	\$32,17	\$33,32	\$16,67	\$515,49	\$37,80	\$37,80	\$477,69

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: (Moreira, 2018)

INGRESOS

Tabla N°. 61: Costo de producción y precio de venta.

Costos directos	Valor mensual	Valor anual
Salchichas	12.000 x 12 meses	144.000
Mortadela	15.120 x 12 meses	181.440
Jamón	27.000 x 12 meses	324.000
Total, costos directos	54 120 \$ mensuales	649 440 \$ anuales

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Autor

Evaluación Financiera.

VAN – TIR.

Para calcular el VAN debemos determinar el monto de la inversión, la tasa de descuento en base al costo de dinero o de capital y de las perspectivas de riesgo-rentabilidad propuestos para el proyecto en particular.

Para el presente estudio la tasa de descuento fijado es de 8% mismo que resulta del costo promedio proyectado de capital, que a su vez proviene del porcentaje de participación del saldo inicial de los activos y patrimonio multiplicado por el costo nominal.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Fórmula para determinar el VAN

$$VAN = \left[\frac{FN_1}{(1+i)^1} + \frac{FN_2}{(1+i)^2} + \frac{FN_3}{(1+i)^3} + \frac{FN_4}{(1+i)^4} + \frac{FN_5}{(1+i)^5} + \dots \right] - I_0$$

Donde:

FN = Flujo neto

i = Tasa de interés

n = Número de años que dura el proyecto

Io = Inversión inicial

Aplicando la formula.

VAN 1

$$VAN = -492972,72 + \frac{4066501,807}{(1+0,08)^1} + \frac{4472374,988}{(1+0,08)^2} + \frac{4918835,49}{(1+0,08)^3} + \frac{5409942,04}{(1+0,08)^4} + \frac{5950159,239}{(1+0,08)^5}$$

$$VAN = -492972,72 + \frac{4066501,807}{(1,08)^1} + \frac{4472374,988}{(1,08)^2} + \frac{4918835,49}{(1,08)^3} + \frac{5409942,04}{(1,08)^4} + \frac{5950159,239}{(1,08)^5}$$

$$VAN = -492972,72 + \frac{4066501,807}{1,08} + \frac{4472374,988}{1,17} + \frac{4918835,49}{1,26} + \frac{5409942,04}{1,36} + \frac{5950159,239}{1,47}$$

$$VAN = -492972,72 + 3765279,45 + 3822542,725 + 3903837,688 + 3977898,555 + 4047727,373$$

$$VAN = -492972,72 + 19517285,7$$

$$VAN = 19\ 024\ 313,07$$

VAN 2

$$VAN = -492972,72 + \frac{4066501,807}{(1+0,15)^1} + \frac{4472374,988}{(1+0,15)^2} + \frac{4918835,49}{(1+0,15)^3} + \frac{5409942,04}{(1+0,15)^4} + \frac{5950159,239}{(1+0,15)^5}$$

$$VAN = -492972,72 + \frac{4066501,807}{(1,15)^1} + \frac{4472374,988}{(1,15)^2} + \frac{4918835,49}{(1,15)^3} + \frac{5409942,04}{(1,15)^4} + \frac{5950159,239}{(1,15)^5}$$

$$VAN = -492972.72 + \frac{4066501,807}{1,15} + \frac{4472374,988}{1,32} + \frac{4918835,49}{1,52} + \frac{5409942,04}{1,75} + \frac{5950159,239}{2,01}$$

$$VAN = -492972.72 + 536088,58 + 3388162,87 + 3236075,98 + 3091395,45 + 2960278,228$$

$$VAN = -492972.72 + 16212001,05$$

$$VAN = 15.719.028,33$$

Análisis del VAN.

Dada la tabla anterior se determina el valor VAN es un monto de \$ 19.024 313.07 esto indica que los flujos reducidos es mayor a la inversión realizada, tomando en cuenta este criterio el proyecto es aceptable.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR.)

Los socios involucrados en la creación de la empresa no tienen financiamiento en ninguna entidad financiera por lo tanto no se puede calcular el TIR.

Formula para determinar el TIR.

$$TIR = i2 - \left[VPN2 \left\{ \frac{(i2 - i1)}{VPN2 - VPN1} \right\} \right]$$

TIR = Tasa interna de retorno

i2 = Tasa de interés (0) % (no hay préstamo).

i1 = Tasa de interés (0.08) % (Me ofrece el Banco)

VPN2 = Valor presente neto 2

VPN1 = Valor presente neto 1

Aplicando la formula.

TIR=	0,15	-	[15719028,33	{	(0,15-0,08)	}]
						-3305284,770		

TIR=	0,15	-	[15719028,33	{	0,07]
						-3305284,770		
TIR=	0,15	-	[15719028,18]			
				-3305284,770				
TIR=	0,15	-	[-4,755725837]			
TIR=	0,15	+		-4,755725837	-	4,6057258		
TIR=	0,2831			28,31%				

Análisis del TIR.

Se obtiene como resultado una tasa interna de retorno de 28,31% superior a la tasa de descuento que es de 8%. Según la CFN si la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento, el VAN es positivo, el proyecto se acepta y si el TIR es menor que la tasa de descuento, el VAN negativo, el proyecto no deberá ser aceptado. En este caso el proyecto arroja un resultado positivo, por lo que el proyecto es aceptado.

4.14. MARCO LEGAL

La estructura legal del país se encuentra direccionado por el órgano rector establecido por la Constitución (2008) en cuyo artículo 325, en el cual se garantiza el derecho al trabajo reconociéndose la autonomía laboral y relación de dependencia, de igual manera en el artículo 326, se enfatiza el impulso al “pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo”, así como a los “derechos laborales irrenunciables” (pág. 151), lo cual se complementa con el artículo 328, en el que se menciona que la “remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos” (pág. 153)

Además la propuesta de creación de una empresa procesadora de embutidos se la realizará bajo los lineamientos establecidos por la Ley de Compañías (SC, 1999), partiendo del concepto establecido en el artículo 1 de la mencionada Ley en el cual se menciona que el “contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus

capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades” (pág. 1), cuya constitución la rige el “Código de Comercio” y las disposiciones del “Código Civil” Morales 36

Estructura legal. Se realiza el cumplimiento de los siguientes parámetros:

- 1) Permisos de funcionamiento,
- 2) registros sanitarios,
- 3) permiso ambiental y
- 4) seguro del empleado.

- 1) **Permisos de funcionamiento.** Según la Agencia Nacional de Regulación & Ministerio de salud pública (2014), en el art.3, “El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente”.

La planta de embutidos debe cumplir con los requisitos presentados en el reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento (Acuerdo No. 00004712).

En el Art.7.- El Certificado de Permiso de Funcionamiento contendrá la información que se detalla a continuación: • Categoría del establecimiento. • Código del establecimiento. • Número del Permiso de Funcionamiento. • Nombre o razón social del establecimiento. • Nombre del propietario o representante legal. • Nombre del responsable técnico, cuando corresponda.

- Actividad del establecimiento. • Tipo del riesgo. • Dirección exacta del establecimiento.
- Fecha de expedición. • Fecha de vencimiento. • Firma de la autoridad competente.

- 2) Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de alimentos. Establecimientos de elaboración y conservación de carne y sus derivados

- ❖ Certificado de buenas prácticas de manufactura (se verifica en línea). • Título del técnico responsable del establecimiento (requisito que se debe adjuntar en el sistema). • Categorización otorgada por el MIPRO (requisito verificado en línea).
- ❖ Métodos y procesos que se van a emplear para: materias primas, método de fabricación, envasado y material de envase, sistema de almacenamiento de producto terminado (requisito que se debe adjuntar en el sistema).
- ❖ Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: administración, técnico y operarios (requisito que se debe adjuntar en el sistema).
- ❖ Planos de la empresa con ubicación de equipo siguiendo el flujo del proceso (requisito que se debe adjuntar en el sistema).
- ❖ Planos de la empresa escala 1:50 con la distribución de áreas (requisito que se debe adjuntar en el sistema).
- ❖ Información referente al edificio (requisito que se debe adjuntar en el sistema). •
- ❖ Detalle de los productos a fabricarse (requisito que se debe adjuntar en el sistema).
Fuente: Arcsa.
- ❖ Solicitud de Notificación Sanitaria.
- ❖ La Planta de Alimentos deberá tener Permiso de Funcionamiento Arcsa vigente.
- ❖ Ingresar a VUE para realizar la solicitud. 1. Registro de Representante Legal o Titular del Producto 2. Registro del Representante Técnico
- ❖ En el sistema se consignará datos y documentos: 1. Declaración de la norma técnica nacional bajo la cual se elaboró el producto y en caso de no existir la misma se deberá presentar la declaración basada en normativa internacional y si no existiría una norma técnica específica y aplicable para el producto, se aceptarán las especificaciones del fabricante y deberá adjuntar la respectiva justificación sea

técnica o científica. 2. Descripción e interpretación del código de lote. 3. Diseño de etiqueta o rótulo del o los productos. 4. Especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante o distribuidor.

Descripción general del proceso de elaboración del producto. 6. En caso de maquila, declaración del titular de la notificación obligatoria. 7. Para productos orgánicos se presentará la Certificación otorgada por la Autoridad competente correspondiente.

- ❖ El sistema emitirá una orden de pago de acuerdo a la categoría que consta en el Permiso de Funcionamiento otorgado por la Agencia, el cual debe ser acorde al tipo de alimento a notificar.
- ❖ Después de la emisión de la orden de pago el usuario dispondrá de 5 días laborables para realizar la cancelación, caso contrario será cancelada dicha solicitud de forma definitiva del sistema de notificación sanitaria. El comprobante debe ser enviado a la siguiente dirección: arcsa.facturacion@controlsanitario.gob.ec para la confirmación del pago.
- ❖ El Arcsa revisará los requisitos en función del Perfil de Riesgo del Alimento, en 5 días laborales. 1. Riesgo alto: se realizará la revisión documental y técnica (verificación del cumplimiento de acuerdo a la normativa vigente); 2. Riesgo medio y bajo: se realizará revisión del proceso de elaboración del producto y en caso que no corresponda al producto declarado se cancelará la solicitud; y se realizará una revisión de los ingredientes y aditivos utilizados, verificando que sean permitidos y que no sobrepasen los límites establecidos; el usuario, posterior a la notificación, podrá solicitar la revisión de los documentos ingresados.
- ❖ Una vez realizado el pago, la Agencia podrá emitir observaciones si fuera el caso. Las rectificaciones se deberán hacer en máximo 15 días laborables y únicamente se podrán realizar 2 rectificaciones a la solicitud original, caso contrario se dará de baja dicho proceso. Fuente: Normativa Técnica Sanitaria Para Alimentos Procesados, 2015

3) El Licenciamiento Ambiental de un proyecto nuevo o una actividad en funcionamiento cuenta con el siguiente orden de pasos a cumplir.

Certificado de intersección (Emitido por el Ministerio del Ambiente). • Categorización Ambiental de la actividad o proyecto propuesto. • Ficha ambiental y Plan de Manejo Ambiental (aplica con categoría III). • Términos de referencia del proyecto (aplica con categoría I y II). • Borrador del Estudio de Impacto Ambiental (ESIA) o Estudio de Impacto Ambiental Expost (para actividades en funcionamiento) • Procesos de Participación Ciudadana. • Estudio del Impacto Ambiental definitivo o Estudio de Impacto Ambiental Expost definitivo. • Emisión de la Licencia Ambiental, previo el pago de tasas y presentación de garantías.

Fuente: Sistema Único de Información Ambiental, 2015

Procedimiento para la concesión y registro del certificado de operación sobre la base de la utilización de buenas prácticas de manufactura (BPM).

Para iniciar el proceso de registro del certificado de BPM, el propietario/gerente o responsable técnico de la planta procesadora de alimentos, deberá seleccionar el Organismo de Inspección Acreditado registrado en la ARCSA.

Fuente: Reglamento de buenas prácticas para alimentos procesados, 2015.

En el término de 5 días laborables antes de la inspección, deberá comunicar a la Agencia la fecha, hora y el inspector designado que realizará la auditoría en el establecimiento a certificar. (solicitud de notificación de Auditoría).

Registro del certificado de buenas prácticas de manufactura (BPM). 1. Revise el Instructivo externo del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura. 2. Llene la Solicitud para la Inspección para obtención del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura. (formato de Registro de Certificado BPM).

Adjunte los requisitos. • Solicitud de registro de certificado de buenas prácticas para alimentos procesados. • Copia del certificado emitido por el organismo de inspección acreditado. • Copia del anexo, Listado de productos por tipo de alimento y por línea de producción certificada, validado con el organismo de inspección. Tomar en cuenta las líneas dispuestas en el Instructivo externo del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura. • Copia del informe favorable de la inspección, con la declaración de la

líneas y productos certificados. • Copia del acta de inspección. • Copia de la guía de verificación. • Plan de trabajo para el cierre de no conformidades menores (cuando aplique). 3. Entregar la solicitud en la Secretaría General en Planta Central o Coordinación Zonal más cercana (conozca aquí las direcciones).

Organismos de inspección acreditados Alcance acreditación Sgs Del Ecuador Inspección Alimentos Food Knowledge Inspección Alimentos Inspectorate Del Ecuador S.A. Inspección Alimentos Icontec International S.A. Inspección Alimentos Sgcec Del Ecuador Inspección Alimentos De La Torre Asesoría Alimentaria Agdr Cia Ltda. Inspección Alimentos Trust Control International S.A. Tcee Inspección Alimentos Caliverif Cia. Ltda. Inspección Alimentos

Se revisará y analizará que la documentación esté completa y correcta, en caso de existir alguna observación se notificará al usuario. 5. Una vez revisada la información, se generará la orden de pago correspondiente a los derechos de certificación, de acuerdo a la categorización de la planta o establecimiento:

El usuario debe realizar el depósito o transferencia bancaria en una de las siguientes cuentas, a nombre de la ARCSA: • Banco del Pacífico: Corriente N° 7693184 • Banco de Fomento: Corriente N° 3001108015 (código sub-línea: 130113) 7. El usuario envía el comprobante de depósito o transferencia y la orden de pago al correo facturacion@controlsanitario.gob.ec para la respectiva validación en término de 3 días laborables donde será emitida la factura, misma que es enviada al correo del usuario. 8. Una vez validado el pago, se enviará al usuario y al analista la factura por el valor acreditado. 9. El analista después de verificar la factura, registrará el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura en el sistema de Permisos de funcionamiento Inscripción de alimentos procesados y Control Posterior. 10. El analista comunicará al usuario vía Quipux, el código único generado por la Agencia. Fuente: Arcsa.

- 4) Registro Unico del Contribuyente.
- 5) Permiso del Cuerpo de Bomberos
- 6) Avisos de entrada del personal en el IESS
- 7) Permisos y Patentes Municipales.

4.15. IMPACTO AMBIENTAL

La planta procesadora de cárnicos proporcionará a los pobladores de la localidad de la parroquia el Dorado un producto cárnico procesado apto para el consumo humano ya sea inmediato o a futuro.

Sin embargo, la preparación de estos alimentos genera desperdicios sólidos como también desprende grandes cantidades de agua servidas proveniente de las fugas, derrames de líquido cárnico, lavado de los equipos y el procesamiento de jamón, que son los mayores contribuidores en la formación de corrientes de aguas servidas y son fuente de contaminación para la naturaleza.

Por lo tanto, para evitar y ayudar a la naturaleza la planta procesadora de cárnicos El Dorado contribuye el ambiente de la siguiente manera:

2) Vertimientos

La planta de cárnicos El Dorado utiliza el tamizado (separación de grasas con desechos cárnicos), los mismos que tienen un valor comercial por lo que también se los comercializa para alimento de otros animales. Uno de los principales problemas que se puede causar el vertimiento de residuos líquidos o sólidos es el taponamiento de las tuberías, por lo tanto, se debe tener varios tipos de barreras o cernideros para evitar el atasco de la materia.

3) Emisores

Los emisores de gases son provenientes del funcionamiento de los hornos en las que se somete el producto para ser procesado por esta razón la responsabilidad de la empresa es brindar al operario trajes de trabajo especializado para evitar posibles complicaciones de salud.

4) Residuos solidos

Son residuos orgánicos como el hueso, tejidos, carnes rechazadas, etc. también se considera dentro de este punto a los residuos reciclables como cartón, embaces, embalaje.

Por esta razón la planta procesadora considera muy importante tener espacios adecuados para tener los recolectores de esta manera facilitar la colocación de y clasificación de los residuos, manejándose en base a la normativa vigente por el Ministerio de Ambiente.

5) Ruido

La maquinaria y equipos de la planta procesadora genera una gran cantidad de ruido por lo mismo se le brinda al trabajador toda la protección posible.

Las maquinas serán distribuidas de forma discontinuas para mejorar la calidad del área de trabajo.

CONCLUSIONES

- Este proyecto es factible ya que mediante las encuestas efectuadas a los productores de la zona manifiestan la disponibilidad frecuente de ganado en sus fincas de esta manera la planta siempre contara con materia prima para la elaboración del proceso de los cárnicos.
- La planta procesadora de cárnicos de la parroquia el Dorado cumple con las directrices de funcionamiento tomando en cuenta los principios de producción del proceso de cárnicos basado en el cumplimiento de los registros sanitarios, por lo tanto, brindan un producto de calidad a los posibles consumidores.
- Según el estudio de mercado la planta procesadora tiene aceptabilidad con el proceso de cárnicos con el lanzamiento de los productos estrella como es el jamón, salchichas y mortadela por este motivo se concluye, que se tiene un producto que está muy bien percibido por los consumidores potenciales y se comprueba la oportunidad de negocio en esta primera etapa.
- Con el análisis que conlleva la oferta y la demanda se determina si el proyecto es realmente factible ya que esta es una variable exacta para ver si se puede comercializar el producto que se va a ofertar a precios que convengan tanto al cliente como al comerciante.
- Después de haber realizado un análisis financiero se concluye que el proyecto es factible, viable y rentable debido a que los resultados de valor actual neto VAN=19024313.07 y la tasa interna de retorno TIR=28.31%.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda tener un contrato definitivo de entrega de materia prima cárnica con los productores de la zona para de esta manera asegurar disponibilidad del producto
- La planta procesadora de cárnicos debe asegurar un eficiente manejo de los recursos de la empresa, con miras a realizar los diferentes procesos de producción asegurando un producto de calidad bajo registros sanitarios
- Se debe analizar de forma minuciosa el comportamiento de los competidores para superar las expectativas de los posibles consumidores manteniendo un sistema de alerta en cuestión de mejora de producto y precios
- Se recomienda cubrir la demanda del mercado para de esta manera captar clientes y cumplir con las necesidades exigentes de cada una de la población
- Para la aplicación del proyecto se recomienda analizar y estudiar la factibilidad, viabilidad y rentabilidad en todos los campos como económico, social, técnico y tecnológico siendo una parte generadora del sistema productivo, creando fuentes de trabajo y a la vez satisfaciendo la necesidad de los inversionistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Cajigas, E. R. (2004). *Proyectos de inversion competitivos: formulacion y evaluacion de proyectos de inversión con visión emprendedora estratégica*. Palmira: Ferisa S.A.
- Carvajal, L. (2006). *Metodologia de Investigación*. Santiago de Cali: 28 ed. USC, Cooprusaca, Poemia.
- Cepeda Landín, D. E. (2011). *estudio de factibilidad para la creacion de un centro de acopio destindo a la comercializacion de cacao fino de aroma, en la zona de troncal (trabajo de titulacion)*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Chaig, N. S. (2007). *proyectos de invercion: formulacion y evaluacion*. México: Prentice hall.
- Daniel, S. y. (2008). *Metodologia d ela Investigación*. Bogota: Shalom .
- Empresas certificadas de carnicos. (2018). www.controlsanitario.gob.ec/wp.../EMPRESAS-CERTIFICADAS-PAGINA-WEB.xls.
- Erossa.V. (2010). *Proyectos de inversioin en ingeniería*. España: Limusa.
- Eslava.J. (2003). *Análisis economico- financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid: Esic.
- GAD, P. E. (2018). *Plan de desarrollo de ordenamiento territorial*. Orellana.
- Galán, J. M. (2004). *Manual básico de formulación y elaboracion de proyectos*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- Gonzales Velásquez, V. C., & Salazar Segovia, M. A. (2013). *Estudio de factibilidad para la asociatividad y el fortalecimiento de la produccion de cacao ncional fino de aroma, en los recintos Rio Chico y San Gregorio de la Parroquia Lorenzo de Garaicoa de la Provincia del Guayas (Trabajo de titulacion)* . Milagro.
- Griffin, R. (2011). *Administracion*. México.
- Guzmán. F;. (2010). *El estudio económico- Financiero y la evaluacion en el proyecto de la insdustria química*. Bogota: Ingenierpia Industrial.
- Huerta Rguez, I. (2016). *El estudio de mercado en las empresas*. Obtenido de <http://www.nube.villanett.com/2016/01/26/estudio-de-mercado-en-las-empresas/>
- ILPES. (2010). *Guía para la presentación de proyectos*. Obtenido de <https://books.google.es/books?id=344NPaC94TsC&pg=PA71&dq=estudio+de+mercado+de+un+proyecto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjTjs7dtbrJAhUELhoK>

Hc6bCj8Q6AEILzAA#v=onepage&q=estudio%20de%20mercado%20de%20un%20proyecto&f=true

- Jácome, W. (2005). *Bases teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de proyectos de inversión*. Ibarra: Universitaria-Ecuador.
- Kendall, K., & Kendall, J. (2011). *Análisis y diseño de sistemas*. México: Pearson Educación.
- Lanfranco, B., & Reyes, M. (2015). *Análisis de la oferta* . Obtenido de <https://ideas.repec.org/p/ags/iniast/121754.html>
- López, M., Aceves, J., Peralta, A., & Puerta, C. (2012). *Estudio administrativo.un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión*. Obtenido de <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no56/estudioadmtivo.pdf>
- Luna, R; Chavez, Damaris. (2001). *Guía para elaborar estudio de factibilidad ecoturísticos*. Guatemala: Proarca.
- Maxicarne. (2018). <http://www.keken.com.mx/menu.php?m=49>.
- Meza.J. (2010). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Miranda, J. (2006). *Gestión de proyectos*. Colombia: Armada digital.
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. Caracas: Autor.
- Pinta, T. (2017). <http://dspace.espech.edu.ec/bitstream/123456789/7200/1/27T0363.pdf>.
- Raúl Coss, B. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Limusa S.A.
- Sapag.N. (2010). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*. Argentina: Grafica Pinter S.A.
- Solarte.L. (2010). *Gestión de proyectos*. Santiago de Cali: Gyepro.
- Tirado Bennasar, D. (2014). *Demanda, oferta y el mercado*. Obtenido de <http://www.uib.cat/depart/deaweb/webpersonal/dolorestirado/archivos/merc.pdf>

ANEXOS

Anexo N°. 1: Encuestas

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE GESTIÓN DE GOBIERNOS SECCIONALES

Objetivo: Crear de la planta procesadora de cárnicos, para el Gobierno Autónomo Descentralizado parroquial rural El Dorado, perteneciente al cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana, periodo 2018.

Instrucciones: Lea con atención las siguientes preguntas y conteste marcando con una señal en el espacio indicado.

Edad de Encuestado 20 - 65

1. ¿Dentro de los derivados de los cárnicos, cual considera usted que generaría mayor rentabilidad al momento de la comercialización

- 6) Carne de res
- 7) Carne de cerdo
- 8) Carne de gallina

2. ¿Cuáles son los medios que usted usa para trasladar la producción hasta la entrega?

- Transporte propio
- Transporte en alquiler
- El cliente recoge el producto de finca

3. ¿Usted recibe asistencia técnica especializada para la crianza del ganado?

- Si
- No
- A veces

4. ¿Cuántas cabezas de ganado comercializa Ud. al año?

- De 1 a 50
- De 51 a 100
- De 101 o mas

5. ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted que incide en el bajo nivel de la producción crianza del ganado?

- Falta de asistencia técnica
- Enfermedades del ganado
- Contaminación climática
- Alimento con demasiados químicos

6. ¿Según su criterio, en qué grado de desarrollo ganadera se encuentra la parroquia El Dorado?

- Alto
- Bajo
- Mediano

7. Qué nivel de rentabilidad genera la comercialización de ganado

- Alto
- Bajo
- Mediano

8. ¿Qué nivel de importancia le daría usted al estudio del impacto ambiental, previo a la instalación de la planta procesadora de cárnicos?

- Alto
- Medio
- Bajo

GRACIAS