



SEDE CUENCA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención
del título de: Ingeniero Comercial

TEMA:

Implementación de un sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de productores Agroecológicos Santa Martha perteneciente a la Parroquia El Valle del Cantón Cuenca.

AUTORAS:

Sandra Mariela Arévalo Guaman
María Transito Velecela Sotamba

DIRECTOR:

Eco. Daniel Gallegos

Cuenca, Octubre de 2011

DEDICATORIA

La presente tesis se la dedicamos primeramente a nuestros hijos, porque gracias a su cariño y amor nos impulsaron a seguir adelante con nuestra carrera. Seguidamente a nuestros padres por brindarnos los recursos necesarios y estar a nuestro lado apoyándonos y aconsejándonos para poder culminar esta etapa de nuestra vida, y a nuestros hermanos por su constante apoyo y confianza.

A nuestros docentes por la enseñanza que nos brindaron en nuestros años de estudio compartiendo sus conocimientos y anécdotas con nosotras.

Sandra A., María V.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos primeramente a Dios por brindarnos la vida, seguidamente a nuestra familia por la compañía y consejos.

A nuestro Director el Economista Daniel Gallegos por haber confiado en nosotras, por la paciencia y por la comprensión en el desarrollo de la tesis.

A la Junta Parroquial de El Valle por darnos la oportunidad de aplicar nuestros conocimientos en la formulación de proyectos productivos que contribuyan al desarrollo de la comunidad.

Sandra A., María V.

INTRODUCCIÓN

Se ha logrado establecer que el problema principal de la Asociación es el bajo nivel de ingresos económicos de los socios, por lo que la elaboración de nuestro proyecto estará enfocada en mejorar los ingresos de los miembros de la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha” perteneciente a la parroquia El Valle.

La ventaja para la puesta en marcha de este proyecto es que cada socio tiene experiencia en el proceso productivo de huevos criollos y este producto es apetecido en el mercado.

En el primer capítulo se da a conocer el lugar donde se desarrollara el proyecto y los diferentes lineamientos de la investigación que se va a realizar.

En el segundo capítulo se analiza los datos generales del proyecto. También se presentan las diferentes etapas tales como el Estudio de Mercado en el cual se analiza la Oferta y Demanda del producto, en el Estudio Técnico en donde se detalla el proceso productivo, en el Estudio Organizacional se elabora la misión, visión y valores de la asociación, en el Estudio Financiero se especifica las diferentes fuentes de financiamiento que serán utilizadas en el proyecto, los costos que se generan con su respectivo análisis y los indicadores de rentabilidad. Al final veremos las estrategias de seguimiento y evaluación que se darán en el mismo.

ÍNDICE

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	12
DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INTRODUCCIÓN	4
ÍNDICE	5

Capítulo 1

Fundamentos Teóricos y Antecedentes de la Investigación

1.1. BASES TEÓRICAS.....	14
1.1.1. ¿Qué es un proyecto?	14
1.1.1.1. Justificación de hacer un proyecto	14
1.1.1.2. Importancia de un proyecto.....	14
1.1.1.3. Características de un proyecto	14
1.1.1.4. Elementos de un proyecto	15
1.1.1.5. Generalidades sobre proyectos de inversión.	15
1.1.1.6. Tipos de Proyectos de Inversión	16
1.1.1.7. El Estudio del Proyecto como Proceso	17
1.1.1.7.1. La idea.....	17
1.1.1.7.2. La etapa de pre-inversión.....	17
1.1.1.7.3. La "inversión, ejecución o implementación"	18
1.1.1.7.4. La etapa de "operación".	18
1.1.2. Análisis de Involucrados	18
1.1.2.1. Identificación de Involucrados	19
1.1.2.2. Clasificar los involucrados.....	19
1.1.2.3. Posicionar y caracterizar los involucrados.....	19
1.1.2.4. Identificación, análisis y selección con involucrados	19
1.1.3. Análisis del Problema	20
1.1.3.1. Definir el problema central	20
1.1.3.2. Graficar el árbol de efectos	21
1.1.3.3. Graficar el árbol de causas	21

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

1.1.3.4. Graficar el árbol de problemas	22
1.1.4. Análisis de Objetivos	23
1.1.4.1. Graficar el árbol de medios y fines	23
1.1.5. Matriz de Marco Logico.....	24
1.1.5.1. Estructurade la Matriz deMarco Lógico	25
1.1.5.2. Resumen Narrativo de Objetivos	25
1.1.5.3. Indicadores	27
1.1.5.4. Medios de Verificación	29
1.1.5.5. Supuestos	29
1.1.6. Estudios que Apoyan a la Evaluación del Proyecto.....	30
1.1.6.1. Estudio Organizacional	30
1.1.6.1.1. Concepto de Visión	30
1.1.6.1.2. Concepto de Misión	31
1.1.6.2. Estudio de Mercado	31
1.1.6.2.1. Análisis de la oferta y Demanda	31
1.1.6.2.2. Técnicas de Investigación de Mercados.....	33
1.1.6.2.2.1. Observación Directa.....	33
1.1.6.2.2.2. La entrevista	34
1.1.6.2.2.3. El Cuestionario.....	34
1.1.6.2.2.4. La Encuesta	35
1.1.6.2.2.5. Tipos Preguntas	35
1.1.6.3. Estudio Técnico.....	38
1.1.6.3.1. Competencia.....	38
1.1.6.3.2. El Precio	38
1.1.6.3.2.1. Fijación de precios basada en el costo de Producción	39
1.1.6.4. Estudio Financiero	40
1.1.6.4.1. Estado de resultados	40
1.1.6.4.2. Balance General	41
1.1.6.4.3. Activo.....	41
1.1.6.4.4. Pasivo	42
1.1.6.4.5. Patrimonio	42
1.1.6.4.6. Flujo de Caja	42
1.1.6.4.7. Flujo de Caja Libre	43
1.1.6.4.8. IndicadoresEconómicos	44
1.1.6.4.8.1. EBITDA	44

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

1.1.6.4.8.2. Rendimiento del Patrimonio	44
1.1.6.4.8.3. Margen de Contribución Neto.....	45
1.1.6.4.8.4. Potencial de Utilidad.....	45
1.1.6.4.8.5. Valor Económico Agregado EVA	46
1.1.6.4.8.6. Costo del Capital Ponderado.....	46
1.1.6.4.8.7. Valor Presente Neto (Vpn).....	47
1.1.6.4.8.8. Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	47
1.1.6.4.9. Método De Valor Futuro.....	48
1.1.6.4.10. Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada para la Inversión (Trema)	48
1.1.6.4.11. Análisis de sensibilidad.....	48
1.1.6.4.11.1. Consideraciones preliminares	48
1.1.6.4.11.2. El modelo multidimensional de la sensibilización del VAN	50
1.1.6.4.12. Análisis de Sostenibilidad	50
1.1.6.5. Estudio del impacto ambiental	51
1.1.7. Línea base.....	51
1.1.8. Vialidad y Plan de Sostenibilidad	51
1.1.8.1. Vialidad técnica.....	52
1.1.8.2. Vialidad económica.....	52
1.1.8.3. Vialidad financiera	52
1.2. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	53
1.2.1. Agroecológicos.	53
1.2.2. Aves de corral.	54
1.2.3. Razas y líneas comerciales.....	54
1.2.3.1. Razas livianas.....	55
1.2.3.2. Razas pesadas.....	56
1.2.3.3. Razas semi- pesadas o doble fin	57
1.2.4. Galpón.....	58
1.2.6. Huevo.	58
1.2.6.1. Composición del Huevo.....	58
1.2.6.1.1. Estructura	58
1.2.6.1.2. Otros componentes.....	60
1.2.6.1.3. Propiedades del Huevo.....	60
1.2.7. Ectoparásitos.	62
1.2.8. VAN.....	62
1.2.9. TIR.	63

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

1.2.10. Periodo De Recuperación.....	63
1.2.11. Depreciación.	63
1.2.12. Amortización.....	63
1.2.13. Punto de Equilibrio.	64
1.2.14 Factor Prestacional	64
1.2.15. Margen de contribución	64
1.3. Antecedentes de la Investigación	64
1.3.1. Reseña Histórica “HISTORIA DE LA COMUNIDAD SANTA MARTHA”	64
1.3.2. Lugar donde se desarrolla el proyecto	66
1.3.2.1. Escenario Geográfico	66
1.3.2.2. Historia de la Asociación de productores Agroecológicos Santa Martha.....	66
1.3.3. Misión	68
1.3.4 Visión.	68
1.3.5. VALORES	68
1.3.6. FODA.....	69
1.3.7. Imagen Comercial	70

Capítulo 2 Diseño SENPLADES

2.1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO	71
2.1.1. Cobertura y Localización	72
2.1.2. Monto	73
2.2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA.....	73
2.2.1. Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto.....	73
2.2.1.1. Nivel de Educación	73
2.2.1.2. Ingresos	73
2.2.1.3. Cantidad De Ingresos	74
2.2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema.....	75
2.2.2.1. Identificación de Involucrados.....	75
2.2.2.2. Análisis del Problema	76
2.2.2.3. Definir el Problema	77
2.2.2.4. Análisis de Causa – Efecto.....	78
2.2.2.5. Determinación de Medios y Fines.	79
2.2.3. Línea Base del Proyecto.....	80
2.2.4. Análisis de Oferta y Demanda	80

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.2.4.1. Demanda	80
2.2.4.2. Oferta.....	84
2.2.4.3. Competencia.....	85
2.2.4.4. Precio	86
2.2.5. Identificación y Caracterización de la población objetivo (Beneficiarios).....	86
2.2.5.1. Análisis de la encuesta realizada a la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”	86
2.2.5.1.1. Identificación	86
2.2.5.1.2. Datos Personales	86
2.2.5.1.3. Datos de la Vivienda	89
2.2.5.1.4. Datos Productivos	92
2. 3. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	99
2.3.1. Objetivo General	99
2.3.2. Objetivos Específicos.....	99
2.3.3. Indicadores de Resultados:.....	99
2.3.4. Matriz de Marco Lógico.....	100
2.4. VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD.....	104
2.4.1. Viabilidad Técnica	104
2.4.1.1. Macro localización	104
2.4.1.1.1. Datos Geográficos de la Parroquia El Valle	105
2.4.1.2. Micro localización.....	106
2.4.1.3. Descripción de la Ingeniería del Proyecto	107
2.4.1.3.1. Flujograma de la construcción de un galpón	107
2.4.1.3.2. Flujograma del producto	108
2.4.1.4. Infraestructura para la crianza de las Aves	109
2.4.1.4.1. Tamaño.....	109
2.4.1.5. Especificaciones técnicas	109
2.4.1.5.1. Proceso productivo.....	109
2.4.1.5.1.1. Preparación de Gallineros	110
2.4.1.5.1.2. Limpieza de las galpones	110
2.4.1.5.1.3. La cama	110
2.4.1.5.1.4. Nidos	111
2.4.1.5.1.5. Iluminación	112
2.4.1.5.1.6. Equipos.....	112
2.4.1.5.1.7. Compra de los pollos de postura	114

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.4.1.5.1.8. Alimentación	114
2.4.1.5.1.9. Recepción y actividades diarias de gallinas ponedoras.....	115
2.4.1.5.1.10. Manejo de ponedoras.	117
2.4.1.5.1.10. Manejo de Registros.....	118
2.4.1.5.1.12. Problemas comunes.....	120
2.4.1.5.1.13. Vacunación.....	123
2.4.1.5.1.14. Sanidad.....	123
2.4.2. Vialidad Económica	123
2.4.2.1. Supuestos utilizados para el calculo.....	124
2.4.2.2. Identificación, cuantificación y valoración de ingresos, beneficios y costos (de inversión, operación y mantenimiento).....	125
2.4.2.2.1. Requerimientos	125
2.4.2.2.2. Recursos Humanos.....	125
2.4.2.2.3. Recursos Materiales	125
2.4.2.2.4. Recursos Financieros.	126
2.4.2.2.5. Estudio Financiero	126
2.4.2.2.6. Insumos	127
2.4.2.2.7. Mano de obra	128
2.4.2.2.8. Gastos de administración.	128
2.4.2.2.9. Inversión total	129
2.4.2.2.10. Financiamiento.....	130
2.4.2.2.11. Costo de producción.....	130
2.4.2.3. Flujos Financieros y Económicos	132
2.4.2.4. Indicadores económicos y sociales (TIR, VAN y Otros).....	135
2.4.2.4.1. Punto de equilibrio	135
2.4.2.5. Análisis de Sensibilidad	135
2.4.3. Análisis de Sostenibilidad.....	136
2.4.3.1. Sostenibilidad económica-financiera	136
2.4.3.2. Análisis de impacto ambiental y de riesgos	136
2.4.3.3. Sostenibilidad social: equidad, género, participación ciudadana.....	137
2.5. PRESUPUESTO DETALLADO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO (CUADRO DE FUENTES Y USOS)	137
2.6. ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN	140
2.6.1. Estructura Operativa	140
2.6.2. Arreglos institucionales.....	141

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

2.6.3. Cronograma valorado por componentes y actividades	141
2.7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	142
2.7.1. Monitoreo de la ejecución.....	142

CONCLUSIÓN	145
RECOMENDACIONES	147
BIBLIOGRAFÍA	148
GLOSARIO	150

ANEXOS

ANEXO 1 “FICHA DEL MAGAP”	152
ANEXO 2 “ENCUESTA”	153
ANEXO 3 “PROFORMAS”	155
ANEXO 4 “REQUISITOS PARA EL RUC”	156
ANEXO 5 “PRESUPUESTO”	157
ANEXO 6 “REGISTRO DE ASISTENCIA”	158
ANEXO 7 “PROPUESTA DE VENTAS”	159
ANEXO 8 “FORMULACIÓN DE LA MISIÓN, VISIÓN Y FODA”	160
ANEXO 9 “ELABORACIÓN DEL MARCO LÓGICO”	161

GLOSARIO

VAN: Valor Actual Neto

TIR: Tasa Interna de Retorno

MAGAP: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

ERAS: Escuelas Revolucionarias Agrarias

SECAP: Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional

MIES: Ministerio de Inclusión Económica y Social

EVA: Valor Económico Agregado

EBITDA: Earning before interest and taxes, depreciation and amortization o
Utilidad antes de intereses e impuestos depreciación y amortización.

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

Cuenca, Octubre de 2011.

(f) _____

Sandra Arévalo

(f) _____

Maria Velecela

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. BASES TEÓRICAS

Para la realización de este proyecto comenzaremos definiendo:

1.1.1.¹ ¿Qué es un proyecto?

Es la realización de un producto o servicio por parte de un equipo con respecto a ciertos pre-requisitos con el fin de alcanzar un objetivo predefinido.

1.1.1.1. Justificación de hacer un proyecto

Es para justificar la utilización de recursos en la que se demuestre que los beneficios son mayores a los costos y que el proyecto permite alcanzar los objetivos de la empresa.

1.1.1.2. Importancia de un proyecto

Se da por el impacto del proyecto sobre los objetivos de la empresa.

1.1.1.3. Características de un proyecto

- ☉ Es único.
- ☉ Posee objetivos específicos.
- ☉ Tiene un inicio y un final.
- ☉ Es multidisciplinario, complejo.
- ☉ Posee metas, costos, plazos, calidad.
- ☉ Un buen proyecto se descubre cuando los costos han sido menores a lo definido.

¹ Información obtenida por medio de los docentes durante el tiempo de estudio.

1.1.1.4. Elementos de un proyecto

- Posee objetivos, metas/propósitos.
- Recursos.
- Actividades o tareas.
- Responsable de ejecutar cada tarea.

1.1.1.5. Generalidades sobre proyectos de inversión.

Definición.

Es un plan, al que sí se le asigna un determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad [...]

Un proyecto de inversión se constituye en un conjunto de acciones, que una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio. En términos generales, un proyecto es una propuesta de inversión.

Los proyectos de inversión surgen de las diferentes necesidades individuales y colectivas de las personas y se concretan en la producción de un bien o servicio ya que son ellas las que deben satisfacerlas, a través de una adecuada asignación de recursos teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política de una comunidad.

La importancia de los proyectos radica en que se constituyen en un instrumento básico de información para la toma de decisiones de inversión y por los efectos que puede generar su ejecución y operación en cuanto a la solución de los problemas existentes, al desarrollo económico y social de una región o un país y, en particular, por los beneficios que le puede generar a un inversionista [...]

² MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús. *Evaluación financiera de proyectos*. capítulo 1

Los proyectos de inversión tienen varios orígenes:

- Satisfacción de las necesidades individuales y colectivas.
- Aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Las oportunidades de negocio se dan cuando las ideas de negocios están basadas en las necesidades de los clientes, en ventajas competitivas, cuando se visualizan los recursos humanos y físicos y cuando se cuenta con el impulso vital del inversionista que hagan realidad.
- Crecimiento del mercado en general, que produce una mayor demanda del bien o servicio.
- Cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.

1.1.1.6. Tipos de Proyectos de Inversión

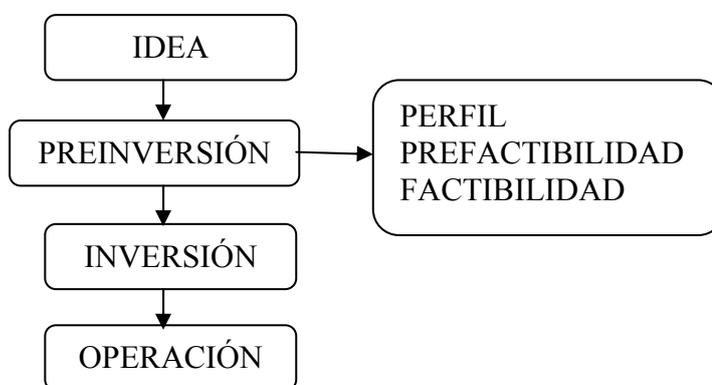
Existen muchas tipificaciones al respecto y generalmente cada evaluador emplea la que más se adapta a sus propósitos. Por lo general, los proyectos de inversión se clasifican en tres campos:

- **Según la categoría:** De acuerdo a esta clasificación, los proyectos pueden ser de producción de bienes y de prestación de servicios. Los proyectos de producción de bienes se orientan a la transformación de recursos primarios en productos para el consumo, como por ejemplo la transformación de la leche en productos lácteos como el queso, yogurt, etc. Los proyectos de prestación de servicios satisfacen necesidades humanas utilizando bienes ya producidos por el hombre, como por ejemplo, el servicio de transporte, hotelería, recreación, etc.
- **Según la actividad económica:** En este campo los proyectos se clasifican dependiendo del sector económico que atienden. Así tenemos proyectos agropecuarios, industriales, de servicios, pecuarios, agroindustriales, turísticos, comerciales, etc.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Según su carácter y entidad que los promueve:** Se clasifican en proyectos de inversión privados (con ánimo de lucro) y proyectos de carácter social. Los proyectos privados se implementan cuando existe una demanda real en el mercado y le otorgan a la entidad que los promueve una rentabilidad que satisface sus expectativas mínimas de rendimiento. Los proyectos sociales o de inversión pública tienen como finalidad mejorar el bienestar de una comunidad a través de la prestación de un servicio o del suministro de un bien.

1.1.1.7.³El Estudio del Proyecto como Proceso



FUENTE:SAPAG, Nassir, “Preparación y evaluación de proyectos”

Son cuatro etapas: idea, pre-inversión, inversión y operación.

1.1.1.7.1.La idea: en esta etapa se identifican los problemas que puedan resolverse y las oportunidades de negocio que puedan aprovecharse. La mayoría de las ideas que terminan en proyectos de inversión surgen del diagnóstico de las necesidades y problemas destacados en una sociedad, de tal forma que las diferentes alternativas de solución a estas necesidades plantean las ideas de los proyectos.

1.1.1.7.2.La etapa de pre-inversión: corresponde a todos los estudios que se precisa adelantar antes de tomar la decisión de canalizar recursos hacia algún objetivo

³ SAPAG, Nassir, “Preparación y evaluación de proyectos”. pág. 17

particular; esta fase incluye los procesos de identificación, selección, formulación y evaluación del proyecto.

1.1.1.7.3. La "inversión, ejecución o implementación": es básicamente una etapa de movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios aptos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa, se trata de un proceso de transformación que utiliza diversos insumos para entregar un producto final.

1.1.1.7.4. La etapa de "operación": corresponde a una actividad permanente encaminada a la producción de un bien o a la prestación de un servicio. Es la acumulación de un plan de hechos reales mediante la movilización de recursos humanos, financieros y logísticos que se expresan en salidas de dinero como los costos de producción, administrativos, de ventas y financieros, y en ingresos por la venta del bien o servicio.

1.1.2.⁴ Análisis de Involucrados

La metodología marco lógico contempla como factor importante la participación de los principales involucrados desde el inicio del proceso, por lo tanto identificar los grupos y organizaciones que pudieran estar directa e indirectamente relacionados con el problema y analizar sus dinámicas y reacciones frente al avance del proyecto, permitirá darle mayor objetividad al proceso de planificación y concitar acuerdos entre involucrados, al considerar diversos puntos de vista y fomentar un sentido de pertenencia por parte de los beneficiarios[...]

⁴ORTEGÓN Edgar, PACHECO Francisco, PRIETO Adriana, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Área de proyectos y programación de inversiones, Santiago de Chile, julio del 2005, “*METODOLOGIA DEL MARCO LOGICO PARA LA PLANIFICACION, EL SEGUIMIENTO Y LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y PROGRAMAS*”, páginas 70, 71, 72, 73, 74, 75.

1.1.2.1. Identificación de Involucrados

Esto significa conocer que actor se movilizará con relación al proyecto, no sólo debe tenerse en cuenta la posición actual, sino que debe también considerarse la futura. Es conveniente utilizar un listado de actores, el que puede obtenerse a partir del conocimiento del grupo que está viendo el proyecto o, utilizando un análisis de relaciones de acuerdo con el diseño del proyecto[...]

1.1.2.2. Clasificar los involucrados

Implica agrupar a los involucrados de acuerdo a ciertas características como: si pertenecen a instituciones públicas, privadas u organizacionales; la relación que tenga con el proyecto: si se refiere al entorno o si son internos al proyecto (contratistas, empleados). Si están cercanos o lejanos al proyecto y toda otra característica que pueda ser de utilidad[...]

1.1.2.3. Posicionar y caracterizar los involucrados

Definir para cada involucrado, su posición, fuerza e intensidad frente al proyecto. De manera más específica:

- Definir la posición indicara cuál es el apoyo u oposición al proyecto o alternativa de proyecto por parte del involucrado.
- Definir la fuerza de acuerdo al involucrado, está relacionado con el poder para afectar el proyecto, es decir, la importancia que el involucrado tiene para el proyecto.
- Definir la intensidad indica el grado de involucramiento que se tenga con el proyecto, es la importancia que el involucrado le da al proyecto[...]

1.1.2.4. Identificación, análisis y selección con involucrados

De acuerdo con la fuerza e intensidad identificadas previamente teniendo en cuenta los intereses, potenciales y limitaciones de cada uno de los involucrados, se podrán

realizar diferentes actividades que permitan su participación en la identificación, análisis y selección del problema objetivo y de las alternativas de solución[...]

1.1.3.ANÁLISIS DEL PROBLEMA

Para asegurar un buen análisis es necesario, en primer lugar, conocer el problema. Esto es, identificarlo plenamente para poder proponer alternativas de solución que respondan a ese problema[...]

Hacer una buena identificación del problema es determinante para un buen resultado de un proyecto, ya que a partir de esto se establece toda la estrategia que implica la preparación del proyecto[...]

En este sentido, la primera cuestión a resolver en el análisis es la de identificar el problema central, esto significa buscar la forma como se debe expresar comprensivamente la cuestión que deseamos resolver[...]

1.1.3.1.Definir el problema central

Dada la manifestación de una situación problema: hay que analizar e identificar lo que se considere como problemas principales de la situación analizada. Esto debido a, como se ha explicado anteriormente, la normal existencia de múltiples causas que puedan explicar el problema y los efectos que se derivan de ello[...]

En términos de análisis se recomienda que a partir de una primera “lluvia de ideas” establecer cuál es, a juicio del grupo de analistas, el problema central que afecta a la comunidad analizada. En esto lo que se aplica son los criterios de prioridad y selectividad[...]

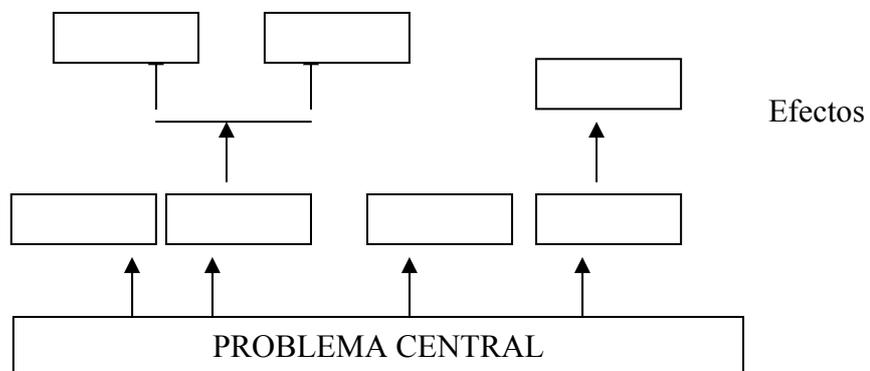
Se recomienda:

- Formular el problema central en estado negativo

- Centrar el análisis de causas y efectos en torno a un solo problema central. Lo que permite acotar el análisis y ser más efectivo en recomendar soluciones.
- No confundir el problema con la ausencia de una solución.
- Análisis de nodos críticos
- Matriz de incidencias[...]

1.1.3.2. Graficar el árbol de efectos

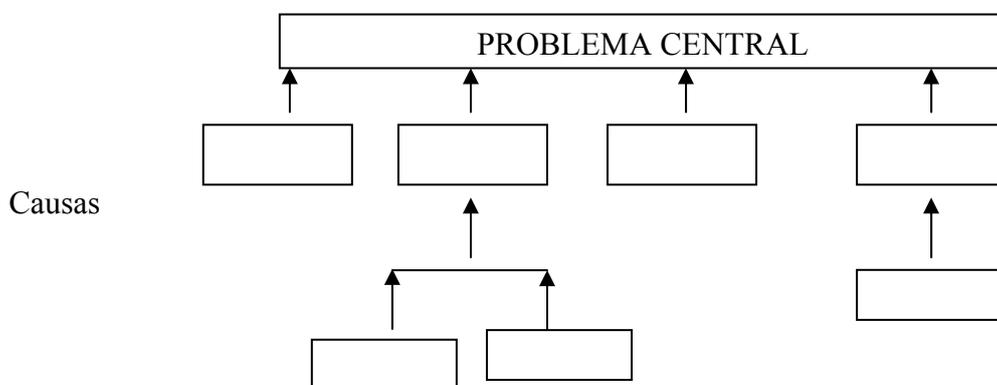
Definir los efectos más importantes del problema en cuestión, de esta forma se analiza y verifica su importancia. Se trata, en otras palabras, de tener una idea del orden y gravedad de la consecuencia que tienen el problema que se ha detectado lo cual hace que se amerite la búsqueda de soluciones[...]



1.1.3.3. Graficar el árbol de causas

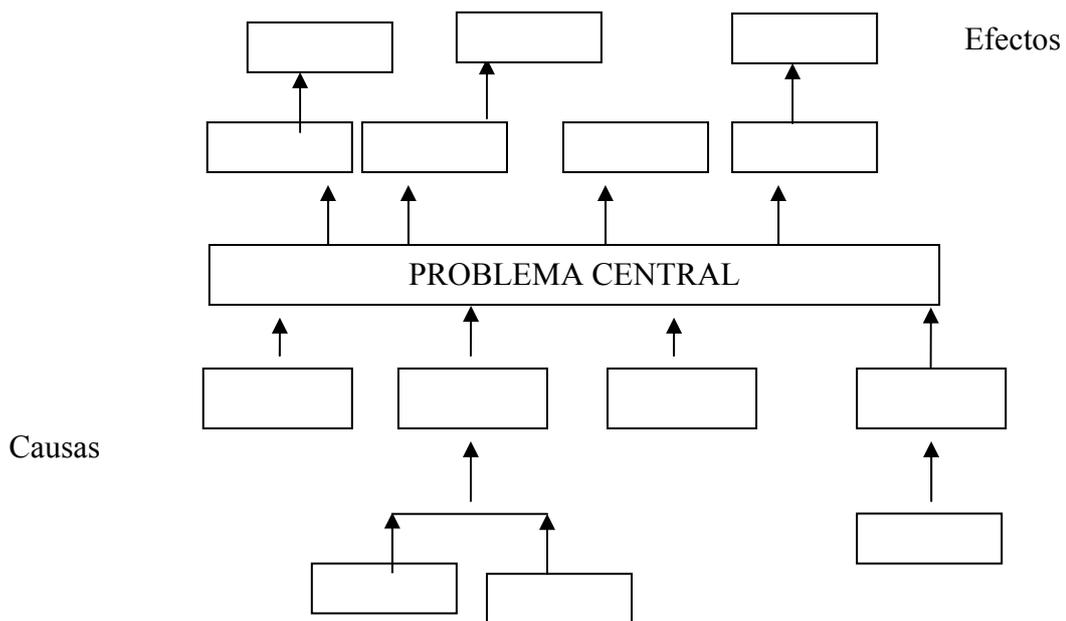
A partir del problema central, hacia abajo, se identifican y se sigue la pista a todas las causas que puedan originar el problema[...]

Es muy importante tratar de determinar el encadenamiento que tienen estas causas. En particular, es muy importante tratar de llegar a las causales primarias e independientes entre sí que se piensa que están originando el problema. Mientras más raíces se puedan detectar en el árbol de causas, más cerca se estará de las posibles soluciones que se deben identificar para superar la condición restrictiva que se ha detectado. En el esquema se muestra el árbol de causas[...]



1.1.3.4. Graficar el árbol de problemas

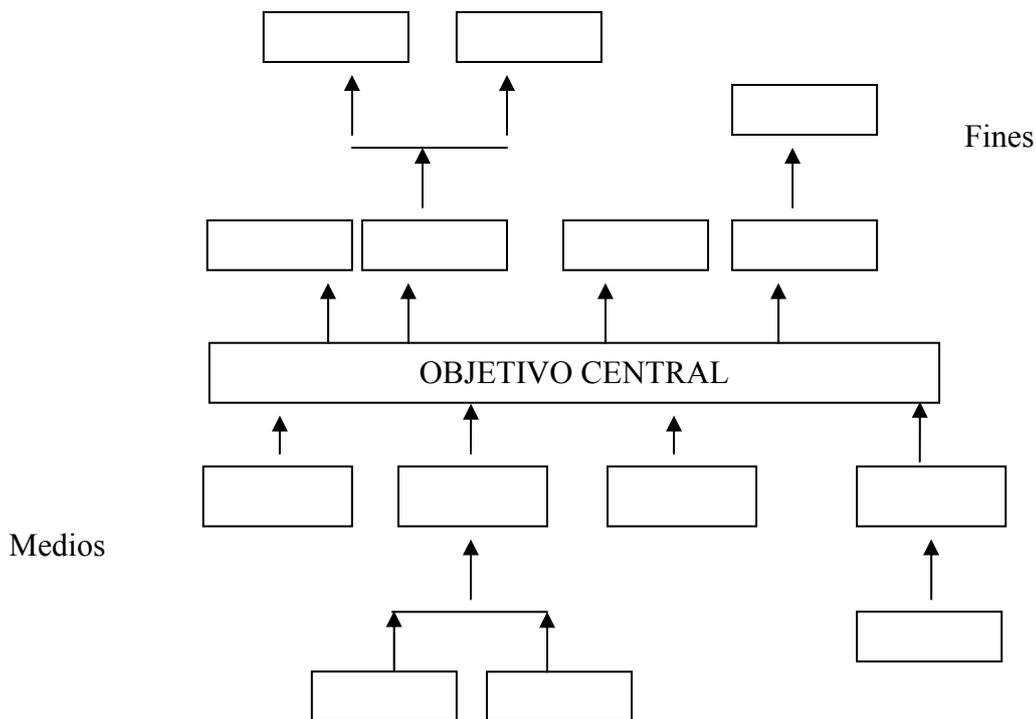
Una vez que se han identificado las causas y efectos del problema central, el paso siguiente es integrarlas en un solo cuadro, este cuadro representa el resumen de la situación del problema analizado. Es importante señalar, que en esta primera etapa de la preparación de un proyecto, todos los planteamientos, además de contribuir a ordenar el camino a seguir en el desarrollo de las alternativas de solución que se pueda proponer, se hacen en términos de hipótesis de trabajo que se deben corroborar o rechazar en función de la profundización de los estudios que necesariamente hay que hacer, incluido en esto la consulta a los afectados a través de métodos participativos[...]



1.1.4. ANÁLISIS DE OBJETIVOS

1.1.4.1. Graficar el árbol de medios y fines

Cambiar todas las condiciones negativas del árbol de problemas a condiciones positivas que se estime que son deseadas y viables de ser alcanzadas. Al hacer esto, todas las que eran causas en el árbol de problemas se transforman en medios en árbol de objetivos, los que eran efectos se transforman en fines y lo que era el problema central se convierte en el objetivo central o propósito del proyecto[...]



1.1.5.MATRIZ DE MARCO LOGICO

⁵La Matriz de Marco Lógico presenta en forma resumida los aspectos más importantes del proyecto. Posee cuatro columnas que suministran la siguiente información[...]

- Resumen narrativo de los objetivos, resultados y las actividades
- Indicadores (resultados específicos a alcanzar)
- Medios de verificación
- Supuestos (factores externos que implican riesgos)

Y cuatro filas que presentan información acerca de los objetivos, indicadores, medios de verificación y supuestos en cuatro momentos diferentes en la vida del proyecto:

⁵ORTEGÓN Edgar, PACHECO Francisco, PRIETO Adriana, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Área de proyectos y programación de inversiones, Santiago de Chile, julio del 2005, "*METODOLOGIA DEL MARCO LOGICO PARA LA PLANIFICACION, EL SEGUIMIENTO Y LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y PROGRAMAS*", páginas 22, 23, 24, 25, 26, 27

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- Fin al cual el proyecto contribuye de manera significativa luego de que el proyecto ha estado en funcionamiento
- Propósito logrado cuando el proyecto ha sido ejecutado
- Componentes/Resultados completados en el transcurso de la ejecución del proyecto
- Actividades requeridas para producir los Componente/Resultados[...]

1.1.5.1. ESTRUCTURA DE LA MATRIZ DE MARCO LÓGICO

Resumen Narrativo de Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Fin Propósito Componentes Actividades			

Tabla 1.1.

1.1.5.2. Resumen Narrativo de Objetivos

I. Fin

¿Por qué el proyecto es importante para los beneficiarios y la sociedad?

El fin de un proyecto es una descripción de la solución a problemas de nivel superior e importancia nacional, sectorial o regional que se ha diagnosticado.

El fin representa un objetivo de desarrollo que generalmente obedece a un nivel estratégico y describe el impacto a largo plazo al cual el proyecto, se espera va a contribuir[...]

Debe enfatizarse dos cosas acerca del Fin.

- 1.
2. No implica que el proyecto, en sí mismo, será suficiente para lograr el Fin.

3. La definición del Fin no implica que se lograra poco después de que el proyecto esté en funcionamiento. Es un Fin a largo plazo al cual contribuirá la operación del proyecto[...]

Es improbable que un proyecto, en sí mismo, resuelva el problema o problemas.

II. Propósito

¿Por qué el proyecto es necesario para los beneficiarios?

El propósito describe el efecto directo (cambios de comportamiento) o resultado esperado al final del periodo de ejecución. Es el cambio que fomentara el proyecto[...]

Es una hipótesis sobre lo que debería ocurrir a consecuencia de producir o utilizar los Componentes. La matriz de marco lógico requiere que cada proyecto tenga solamente un propósito. La razón de ello es claridad[...]

Dado que es una hipótesis, es importante reconocer que el logro del Propósito del proyecto está fuera del control de la gerencia del proyecto o del ejecutor. La gerencia del proyecto tiene la responsabilidad de producir los Componentes (las obras físicas, las cooperaciones técnicas y la capacitación). Sin embargo otras personas tienen que utilizar estos componentes para que se logre el Propósito del proyecto[...]

III. Componentes (Resultados)

¿Qué entregará el proyecto?

Los componentes son las obras, estudios, servicios y capacitación específicos que se requiera que produzca la gerencia del proyecto dentro del presupuesto que se le asigna. Cada uno de los Componentes del proyecto tiene que ser necesario para

lograr el propósito, y es razonable suponer que si los componentes se producen adecuadamente, se logrará el Propósito. En la matriz de marco lógico, los Componentes se definen como resultados, vale decir, como obras terminadas, estudios terminados, capacitación terminada [...]

IV. Actividades

¿Qué se hará?

Las Actividades son aquellas que el ejecutor tiene que llevar a cabo para producir cada Componente e implicara la utilización de recursos. Es importante elaborar una lista detallada de Actividades debido a que es el punto de partida del plan de ejecución, las cuales deben estar en orden cronológico y agrupado por componente. Sin embargo la matriz no debe incluir todas las actividades[...]

1.1.5.3.Indicadores

Presentan información necesaria para determinar el progreso hacia el logro de los objetivos establecidos para el proyecto[...]

I. Indicadores de Fin y de Propósito

Hacen específicos los resultados esperados en tres dimensiones: cantidad, calidad y tiempo. Aunque hay varios indicadores potenciales de resultados esperados, la matriz de marco lógico debe especificar la cantidad mínima necesaria para concluir que el Propósito se ha logrado. Los indicadores deben medir el cambio que puede atribuirse al proyecto y deben obtenerse a costo razonable, preferiblemente de la fuente de los datos existentes, los mejores indicadores contribuyen a asegurar una buena gestión

del proyecto y permiten que los gerentes de proyecto decidan si serán necesarios componentes adicionales o correcciones de rumbo para lograr el propósito del proyecto[...]

II. Indicadores de los Componentes

Los indicadores de los Componentes son descripciones breves de los estudios, capacitaciones y obras físicas que suministran el proyecto. La descripción debe especificar cantidad, calidad y tiempo[...]

III. Indicadores de Actividades

El presupuesto del proyecto aparece como el indicador de Actividad en la fila correspondiente. El presupuesto se presenta por el conjunto de actividades que generan un Componente[...]

Evaluación de la columna de los indicadores

Es recomendable, revisar la columna de los indicadores, para lo cual deberá verificarse que:

- Los indicadores de propósito no sean un resumen de los componentes , si no una medida del resultado de tener los Componentes en operación;
- Los indicadores de Propósito midan lo que es importante;
- Todos los indicadores estén especificados en términos de cantidad , calidad y tiempo;
- Los indicadores para cada nivel de objetivo sean diferentes a los indicadores de otros niveles;
- El presupuesto sea suficiente para llevar a cabo la Actividades identificadas[...]

1.1.5.4. Medios de Verificación

La matriz de marco lógico indica donde el ejecutor o el evaluador pueden obtener información acerca de los indicadores. Ello obliga a los planificadores del proyecto a identificar fuentes existentes de información o a hacer previsiones para recoger información, quizás como una actividad del proyecto. No toda la

información tiene que ser estadística. La producción de Componentes pueden verificarse mediante una inspección visual del especialista. La ejecución del presupuesto puede verificarse con los recibos presentados para reembolsos o como justificación para volver a integrar el fondo rotatorio[...]

1.1.5.5. Supuestos

Cada proyecto comprende riesgos ambientales, financieros, instituciones, sociales, político, climatológicos u otros factores que pueden hacer que el mismo fracase. La matriz de marco lógico requiere que el equipo de diseño de proyecto identifique los riesgos en cada etapa: Actividad, Componente, Propósito y Fin. El riesgo se expresa como un supuesto que debe ser cumplido para avanzar el nivel siguiente en la jerarquía de objetivos. El razonamiento es el siguiente si llevamos a cabo las Actividades indicadas y ciertos supuestos se cumplen, entonces produciremos los componentes indicados. Si producimos los Componentes indicados y otros supuestos se cumplen, entonces lograremos el propósito del proyecto[...]

Los supuestos representan un juicio de probabilidad de éxito del proyecto que comparte el equipo de diseño del proyecto, el prestatario, el financiador y el ejecutor, que deben participar en el proceso de diseño del proyecto.

Los supuestos son importantes también durante la ejecución. Indican los factores que la gerencia del proyecto debe anticipar, tratar de influir, y/o encarar con adecuados planes de emergencia[...]

1.1.6.⁶Estudios que Apoyan a la Evaluación del Proyecto

1.1.6.1.⁷Estudio Organizacional

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, como base en sus necesidades fundamentales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de operación [...]

La organización es el proceso de determinar qué es lo que debe hacerse para lograr una finalidad dada, así como dividir las actividades necesarias en segmentos suficientemente pequeños para que puedan ser desempeñados por una persona de modo que no se desperdicien esfuerzos y los miembros de una organización no interfieran unos con otros [...]

Los objetivos que persigue un organigrama son los siguientes:

1. Mostrar los principales cargos (quién hace qué)
2. Los principales canales de comunicación (quién reporta a quién)
3. Mostrar los niveles jerárquicos
4. Mostrar las principales unidades de organización

1.1.6.1.1. Concepto de Visión

⁶ SAPAG Nassir, *Preparación y evaluación de proyectos*, resumen Pág. 22 a la 31.

⁷ MEZA OROZCO, Johnny de Jesús *Evaluación financiera de proyectos* pág. 25

⁸La visión es una panorámica de todo lo que, en un sentido amplio, quiere ser una empresa y de aquello que quiere lograr en última instancia. La visión es el fundamento de la misión de la empresa. [...]

1.1.6.1.2. Concepto de Misión

Una misión específica la o las líneas de negocios en las cuales pretende competir la empresa, así como cuáles son los clientes a los que quiere atender. [...]

1.1.6.2.⁹ Estudio de Mercado

Tiene por objetivo suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no en el proyecto determinado. Al realizar el estudio de mercado, en primer lugar se recoge toda la información sobre los productores o los servicios del proyecto. La información se analiza hasta llegar a dos o más soluciones. Con estas se recomienda una solución final [...]

En el transcurso de estas tres etapas el investigador decide la metodología, la cantidad y la calidad de la información con que va a escoger las variables y las técnicas para justificar las recomendaciones. Se puede decir que el principal objetivo del estudio del mercado, en la reparación del documento del proyecto, es suministrar la información y los análisis que aseguran la utilidad del proyecto servicio que será prestado al usuario final [...]

1.1.6.2.1. Análisis de la oferta y Demanda

¹⁰La Oferta

⁸ HITT R Michael A, IRELAND Duane, *Administración Estratégica, Competitividad y Globalización*, séptima edición pág. 19 y 20.

⁹HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ Abraham, HERNÁNDEZ VILLALOBOS Abraham, HERNÁNDEZ SUÁREZ Alejandro, *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* pág. 19

¹⁰SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, *Preparación y evaluación de proyectos*, McGRAW-HILL, cuarta edición, pág. 45 y 72

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los ofertantes es distinto a la de los compradores.

Un alto precio le significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida.

El termino oferta se aplica tanto a la curva como a la tabla de oferta. Lo mismo ocurre en la demanda. La conjunción de ambas curvas determina el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio.

La teoría de la oferta es similar a la teoría de la demanda. Se pretende mostrar los efectos que tendrá los precios exclusivamente sobre la cantidad ofrecida.

Al igual que en la demanda, existe algunos factores que pueden producir cambios en la oferta, a saber, el valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados o sustitutos.

La Demanda

Los consumidores logran una utilidad o satisfacción a través del consumo de bienes o servicios. Algunos bienes otorgan más satisfacción que otros a un mismo consumidor, reflejando su demanda y las preferencias que tenga sobre las alternativas que ofrece el mercado, todo esto en el marco de las restricciones presupuestarias que le imponen un consumo limitado.

Lo anterior obliga a cada persona a definir una combinación de bienes y servicios que ha de consumir y que maximice su satisfacción. Una variación en los precios o en el ingreso del consumidor modificara sus preferencias para una determinada combinación, porque al subir un precio de un bien, el costo de consumir ese bien respectos al costo de otros bienes aumenta, haciendo que los consumidores desplacen su demanda hacia otros bienes que ahora son relativamente menos caros.

1.1.6.2.2. Técnicas de Investigación de Mercados

¹¹Concepto

En atención a la función específica que cumple dentro del marco de la empresa, la investigación de mercados ha sido definida por la American Marketing Association, como “La obtención, clasificación y análisis de todos los hechos y datos acerca de

los problemas relacionados con la transferencia y venta de mercancías y servicios del productos al consumidor”.

1.1.6.2.2.1.¹²Observación Directa

Este método, el más antiguo de cuantos se usan en las investigaciones de mercados, consiste en observar y registrar una serie de hechos, de fenómenos físicos, tal y como espontáneamente se producen en la vida cotidiana.

Su finalidad es extraer unas conclusiones lógicas de acuerdo con el comportamiento del sujeto o sujetos observados. En el campo comercial, este procedimiento se utiliza, preferentemente, para conocer la actitud de los consumidores a la hora de efectuar sus compras en los establecimientos detallistas, especialmente en grandes almacenes de supermercados.

El procedimiento que examinamos suele preferirse antes que otros sistemas porque, en atención a la finalidad que persigue, se considera que los propios consumidores, aun con el mejor ánimo de colaborar en una entrevista personal, no pueden informar sobre su comportamiento en el punto de venta con tanta exactitud y presión como cuando son observados sin que ellos lo adviertan. Existe, en efecto, matrices y detalles de la conducta humana muy significativos en los que no repara conscientemente el consumidor, pero que con este método quedan perfectamente

¹¹GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “*INVESTIGACIÓN DE MERCADOS*” 2da Edición, Pág. 16.

¹²GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “*INVESTIGACIÓN DE MERCADOS*” 2da Edición, Pág. 40.

registrados. Es importante, sin embargo, que el cliente no cobre conciencia de que está siendo

observado porque en caso contrario probablemente dejara de comportarse con espontaneidad.

1.1.6.2.2.2.¹³ La entrevista

Es el método más ampliamente usado en el campo de la investigación de mercados para la recopilación de datos, porque es el que, a pesar de sus limitaciones, suelen proporcionar mejores resultados.

En síntesis, este procedimiento de investigación directa consiste en obtener información de una persona (entrevistado) sobre una serie de extremos contenidos en un cuestionario, que dirige el encargado de recoger los datos (entrevistador).

Los investigadores Vásquez y López Rivas definen la entrevista como “una técnica de investigación para obtener cierta información deseada de un sujeto determinada de antemano, por medio de una conversación directa fijado en un cuestionario previo y preciso”. De esta definición pueden extraerse los elementos integrantes de la entrevista.

Objeto: el problema concreto sobre el que se desea información.

Sujetos: el entrevistador, encargado de recopilar la información. Y el entrevistado, que debe suministrar los datos.

Instrumento: el cuestionario previamente elaborado.

Forma: la conversación directa, que no se producirá espontáneamente, si no de acuerdo con un plan de terminado.

1.1.6.2.2.3.¹⁴ El Cuestionario

¹³GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “*INVESTIGACIÓN DE MERCADOS*” 2da Edición, Pág. 63

¹⁴GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “*INVESTIGACIÓN DE MERCADOS*” 2da Edición, Pág. 79.

La elaboración del cuestionario, en consecuencia, debe considerarse como una fase fundamental de la preparación de la encuesta. En la medida en que se acierte en la confección de un cuestionario que se caracterice por su claridad, sencillez y brevedad, se habrá conseguido resolver uno de los más graves problemas que entraña realizar una encuesta de mercado. Por el contrario, en una investigación que implique la adopción de este medio, si no se opera con un cuestionario correctamente elaborado, la información que recoja carecerá de valor.

La preparación del cuestionario por tanto, constituye una operación extremadamente delicada, en la que se ha de cuidar no solamente el aspecto material de su confección, sino hasta los menores detalles de todos los elementos que en él intervienen.

1.1.6.2.2.4. La Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación (preguntas) verbal o escrita que se le realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

1.1.6.2.2.5.¹⁵Tipos Preguntas

- **Pregunta Introductorias**

Son aquellas que tienen por finalidad atraer la atención del interrogado, disponiéndolo favorablemente hacia la entrevista personal. Se trata de preguntas agradables y sugestivas, que despierten el interés del encuestado.

En general, es una buena norma no abordar directamente las preguntas principales de la investigación, sino ir en progresión de lo general a lo particular.

- **Preguntas abiertas**

Denominadas también de respuesta libre, son aquellas en que las posibilidades de contestación por parte del encuestado no aparecen limitadas, sino pueden elegir con

¹⁵GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “INVESTIGACIÓN DE MERCADOS” 2da Edición, Páginas 90, 91, 92, 94, 96, 100 y 102

absoluta libertad del sentido de su respuesta. He aquí un ejemplo de preguntas abiertas.

De todas las marcas comerciales que usted conoce o recuerda. ¿Cuál le parece que suena mejor?

- **Preguntas Cerradas**

Son aquellas en que las posibles contestaciones son limitadas, conteniéndose en el contexto de la pregunta, muchas veces las posibles alternativas que pueden darse como respuesta y solo dentro de las cuales debe pronunciarse el entrevistado.

Ejemplo:

¿Consumo usted vino durante las comidas?

___ Siempre

___ Nunca

___ Solo a veces

- **Preguntas de respuesta múltiple**

Son aquellas en que las respuestas a que pueden dar lugar se hallan casi exhaustivamente previstas, pero dejando abierta la posibilidad de que el encuestado se refiera a un extremo distinto de los predeterminados.

Ejemplo:

¿Por qué motivo principal prefiere la marca x de frigorífico?

___ Más económico

___ Facilidad e pago

___ Menor consumo

___ Mayor plazo de garantía

Otros motivos _____

- **Preguntas filtro**

Son aquellas en que las respuestas obtenidas permiten establecer una selección cualitativa o una clasificación de las personas interrogadas. Con esto el encuestado procederá formular o no las siguientes preguntas del cuestionario o someterá únicamente a un determinado grupo de ellas.

Ejemplo:

¿Dispone usted de alguna póliza de seguro voluntario?

___SI

___NO

- **Preguntas de Evaluación**

Son aquellas mediante las cuales se pide al encuestado que exprese un juicio de valor respecto de una determinada cuestión que se somete a su consideración.

Ejemplo:

¿Estima usted que el valor nutritivo de los alimentos congelados es superior, igual o inferior que el de los alimentos frescos?

___ superior

___ igual

___ inferior

___ no sabe

- **Preguntas de Control**

Tienen por finalidad confrontar la exactitud coherencia de las respuestas obtenidas. Dos preguntas que persigan el mismo dato, pero que estén redactadas en distinta forma y situadas en diferentes partes, podrán servir para comprobar la veracidad de los datos suministrados por el encuestado.

Ejemplo:

¿Dispone usted de automóvil?

___SI

___NO

En la investigación de mercado de nuestra tesis utilizamos la observación directa en los principales mercados destinados para nuestro producto como Biocetro, 27 de Febrero y 3 de Noviembre.

También utilizamos la encuesta para la obtención de datos principales de las socias y según eso obtener el problema central del proyecto.

1.1.6.3.¹⁶ Estudio Técnico

Se presenta en forma breve los conceptos básicos a estudiar en el tamaño localización e ingeniería del proyecto. En cuanto al tamaño y localización se analizan algunos factores considerados definitivos en la precesión de la dimensión y sitio preciso del plan de negocio [...]

Para llegar a la ubicación del proyecto, es necesario evaluar una serie de aspectos que afectan de una u otra forma su localización. El estudio de la ingeniería ene l proyecto abarca la descripción técnica del producto, su incidencia ambiental, el proceso de producción, instalaciones, maquinaria y equipo e insumos a utilizar en la elaboración del producto [...]

1.1.6.3.1.¹⁷ Competencia

Desde el punto de vista del mercado, los competidores son aquellas empresas que satisfacen la misma necesidad de los consumidores.

Una vez que la empresa identifica sus principales competidores debe determinar sus estrategias, objetivos, fortalezas y debilidades [...]

1.1.6.3.2.¹⁸ El Precio

¹⁶FLÓREZ URIBE Juan Antonio, Colección Textos Universitarios, “*Proyecto de inversión para las PYME: creación de empresas*”, pág. 45.

¹⁷ PHILIP Kotler, LANE Kevin, texto “*Dirección de Marketing*”, pagina 347.

¹⁸PHILIP Kotler, “*Fundamentos de Marketing*”

Todas las organizaciones con fines de lucro y muchas sin fines de lucro deben fijar los precios de sus productos o servicios. En el sentido más estricto, un precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. A continuación daremos algunas definiciones de precio:

- Un precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. A lo largo de casi toda la historia, los precios se fijaron mediante la negociación entre los compradores y los vendedores [...]
- El precio no es sólo dinero e incluso no es el valor propiamente dicho de un producto tangible o servicio (intangible), sino un conjunto de percepciones y voluntades a cambios de ciertos beneficios reales o percibidos como tales [...]

1.1.6.3.2.1. Fijación de precios basada en el costo de Producción

El método de fijación de precios más simple es la fijación de precios de costo más margen: sumar un margen de utilidad estándar al costo del producto [...]

La fijación de precios basada en márgenes de utilidad sigue siendo popular por muchas razones.

- Las empresas tienen más certeza con respecto a sus costos que a su demanda. Al ligar el precio al costo, quienes venden simplifican la fijación de precios: no tienen que hacer ajustes frecuentes cuando cambia la demanda.
- Si todas las empresas de la industria utilizan este método de fijación de precios, los precios tienden a ser similares y se minimiza la competencia por precios.
- Mucha gente piensa que la fijación de precios de costo más margen es más justa tanto para los que compran como para los que vende. Quienes venden pueden obtener utilidades justas sobre su inversión pero no aprovechan de los compradores cuando la demanda de éstos es alta [...]

1.1.6.4.¹⁹ Estudio Financiero

Es la última etapa de análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaran las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos [...]

Las inversiones pueden clasificarse en terrenos, obras físicas, equipamiento de fábrica y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros [...]

1.1.6.4.1. Estado de resultados

²⁰Muestra el resultado obtenido por la empresa, incorporando las magnitudes relativas a los cambios en los activos netos controlados por ella, ocurridos a lo largo del ejercicio económico. [...]

El objetivo de este es proporcionar información del resultado y de sus componentes, es decir, los ingresos y los gastos, facilitando simultáneamente la predicción de la capacidad de la empresa para generar flujos de caja.

Clasificación:

Los elementos que integran el estado o cuenta de resultados son, por tanto, el conjunto de ingresos y gastos que se han producido en la empresa a lo largo del ejercicio.

¹⁹ SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y evaluación de proyectos”, McGRAW-HILL, cuarta edición, pág. 26

²⁰MONTESINOS Vicente, BRUSCA Isabel, “Introducción a la Contabilidad Financiera” Pág. 502-506

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

GASTOS	INGRESOS
Gastos de personal	Venta de productos
Financieros	Financieros
Otros	Otros

Tabla 1.2.

$\text{INGRESOS} - \text{GASTOS} = \text{RESULTADO}$
--

1.1.6.4.2.²¹ Balance General

Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado [...]

1.1.6.4.3.²² Activo

Se le denomina así al total de recursos de que dispone la empresa para llevar a cabo sus operaciones: representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio. [...]

Clasificación:

- **Activo corriente**

Este grupo está formado por todos los bienes y derechos con los cuales la empresa lleva a cabo directamente sus operaciones principales en rotación o movimiento constante y que tienen como principal característica su fácil conversión en dinero, es decir efectivo. [...]

- **Activo fijo**

²¹ ZAPATA SánchezPedro, *Contabilidad General* pág. 72

²² AVILA José, “ *Introducción a la contabilidad*” Pág. 19-22

Este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio que tiene cierta permanencia o, que se han adquirido para ser usados y no vendidos, es decir, su finalidad es prestar un servicio a la empresa. [...]

- **Activo diferido**

Este grupo está formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado de los que espera recibir un servicio o por adquisición de un bien material que no se consume de inmediato, sino posteriormente. [...]

1.1.6.4.4. Pasivo

Se le denomina así al total de deuda y obligaciones contraídas por la empresa, o a cargo del negocio. [...]

Clasificación:

- **Pasivo corriente**

Comprende las obligaciones vinculadas al ciclo normal de explotación, las obligaciones cuyo vencimiento o extinción no exceda el plazo máximo de un año, así como los pasivos financieros mantenidos para negociar y cuyo plazo sea inferior a un año. [...]

1.1.6.4.5. Patrimonio

Este se refiere a la suma de aportaciones de los propietarios modificada por los resultados de operación de la empresa; es el capital social más las utilidades o menos las pérdidas. [...]

1.1.6.4.6.²³ Flujo de Caja

²³Finanzas operativas, un coloquio - Página 78.

El flujo de caja recibe diversos nombres: flujo de efectivo, “cash flow”, presupuesto de caja, planeación y control del efectivo, etc.

El flujo de caja es una importante herramienta para la dirección, pues ayuda a estimar las necesidades de efectivo de la empresa en diversas épocas del año.

El concepto de flujo de caja es muy sencillo: resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirán en un período próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año.

Para presupuestar el flujo de caja es necesario proyectar las entradas y las salidas de efectivo, y las necesidades financieras, por periodos cortos que formen parte de un periodo mayor [...]

1.1.6.4.7.²⁴Flujo de Caja Libre

El flujo de caja libre (FCL) es la cantidad de efectivo disponible para los inversores, accionistas de la empresa para generar un rendimiento del capital invertido.

Además, los flujos de caja libres son únicos e iguales tanto si los consideramos desde el punto de vista de la empresa, como desde el punto de vista del inversor [...]

Es decir:

Flujo de caja libre de la empresa = flujo de caja de los inversores

Calculo del flujo de caja libre de una empresa

Para el cálculo del flujo de caja libre de nuestro proyecto seguimos lo siguiente:

²⁴D. Jhon, J. Martin, PETTY Wiliam, “*LA GESTION BASADA EN EL VALOR*”, página 80.

UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS
-Impuesto de renta
+Depreciación
+Amortización
+Agotamiento aporte industrial
UTILIDAD OPERATIVA DESPUES DE IMPUESTOS
+Intereses
=FLUJO DE CAJA BRUTO
+/-Inversiones en capital de trabajo
+/-Inversiones en activos fijos
+/-Inversiones en otros activos
= FLUJOS DE CAJA LIBRE

Tabla 1.3.

1.1.6.4.8.INDICADORES ECONOMICOS

1.1.6.4.8.1.²⁵EBITDA

Siglas en ingles de “Earning before interest and taxes, depreciation and amortization”

o Utilidad antes de intereses e impuestos depreciación y amortización [...]

En otras palabras es la suma de las utilidades antes de impuestos más depreciaciones y amortizaciones [...]

Se calcula:

Estado de resultados (total utilidad operacional)
+ gastos operacionales (total de gastos financieros)
+ suma de los gastos operacionales (depreciaciones y amortizaciones)
= EBITDA

Tabla 1.4.

1.1.6.4.8.2.²⁶Rendimiento del Patrimonio

²⁵ BARAJAS Novoa Alberto, Texto “Finanzas para no financistas” página 165.

²⁶ http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/analisis/capnueve/anal9_5.htm

Este indicador señala, como su nombre lo indica, la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente. [...]

Se calcula:

$\text{Estado de resultados (utilidad neta) / Balance General (patrimonio) = Rendimiento del Patrimonio}$

1.1.6.4.8.3.²⁷ Margen de Contribución Neto

Indica el excedente de los ingresos de los productos o servicios deducidos los costes variables de la actividad realizada para producirlos y venderlos. Se deduce que ya se han cubierto los costes variables y solo tienen que absorber o cubrir los costes fijos totales del período y además contribuir a la obtención de beneficios, netos. [...]

Se calcula:

$\text{Estado de resultados (utilidad neta) / Ventas Netas = Margen de Contribución}$

1.1.6.4.8.4.²⁸ Potencial de Utilidad

Un potencial de utilidad viene definido por una capacidad que dispone una empresa como consecuencia de una determinada constelación de recursos, situaciones y desarrollos. Toda potencial tiene varias fases. [...]

La fase de surgimiento es la fase del descubrimiento de ese potencial para lo que es necesario un empresario que descubra potenciales donde otros no los visionan. [...]

Seguida con la fase de crecimiento de ese potencial y continuar con una fase de maduración [...]

²⁷ FULLANA Carmen, PAREDES José Luis, Texto “Manual de Contabilidad de Costes”, página 360.

²⁸ GARCÍA Echeverría Santiago, Texto “Introducción a la economía de la empresa” página 264.

Los potenciales de utilidad son potenciales que pueden encontrarse fuera de la empresa (potenciales de utilidad externo), o bien pueden encontrarse dentro de la empresa (potenciales de utilidad internos). [...]

Se calcula:

$\text{Estado de resultados (utilidad neta) / Balance General (Total Activos) = Potencial Utilidad}$
--

1.1.6.4.8.5.²⁹ Valor Económico Agregado EVA

Se define como el valor adicional que se genera sobre los activos de la empresa cuando la rentabilidad de los mismos es mayor que el costo de capital. [...]

Se calcula:

Flujo de caja libre (utilidad operativa después de impuestos)
- Balance General (activos corrientes) + total de activos fijos * costo de capital ponderado
= EVA

1.1.6.4.8.6.³⁰ Costo del Capital Ponderado

El costo del capital ponderado (CPC) describe el promedio de los costos de los financiamientos (recursos) provenientes de fuentes alternativas de endeudamiento y de aportación de capital que demandan las organizaciones empresariales para atender sus diversas necesidades en activos o para emprender nuevos negocios, constituye un parámetro fundamental en la Gestión Financiera [...]

²⁹ BARAJAS Novoa Alberto, Texto “*Finanzas para no financistas*” página 168.

³⁰http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n10/costo.htm

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

1.1.6.4.8.7.³¹Valor Presente Neto (Vpn)

Técnica refinada para preparar presupuestos de capital; se obtiene sustrayendo la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus flujos positivos de efectivo descontados a una tasa equivalente al costo del capital de la empresa.

<u>³²Ventajas y Desventajas</u>	
1. Considera el costo de dinero en el tiempo	1. Tasa de descuento (debe representar el costo de Capital)
2. Permite una correcta evaluación independiente si los flujos son positivos o negativos	2. Favorece a proyectos con alta información y altos flujos
3. Índice del valor Presente.	

Tabla 1.5.

1.1.6.4.8.8.³³Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Es la tasa pagada sobre el saldo no pagado del dinero obtenido en préstamo, o la tasa ganada sobre el saldo no recuperado de una inversión, de forma que el pago o entrada final iguala el saldo exactamente a cero con el.

<u>³⁴Ventajas y Desventajas</u>	
1. Considera el valor de dinero en el tiempo	1. Complicado el cálculo cuando los flujos no son uniformes.
2. No necesita conocer la tasa de descuento. TIR > TREMA √ se acepta TIR < TREMA X se rechaza	2. Favorece a los proyectos de baja inversión

³¹ LAWRENCE J. Gitman, Elisa Núñez Ramos. *PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA* pág. 345

³² Información obtenida por medio de los docentes

³³ *INGENIERIA ECONOMICA* pág. 246

³⁴ Información obtenida por medio de los docentes

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

3. Nos permite Jerarquizar los proyectos (de mayor a menor)	3. Puede conducir a conclusiones erróneas. (Cuando a través de los años los flujos cambian de signo)
---	--

Tabla 1.6.

1.1.6.4.9.³⁵ Método De Valor Futuro

Está basado en el valor equivalente de todos los flujos de entrada y salida de efectivo al final del horizonte de planeación (periodo de estudio) a una tasa de interés que por lo general es la TREMA.

1.1.6.4.10.³⁶ Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada para la Inversión (Trema)

Algunas veces se denomina TASA OBSTÁCULO se debe elegir para maximizar el bienestar económico de una organización [...]

1.1.6.4.11.³⁷ Análisis de sensibilidad

Se puede desarrollar un análisis de sensibilidad que permita medir cuan sensible es la evaluación realizada a varias o más parámetros decisivos.

Se pueden presentar distintos modelos de sensibilización que se pueden aplicar directamente a las mediciones del valor actual neto, tasa interna de retorno y utilidad [...]

1.1.6.4.11.1. Consideraciones preliminares

³⁵ WILLIAM G. Sullivan, Elin M. Wicks, James T. Luxhoj *INGENIERIA ECONOMICA DEGARMO* pág. 149

³⁶ WILLIAM G. Sullivan, Elin M. Wicks, James T. Luxhoj *INGENIERIA ECONOMICA DEGARMO* pág. 142

³⁷ SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y evaluación de proyectos”, McGRAW-HILL, cuarta edición, pág. 380, 381, 382, 383, 384, 385.

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados [...]

La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros si, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. El análisis de sensibilidad, a otra es de los diferentes modelos que se definirán posteriormente revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes [...]

Visualizar que variables tienen mayor efecto en el resultado frente a distintos grados de error en su estimación permite decidir acerca de la necesidad de realizar estudios más profundos de esas variables, para mejorar las estimaciones y reducir el grado de riesgos por error [...]

La repercusión que un error en una variable tiene sobre el resultado de la evaluación varía, según el momento de la vida económica del proyecto en que ese error se cometa [...]

El valor tiempo del dinero explica que errores en los periodos finales del flujo de caja para la evaluación tienen menor influencia que los errores en los periodos más cercanos. Sin embargo, son más frecuentes las equivocaciones en las estimaciones futuras por la incierta que resulta la proyección de cualquier variable incontrolable, como los cambios en los niveles de los precios reales del producto o de los insumos [...]

Dependiendo del número el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional, en el análisis unidimensional, la sensibilidad se aplica a una sola variable, mientras que en el multidimensional se examinan los efectos sobre los resultados que se producen por la incorporación de variables simultáneas en dos o más variables relevantes [...]

A un cuando la sensibilidad se aplica sobre las variables económico – financiero contenidas en el flujo de caja del proyecto, su ámbito de acción puede comprender cualquiera de las variables técnicas o de mercado, que son , en definitiva , las que configuran la proyección de los estados financieros, en otras palabras, la sensibilidad de factores son la localización, el tamaño o la tecnología se reduce al análisis de sus inferencias económicas en el flujo de caja [...]

1.1.6.4.11.2. El modelo multidimensional de la sensibilización del VAN

La operatividad de los modelos de sensibilización radica en la mayor o menor complejidad de sus procedimientos. El análisis multidimensional, a diferencia del unidimensional, además de incorporar el efecto combinado de dos o más variables, busca determinar de qué manera varia el VAN frente a cambios en los valores de esas variables como una forma de definir el efecto en los resultados de la evaluación de errores en las estimaciones [...]

El error en la estimación se puede medir por la diferencia entre el valor estimado en la evaluación y otros que pudiera adoptar la variable eventualmente [...]

1.1.6.4.12.³⁸ Análisis de Sostenibilidad

Condición que garantiza que los objetivos e impactos positivos de un proyecto de desarrollo perduren de forma duradera después de la fecha de su conclusión [...]

El concepto de “sostenibilidad”, muy habitual en el campo del desarrollo y la cooperación, es utilizado en diferentes sentidos. El primero de ellos es el relativo al desarrollo sostenible, esto es, aquél proceso de desarrollo que utiliza los recursos mundiales preservándolos para generaciones venideras. El segundo uso se refiere a

³⁸ <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/213>

los denominados “medios de sustento sostenibles”, o medios de vida de las personas o grupos que les permiten mejorar su situación socioeconómica de forma duradera, resistiendo a posibles crisis y sin dañar las oportunidades de otros o de generaciones futuras. Por último, el concepto que aquí abordaremos es el de la “sostenibilidad” de las intervenciones de cooperación, o capacidad para que los cambios, infraestructuras y servicios que generan se mantengan en el tiempo [...]

La sostenibilidad de un proyecto constituye un criterio esencial para evaluar su calidad. Sólo aquellos proyectos que introduzcan cambios equitativos y aborden de forma duradera las causas de la vulnerabilidad estructural contribuirán a generar sistemas de sustento sostenibles y un desarrollo humano también sostenible [...]

1.1.6.5.³⁹ Estudio del impacto ambiental

Es la gestión del impacto ambiental se entiende a la búsqueda de un proceso continuo de mejoramiento ambiental de toda cadena de producción, desde el proveedor hasta el distribuidor final de lo que entrega al cliente [...]

1.1.7. Línea base

⁴⁰Es el estándar básico contra el cual se medirán todas las metas futuras del indicador es la base para medir el cambio. Tener una línea base mejora el indicador. En términos de proyectos, es la información recogida de los estudios de factibilidad y documentos relacionados con la preparación del proyecto. La línea base puede ser obtenida mediante la revisión de documentos, observando procesos en acción, entrevistando gente o cualquier combinación [...]

1.1.8. VIALIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD

³⁹SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y evaluación de proyectos”, McGRAW-HILL, cuarta edición, pág. 28

⁴⁰ SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y evaluación de proyectos”, McGRAW-HILL, cuarta edición, pág. 35

1.1.8.1.⁴¹Vialidad técnica

Consiste en determinar si la empresa tiene la capacidad productiva para un posible producto si tiene posibilidades técnicas para hacerlo o cuanto costaría conseguirlo y si resulta factible la obtención de los materiales necesarios [...]

1.1.8.2.⁴²Vialidad económica

La viabilidad económica de un proyecto se refiere a la rentabilidad que presenta para la sociedad en función de los objetivos perseguidos. Este tipo de análisis complementario del financiero, el análisis económico, muestra que el proyecto representa una utilización adecuada de los recursos: el financiero, que aquel es viable financieramente para los diversos agentes económicos que intervienen en el [...]

1.1.8.3.⁴³Vialidad financiera

Hace referencia a la disponibilidad suficiente de fondos para realizar el proyecto atender las inversiones, disponer de adecuado capital de trabajo etc. Un proyecto que se encuentre viable no necesariamente es conveniente; es posible que su viabilidad se deba simplemente a una capitalización demasiado grande o a la disponibilidad de los recursos financieros muy altos.

La viabilidad financiera se determina generalmente con la ayuda de los denominados flujos de fondos o de caja si se refirieren a periodos muy cortos, que acumulan y comparan en periodos determinados (mes a mes, año a año etc.) la totalidad de los ingresos y de los egresos. Periodos de saldo negativo que no puedan atenderse con recursos de crédito, o de otras fuentes, impedirán el desarrollo del proyecto [...]

⁴¹ BARRANCO Ana, texto “*Gestión comercial y marketing*”, pág. 121.

⁴² LIDÓN CAMPILLO, J. Jesús “*Economía de la construcción*”, volumen 1 pág. 274

⁴³ ALVARO CASTILLO Niña, “*Manual sobre preparación de estudios de factibilidad para almacenamiento de granos*”, pág. 57.

En los proyectos privados la viabilidad financiera es vital y su cálculo es imprescindible.

En los proyectos públicos ese análisis siempre se lleva a cabo cuando el proyecto genera ingresos, como en las tarifas de los puertos o de agua potable, y se aspira a la autosuficiencia financiera del mismo. Resulta también imprescindible cuando las inversiones afectan a las economías privadas, como ocurre en los proyectos de riego con los agricultores o las industrias de transformación de los productos agrarios. En estos casos hay que considerar el análisis financiero de todos los agentes que intervienen de forma que permita comprobar el cumplimiento de los compromisos adquiridos y la consecución de los niveles de rentabilidad previstos.

1.2.DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

1.2.1.⁴⁴Agroecológicos: Es un sistema que incluye el manejo del conjunto de los recursos naturales, además del objetivo de la producción. Este sistema productivo trata de mantener el equilibrio entre el medio ambiente y la inversión económica y perpetuar la base productiva agraria en el tiempo. La agroecología es para algunos uno de los modelos orientados a la sostenibilidad, distinta a la que mayoritariamente se practica ahora, y que se basaría en: mayor uso de la rotación de cosechas, mejora genética tradicional o por ingeniería genética controlada, que permitiera un control integrado de plagas y enfermedades.

⁴⁴NOVÁS Antón, *El hambre en el mundo y los alimentos transgénicos*”

1.2.2.⁴⁵ Aves de corral:son aquellas que se pueden criar para producir alimentos como huevo y carne. Dentro de las aves de corral, las más conocidas son el pollo, la gallina y el guajolote o pavo, gallos, patos, ganso o pavos e, incluso palomas, de una forma rústica y familiar, en contraposición a la avicultura, en la que interviene una serie de técnicas orientadas a la producción industrial.

Al hablar de gallina nos referimos a la hembra que se cría para producir huevo.

Su nombre científico es: Gallus – gallus

1.2.3.Razas y líneas comerciales: El concepto de raza, hace alusión a un grupo de individuos con características fenotípicas (externas) y genotípicas (internas) definidas, que se transmiten a su generación.

Uno de los aspectos más importantes que debe tener en cuenta el campesino avicultor es el de la clase de aves que compra o cría. Para ello debe considerar lo siguiente:

- ✓ El objetivo de producción en relación con el mercado: (carne / huevos / doble propósito).
- ✓ La disponibilidad de alimento de buena calidad.
- ✓ El tipo alojamiento.

Las razas avícolas se pueden dividir en tres categorías según su peso corporal:

- Livianas
- Pesadas.
- Semi-pesadas

Por el desarrollo industrial y especialización que ha tenido el sector avícola, se produce para cada categoría LINEAS COMERCIALES. Una LINEA se ha formado

⁴⁵<http://angelik-oi.blogspot.com/2009/04/razas-y-lineas-comerciales.html>

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

a través de planes de cruzamiento y selección con el fin de obtener un ave con las características deseadas para el objetivo de producción.

Comercialmente la producción avícola está determinada por el concepto de líneas y no se utiliza más el de razas.

1.2.3.1. Razas livianas

Las razas livianas son originales de Italia, como la leghorn de la ciudad Livorno, pero hay también las razas livianas españolas como la Minorca, la Catalina y la Castellana Negra. Las razas livianas están caracterizadas por lo siguiente:

- El peso corporal de las ponedoras es máximo 2 kg.
- El color de la cáscara es blanco.
- Tiene una cresta simple y orejilla blanca y bien desarrollada.
- El color de las plumas es blanco, pero las razas españolas son negras.
- Son buenas productoras de huevos, precoces y persistentes.
- No encluecan.
- Baja ganancia diaria de peso.

Utilizando dichas características se han creado líneas comerciales de productoras de huevos.

Las principales líneas comerciales son:

- ✓ Lohmann LSL.
- ✓ Dekalb XL Link
- ✓ Hysex White (blanco)
- ✓ Isa White
- ✓ Hy - Line White

1.2.3.2. Razas pesadas

Son de origen inglés y asiático, entre las razas más representativas tenemos la Orpington de la cual existen tres variedades; la Negra, la Gamuza y la Blanca; la Cornish de color blanco, tiene como principal característica su ancha pechuga. También existe la

White American y la Wyandottes, ambas originales de EE.UU. y de color blanco y negro y blanca respectivamente. En general todas estas razas se caracterizan por:

- Poseer contextura fuerte.
- Apreciable resistencia al calor y al frío.
- Rápido engorde.
- Muy regulares productores de huevos.
- Desarrollo precoz.
- Facilidad de conversión de alimento en carne.
- Buen desarrollo corporal.
- Predominio de pluma blanca
- Patas grandes y bien desarrolladas.
- Color de la cáscara del huevo marrón y fuerte.

Aprovechando las anteriores características se ha logrado crear a partir de estas razas, líneas comerciales que en un ciclo de vida corto (6 – 8 semanas) alcanzan un peso corporal de 1.9 a 2.2 kg, al cabo del cual son útiles comercialmente, es decir se venden como carne.

Las principales líneas comerciales de engorde son:

- ✓ Lohmann Broiler (meat).
- ✓ Hibro.
- ✓ Ross x Ross
- ✓ Hubbard.

- ✓ Pilch.
- ✓ Cobb 500
- ✓ Peterson
- ✓ Arbor Acres

1.2.3.3. Razas semi- pesadas o doble fin

También llamadas de doble utilidad, tiene su origen en razas semipesadas como la Plymouth Rock, Rhode Island Red y la New Hampshire de Norteamérica, la Sussex de Inglaterra, la Barnevelder Blanca de Holanda, entre otras.

Las características principales son:

- Plumaje por lo general es de color castaño, aunque también las hay negras y blancas.
- Rusticidad.
- Buen nivel de postura.
- Eficiencia moderada para el engorde.
- Color de la cáscara del huevo marrón.
- Temperamento tranquilo.
- Se encluecan con facilidad.
- Se adaptan bien a los sistemas de explotación extensivos.

A partir de estas características se han creado las líneas comerciales productoras de huevo y carne.

Las principales líneas comerciales son:

- ✓ Lohmann Brown (Marrón).
- ✓ Dekalb Warren.
- ✓ Harco Sex Link
- ✓ Hisex Brown.
- ✓ Isa Brown

- ✓ Hy Line Brown
- ✓ Bacon

Su mayor contextura le permite al campesino avicultor obtener un rendimiento comercial mayor que el de las livianas, una vez terminada su postura se aprovecha como carne.

1.2.4.⁴⁶Galpón: es un lugar donde viven y producen los huevos las gallinas, este tiene que ser sin problemas de hundimientos, humedad o erosión.

1.2.5.⁴⁷Comedero: corre a todo lo largo de la fila, debe hacerse sin divisiones. Para la fácil alimentación de las gallinas.

1.2.6.⁴⁸Huevo: objeto ovoide producido por el ave hembra, el cual contiene el germen de un nuevo individuo pudiendo ser de diferente tamaño, forma, color, peso y capacidad de preservar su calidad interna.

1.2.6.1.Composición del Huevo

1.2.6.1.1. Estructura

El corte transversal de un huevo de gallina permite diferenciar con nitidez las partes fundamentales que lo constituyen y otras de no menor importancia.

⁴⁶CASTELLANOS ECHEVERIA Fernán, “*Aves de Corral*”, segunda edición, pág. 25

⁴⁷CASTELLANOS ECHEVERIA Fernán, “*Aves de Corral*”, segunda edición, pág. 48

⁴⁸<http://www.villanuevadelduque.com/empresas/granjanguia/huevo.htm>

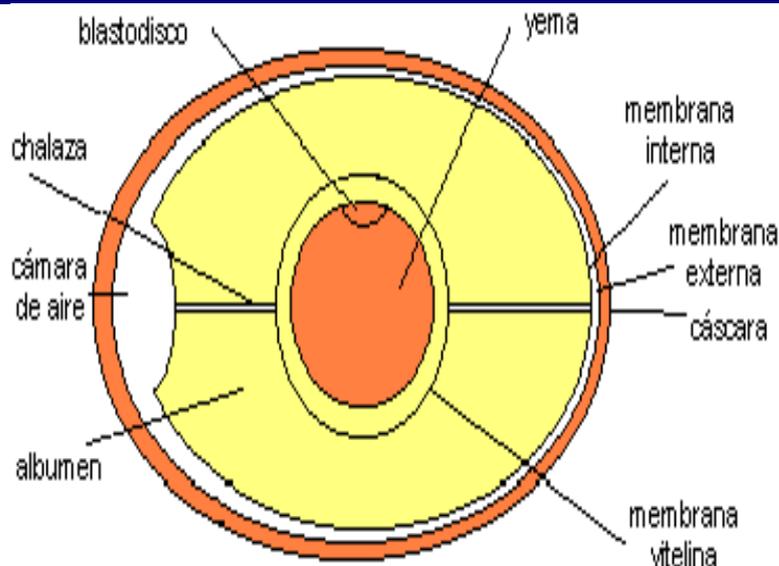


Gráfico 1.1.

Corte transversal del huevo y diferenciación de sus distintas partes

En el huevo de gallina, la clara representa el 57,3% del peso total, la yema el 30,9% y la cáscara el 11,5%. Al separar cada una de estas partes, se producen pérdidas que se aproximan al 0,3%.

HUEVOS DE GALLINA (composición por 100 g de porción comestible)	
Agua	75.2 g
Energía	160 kcal
Energía	669 kj
Nitrógeno total	2.03 g
Nitrógeno proteico	1.93 g
Hidratos de Carbono	0.68 g
Lípidos totales	12.1 g
Ácidos grasos saturados	3.3 g
Ácidos grasos mono insaturados	4.9 g
Ácidos grasos poliinsaturados	1.8 g
Colesterol	410 mg
Fibra	0 g
Calcio	56.2 mg
Magnesio	12.1 mg
Hierro	2.2 mg
Iodo	12.7 mg
Zinc	2.0 mg
Vitamina B1 (tiamina)	0.11 mg
Vitamina B2 (riboflavina)	0.37 mg

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Niacina (ácido nicotínico)	0.08 mg
Ácido fólico	51.2 mg
Vitamina B12 (cianocobalamina)	2.1 mg
Vitamina B6 (piridoxina)	0.12 mg
Vitamina C (ácido ascórbico)	0 mg
Vitamina A (equivalentes retinol)	227 mg
Vitamina D3	1.8 mg
Vitamina E	2.0 mg

Tabla 1.7.

Fuente: Tablas de composición de alimentos españoles. M° de Sanidad y Consumo

1.2.6.1.2. Otros componentes

Junto a los nutrientes, existen en el huevo otras sustancias, que sin tener carácter nutritivo, son también importantes para la salud.

1.2.6.1.3. Propiedades del Huevo

La complejidad de la composición del huevo y las características muy diferentes de las partes que lo componen (yema y clara) ofrecen múltiples posibilidades de utilización en la cocina en función de las cualidades físico-químicas u organolépticas que se requieran para cada receta. Así, el huevo tiene capacidad espumante, emulsionante, espesante, aglutinante y colorante, entre otras. Por eso, además de los placeres gastronómicos que proporciona consumido en platos que lo emplean como único ingrediente (huevo frito, tortilla francesa, huevo cocido, escalfado, mollet, pasado por agua...), el huevo se hace imprescindible en multitud de recetas que requieren su presencia para aportar sus propiedades funcionales características, entre las que destacan:

- ✓ **Capacidad coagulante:** es una cualidad que comparten clara y yema. Se produce por la desnaturalización de las proteínas del huevo por efecto del calor o de la agitación mecánica. La ovoalbúmina es la fracción más importante de las proteínas que componen la clara y la principal responsable de este efecto. La coagulación de la clara comienza a los 57° y a partir de 70° la masa se solidifica. La yema comienza a espesarse a 65° y deja de ser fluida a partir de los 70°. La coagulación es muy útil en

- ✓ la elaboración de repostería (flanes, puddings), pero además es una de las propiedades más empleadas del huevo, cuyo tratamiento más común en la cocina es el calor (huevos cocidos, tortillas, rebozados, elaboración de repostería).

- ✓ **Capacidad aglutinante:** es una característica de la clara y de la yema, aprovechada en charcutería. Permite la unión de los diferentes componentes de un producto elaborado gracias a la capacidad de los sistemas coloides que son la clara y la yema para formar geles en los que engloban otras sustancias añadidas.

- ✓ **Capacidad espumante:** es una propiedad de la clara. La espuma es una emulsión agua-aire. La formación de espuma tras el batido es debida a las proteínas denominadas globulinas y lisozima. La estabilidad de la espuma formada se debe a la ovomucina. Las proteínas termo-coagulables previenen el desmoronamiento de la espuma durante la cocción. El poder espumante del huevo se aprovecha en repostería para la elaboración de merengues, mousses, claras a punto de nieve, bizcochos, pasteles.

- ✓ **Capacidad anticristalizante:** la clara de huevo es la responsable de esta característica. Es muy útil en pastelería y confitería, donde se emplean soluciones sobresaturadas de azúcar. Un ejemplo es el empleo de la clara de huevo en la fabricación de turrón, que permite trabajar con concentraciones muy elevadas de azúcar sin que éste forme cristales detectables.

- ✓ **Capacidad emulsionante:** es propia de la yema y conferida por su estructura, ya que es una emulsión del tipo aceite-agua. La yema confiere gran estabilidad a las emulsiones en las que interviene, debido a

su viscosidad y a la presencia de lecitina. Esta propiedad es la que permite que “liguen” las salsas (mayonesas y otras).

- ✓ **Capacidad colorante:** es propia de la yema, que aporta los pigmentos que le dan su color característico. Es especialmente importante en pastas alimenticias, repostería, salsas.
- ✓ **Capacidad aromatizante:** el huevo tiene un aroma especial, aportado por la yema, que transmite a los platos en los que interviene. Esta propiedad es igualmente apreciada en la fabricación de pastas alimenticias (macarrones, raviolis, etc.), y en repostería.

1.2.7.⁴⁹Ectoparásitos:son aquellos que se hospedan y causan daño en la superficie del huésped. En general, los ectoparásitos están divididos en dos grupos, que son los arácnidos (garrapatas y ácaros) e insectos (pulgas). La acción de estos parásitos es muy perjudicial, por lo que es importante mantenerlos alejados de ellos.

1.2.8.⁵⁰VAN: El valor actual neto de un proyecto de inversión es la suma algebraica del valor actualizado de todos los flujos de fondos (cobros y pagos) que ya se han realizado, o se han de realizar en el futuro en relación con el, durante un período predeterminado de tiempo.

La tasa de actualización que se emplea es el costo medio ponderado del capital, con objeto de verificar si el proyecto, durante un período de tiempo prefijado, es capaz de retornar unos flujos tales que permitan a la empresa recuperar la inversión y pagar a los inversionistas del capital la renta que ellos exigen para quedar compensados por su aportación. Una empresa puede razonablemente emprender todo aquel proyecto cuyo valor actual neto sea positivo, o al menos igual a cero. Si se trata de elegir

⁴⁹<http://www.mascotas.org/24-06-2009/perros/ectoparasitos-en-mascotas>

⁵⁰LORING MIRÓ Jaime, GALAN HERREFRO Fuensanta, MONTERO ROMERO Teresa, “*La Gestión Financiera*”, pág. 239

entere carios proyectos excluyentes entre sí, debería emprender aquellos cuyo VAN sea superior al de los demás.

1.2.9.⁵¹TIR: Se define coma la tasa de interés que produce el capital que permanece invertido en el proyecto. Debe hacerse énfasis en el concepto de permanencia del capital invertido, ya que TIR se aplica efectivamente al saldo acumulado en el principio de cada periodo del horizonte de ingresos y egresos, y no solo para la inversión inicial de capital.

Se puede decir que también la tasa de interés más alta que puede pagar un inversionista, sin perder dinero, en una inversión que tengan las siguientes características:

- Que todos los fondos sea prestados
- Que el total del préstamo (interés + amortizaciones) se pague con los ingresos en efectivos que genere la inversión a medida que se vayan produciendo.

1.2.10.⁵²Periodo De Recuperación:Es el tiempo requerido para que una empresa recobre su inversión inicial en un proyecto, y se calcula a partir de los flujos positivos de efectivo.

1.2.11.⁵³Depreciación: Es la pérdida de valor de un activo fijo como consecuencia del uso y del avance tecnológico.

1.2.12.⁵⁴Amortización: Es la expresión contable de la depreciación que experimenta ciertos elementos de inmovilizado por una de las causas siguientes: uso, paso del tiempo u obsolescencia. [...]

⁵¹ ALVAREZ CARDONA Alberto, *Administración de M. A.*, pág. 158

⁵² LAWRENCE J. Gitman, Elisa Núñez Ramos. *Principios de administración financiera* pág. 342

⁵³ HERNÁNDEZ Abraham, “*Matemáticas Financieras*”, Pág. 201

⁵⁴ PASCUAL Eladio, “*Contabilidad*” Pág. 157.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

1.2.13.⁵⁵Punto de Equilibrio:El punto de equilibrio cumple con dos objetivos: ayuda a conocer el comportamiento de los costos y los gastos e indica cuál debe ser el nivel de ventas en una empresa para que esta no pierda ni gane dinero.

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos (ventas) son exactamente iguales a los egresos (costos y gastos) [...]

1.2.14 ⁵⁶ Factor Prestacional:Es la suma de los factores prestacionales legales y extralegales que varían entre empresas y sectores [...]

1.2.15.⁵⁷Margen de contribución:Se entiende a la diferencia entre las ventas y los costos directamente asignables a dicho producto. [...]

1.3.Antecedentes de la Investigación

1.3.1.Reseña Histórica “HISTORIA DE LA COMUNIDAD SANTA MARTHA”



Los orígenes de Santa Martha datan de 40 años atrás por el año 1970, el barrio se originó gracias a la idea de los señores (+) Manuel Matute Nieves, Víctor Nestorio Nieves, (+) Hortencia Nieves, Julia Chuquimarca, (+) Alegría Nieves, Federico Nieves, (+) Ana María Loja, (+) Román Nieves Aguilar, Salvador Tacuri, Arturo Nieves Aguilar, (+) Carlos Ariolfo Nieves, con el apoyo incondicional de la juventud en ese entonces por los Srs. (+)Juan Gilberto Nieves Loja, Manuel Loja Llivipuma, Víctor Matute Zhiña (+) Tobías Tenecota, Carlos Tacuri Gallegos, (+) Virgilio Tenecota, Julio Deleg, Miguel Llivipuma, (+)Ariolfo Loja Llivipuma, Hugo Matute, Delicio Matute, Román Tacuri. Y de las señoritas Antonio Ayora Ochoa,

⁵⁵ CUEVAS Francisco José, Texto “Control de Costos y Gastos”

⁵⁶E. Amadeo,Edward J. Amadeo, “Organización Internacional del Trabajo”Pág. 139.

⁵⁷AMAT Oriol, SOLDEVILA Pilar, “Contabilidad y Gestión de Costes”, Pág. 58.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Judith Nieves, Hilda Nieves, Rosalía Nieves, Ana Mercedes Nieves, Laura Matute, Adela Tenecota.

Antes llamado Gualalcay, Santa Martha fue parte de esta gran comunidad pero con el pasar del tiempo se separó, Santa Martha de climas fríos con frecuentes heladas y vientos, con vegetación de pencos, eucaliptos, capulíes, zigsales, moras, cercos, y un camino de herradura con dirección a la parroquia el Valle, y cruzada con un vía pública (san Miguel-Gualalcay), Santa Martha tuvo su origen por el nombre de una hacienda que estaba ubicada en el sector, también acordaron que el santo patrono de la comunidad sea el sagrado Corazón de Jesús, después se gestionó la luz eléctrica encabezado por el (+) Sr. Carlos Nieves, en un futuro por los años 80 se pudo contar con los servicios de agua potable suministrados por el proyecto Nero liderados por el Sr. Arturo Nieves y (+)Manuel Matute, pasaron los años y sucedió un acto vandálico por parte de los señores Arpi, Ayora que son oriundos de Morochoquigua los mismos que delinquían toda la zona de El Valle un día ingresaron en la casa del (+) Sr. Tobías

Tenecota dando como resultados trágico su muerte. Esto dio como origen el levantamiento de la gente de Santa Martha en un grito de rebeldía contra la delincuencia provocando la formación de la Asociación Pro-defensa Santa Martha que actualmente vela por la seguridad de toda la Parroquia.

Las fiestas patronales son el mes de Junio. Las misas de las fiestas patronales se realizaban en cada casa hasta que el señor Víctor Nestorio Nieves dono un terreno para la construcción de la capilla de Santa Martha hasta ahora existente, la misma que se construyó gracias al trabajo continuo de sus habitantes encabezados por el señor Virgilio Tenecota.

Continuaban los años y Santa Martha crecía cada día, entonces en la dirigencia del señor Gerardo Aguilar Tenecota y con los terrenos donados por los Señores/as Ana Tenecota, Alberto Tenecota y de los herederos de José Manuel Tenecota, se

procede a construir la Casa Comunal de Santa Martha, que cuenta con todos los servicios básicos y un escenario, está situada en frente de la Capilla de Santa Martha.

1.3.2.Lugar donde se desarrolla el proyecto

El proyecto es desarrollado en la Provincia del Azuay, Cantón Cuenca, Parroquia EL Valle, Sector Santa Martha.

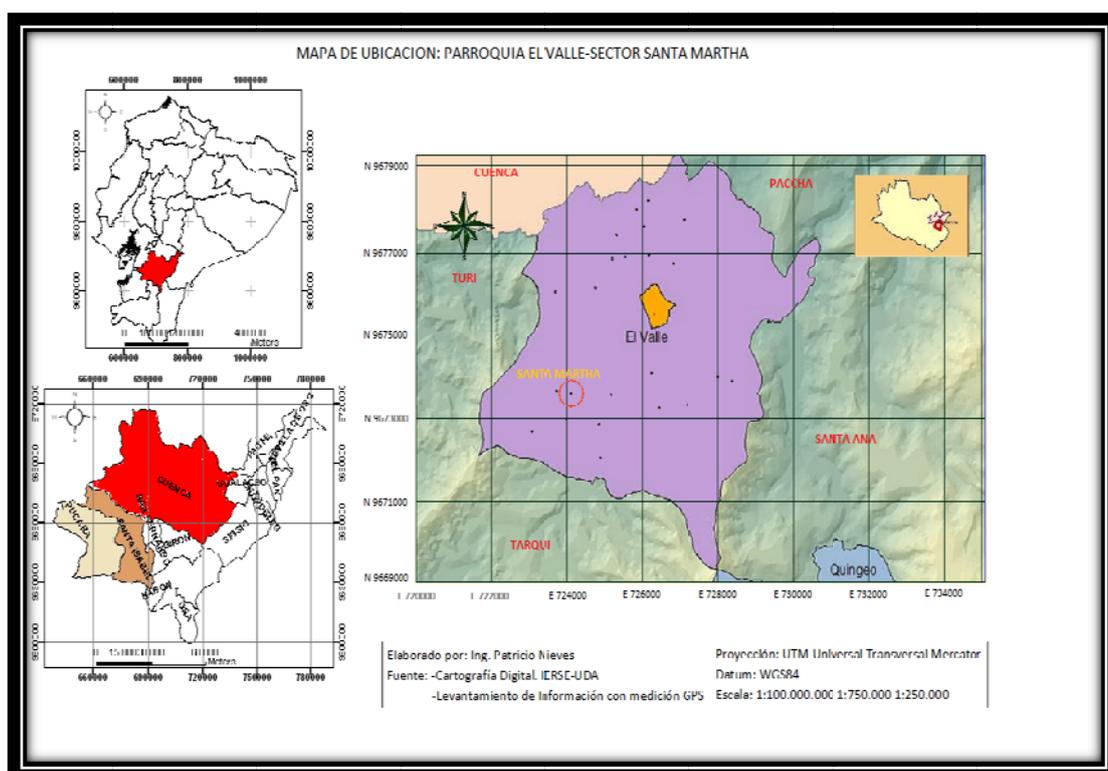


Gráfico 1.2

1.3.2.1.Escenario Geográfico

El proyecto tiene como escenario geográfico la parroquia El Valle, sector Santa Martha como se puede ver en el mapa.

1.3.2.2.Historia de la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha

La organización se conformó debido al bajo nivel socioeconómico de las familias, fue una idea de la señora Fernanda Nieves la cual fue comunicando a otras personas

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

a integrarse, invitando a reuniones, capacitaciones, socialización todas estas actividades fueron apoyadas por la Junta Parroquial de El Valle.

Para luego formarse como una asociación jurídica conformada por 15 socias, con número de acuerdo ministerial 000038 con fecha 25 de noviembre del 2010, quedando inscritos con el nombre de ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES

AGROECOLÓGICOS DE SANTA MARTHA domiciliada, en el barrio Santa Martha, Parroquia El Valle, Cantón Cuenca, Provincia Azuay.

Conformado por los siguientes socios:

Socios	Cedula de Identidad
Arpi Nieves Rosa Leticia	0101003390
Arpi Nieves María Transitó	0101637163
Arpi Mercedes Gerardina	0102071552
Cornejo Cornejo Sarvelia	0101614881
León Baculima Martha Elena	0102710654
Loja Nieves Teresa	0102984119
Nieves Chuquimarca Judith Gerardina	0101081974
Nieves Loja Rosa María	0100251594
Nieves Nieves Carmen Lourdes	0102520434
Nieves Nieves María Fernanda	0103381224
Nieves Nieves Luz Sarvelia	0100229111
Nieves Rosa Alejandrina	0102543790
Tenecota Nieves Mariana de Jesús	0102730132
Tenesaca Chapa Segundo Daniel	0101388767
Tenecota Nieves Martha Eugenia	0103003638

Tabla 1.8.

Debido a que existe participación se integraron más personas las mismas que se encuentran realizando todos los trámites legales para ser jurídicas.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Arpi Nieves María Transito
Arpi Mercedes Geraradina

Tabla 1.9.

1.3.3.Misión

MISION

Somos una organización agroecológica dedicada a la producción, que busca una mejor calidad de vida para nuestras familias y al mismo tiempo ofrecer un excelente producto sin químicos.

1.3.4 Visión.

VISION

Nuestra asociación busca difundir, impulsar y promover la producción de huevos, los mismos que serán de excelente calidad, respetando siempre los valores, principios y normas. Cuidando siempre nuestro proceso de producción, logrando satisfacer al cliente y cubrir el mercado local y nacional.

1.3.5.VALORES

- **Solidaridad:** nosotros entendemos que para poder crecer, tenemos que ayudarnos unos a otros, cuidándonos mutuamente aunque esto signifique que uno pueda percibir menos que el otro.
- **Respeto:** respetar las diferencias que existen entre personas e instituciones para que se dé un mayor potencial de crecimiento.
- **Excelencia:** hacer que este punto sea muy importante en nuestra organización, que podamos ser líderes de excelencia en el producto que ofrezcamos.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Compromiso:** comprometernos a trabajar en el cumplimiento de nuestros objetivos, para que todos crezcamos juntos.
- **Confianza:** entender que la base de una relación entre todos es que tengamos confianza mutua para resolver los problemas que se pueden presentar. Confiando que nuestra asociación va ser competitiva en el mercado.

1.3.6. FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La unidad de los socios • Cooperacion • Decision de trabajar • Disponibilidad del espacio fisico para construir los galpones 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo de la Junta Parroquial de El Valle • Apoyo del MAGAP (Ministerio de Agricultura, y Pesca. • Apoyo del MIES • Apoyo del MIPRO • Apoyo del Gobierno Provincial • INIAP(Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) • Apoyo de Instituciones financieras
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de recursos • Falta de conocimiento técnico (experiencia) 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Migración de las personas • Factores climáticos (heladas, sequias, vientos) • Incumplimiento de las autoridades • Enfermedades de llos pollos • Depredadores • No cumplir con la demanda de productos

Tabla 1.10.

1.3.7.⁵⁸ Imagen Comercial



Gráfico 1.3.

Huevos Criollos “El Campo”: significa el nombre en sí del producto y sus beneficios para las personas.

Gallina Ponedora: significa el tipo de aves que generan la producción de huevos.

Circulo: significa la unión de las socias.

⁵⁸Elaborado por: Sandra Arévalo, María Veleccla

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

CAPÍTULO II

DISEÑO SENPLADES

2.1.DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre del Perfil de Plan de Negocios:	“Implementación de un sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.				
Duración del proyecto:(meses)	24 meses				
Ubicación:	Provincia (s):	Azúay			
	Cantón(es):	Cuenca			
	Parroquias:	El Valle			
	Comunidades	Santa Martha, Quillopungo y La Victoria alta.			
Organización (es) beneficiaria (s):	Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.				
Acuerdo Ministerial	No . 00 00 38	Institución: JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE			
Numero de RUC:					
Entidad ejecutora:	JUNTA PARROQUIAL EL VALLE-COMISIÓN DESARROLLO ECONOMICO Y PRODUCTIVO				
Sector y tipo de proyecto	Avícola, Productores Agroecológicos				
No. familias beneficiarias:		JHF *	No. 14	JHM **	No. 1
Inversión promedio por familia:	US\$ 219	Mujeres total	No.	Hombres total	No
Presupuesto del proyecto:	Aporte de la JUNTA PARROQUIAL EL VALLE:		US\$ 7.493,88		
	Beneficiarios (as):		US\$ 25.769,39		
	Otros:		US\$ 15.433,45		
	Total:		US\$ 48.696,73		
Coordinación Interinstitucional ***:	JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE Ing. Patricio Nieves				

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.1.1. Cobertura y Localización

El proyecto para la Asociación de productores Agroecológicos “Santa Martha”, ubicada en la comunidad Santa Martaperteneciente a la parroquia del Valle.

⁵⁹Esta comunidad se ubicada a 30 minutos y 9 km de la Ciudad de Cuenca, partiendo del Colegio Manuela Garaicoa con dirección sur-oeste de la vía Cuenca, El Valle - Santa Ana.

**MAPA DE SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS
"SANTA MARTHA"**

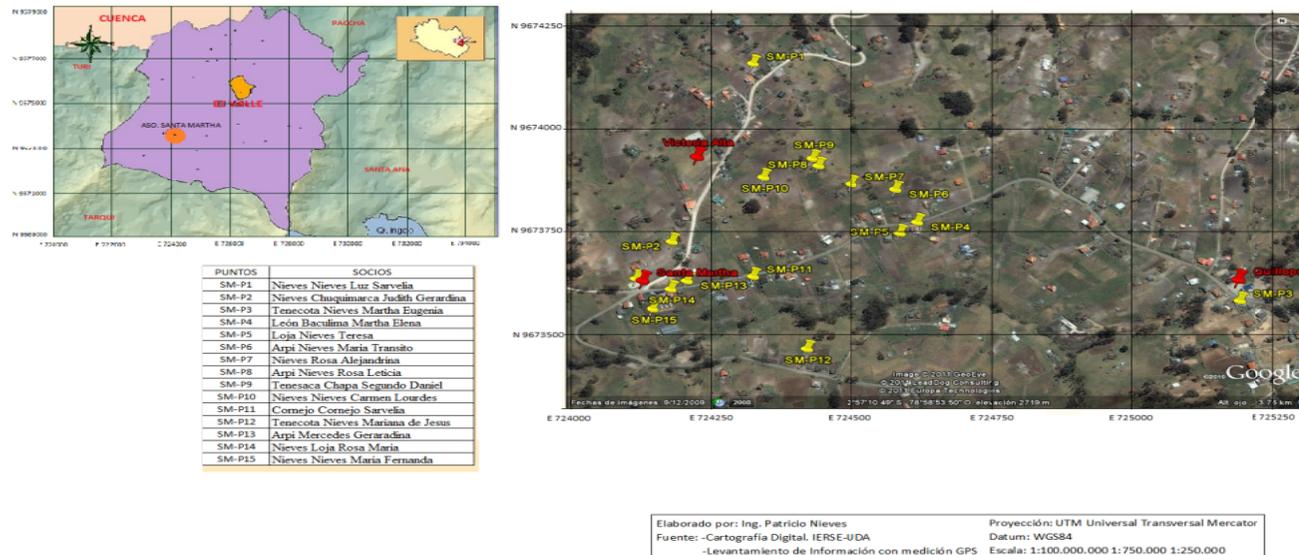


Gráfico 2.1.

⁵⁹ Elaborado por el Ing. Patricio Nieves

2.1.2.Monto

El valor total para la ejecución del proyecto con 15 socias y 750 gallinas ponedoras es de US\$ \$ **48.696,73**

2.2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA

2.2.1. Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto

Se realizó una encuesta a los miembros de la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”, en la cual se obtuvo la siguiente información.

2.2.1.1.Nivel de Educación

Tabla 2.1.

Primaria	Secundaria	Total
12	3	15
80%	20%	100%

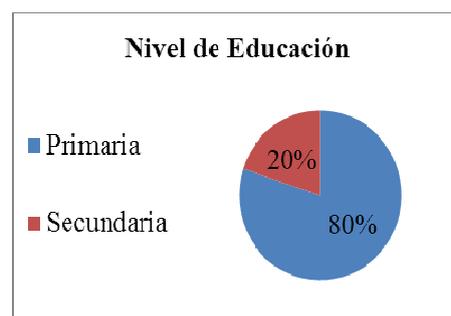


Gráfico 2.2.

Como se ha podido observar en el Gráfico 1 las socias el 80% tan solo tienen educación primaria y solo el 20% tienen educación secundaria.

2.2.1.2.Ingresos

Tabla 2.2.

Remesas	Agricultura	Ganadería	E. Pública	E. Privada	Negocio	Otros	Total
1	7	8	0	0	0	2	
6%	39%	44%	0%	0%	0%	11%	100%

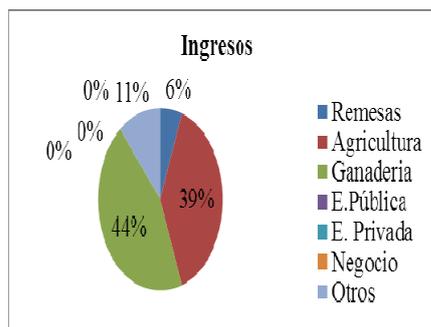


Gráfico 2.3.

Los ingresos de las socias el 44% pertenecen a la ganadería seguidos por la agricultura como se puede ver el gráfico 2.3 y la tabla 2.2. Las socias como indica las estadísticas viven del campo crianza de animales y por ende el proyecto es factible para ellas.

2.2.1.3. Cantidad De Ingresos

Tabla 2.3.

Menos	US\$ 150	100-250	US\$ 250	150-350	US\$ 350	250-450	US\$ 450	350-450	US\$ 450	350-450	US\$ 450 o Más	Total
3	11	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15
20%	73%	7%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

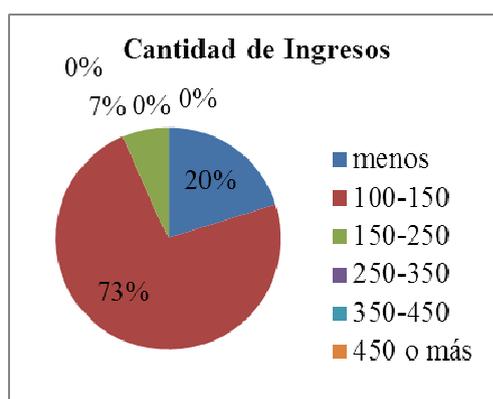


Gráfico 2.4.

Con respecto a los ingresos el 73% de los socios percibe de entre los US\$ 100 y 150 dólares mensuales que es producido por la venta de leche, animales, huevos, etc.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema

2.2.2.1. Identificación de Involucrados

⁶⁰ GRUPOS	INTERESES	RECURSOS Y MANDATOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS
SOCIOS	<p>Establecer el desarrollo comunitario.</p> <p>Mejorar los recursos económicos (ingresos)</p> <p>Cumplir con la producción de huevos.</p> <p>Fortalecer la unión en la Asociación.</p>	<p>Aplicar reglamentos, convenios Institucionales</p> <p>Realizar fiscalización de realización de proyectos.</p> <p>Obtener capacitación técnica</p> <p>Disponibilidad de espacio físico</p>	<p>Falta de fuentes de trabajo</p> <p>Falta de asesoramiento técnico</p> <p>Existen bajos recursos económicos.</p>
JUNTA PARROQUIAL	<p>Desarrollo Productivo y económico</p>	<p>Reglamento COOTAD (Codigo organico de ordenamiento territorial autonomia y descentralización)</p> <p>Fiscalización del desarrollo productivo y economico.</p> <p>Presupuesto del Estado.</p>	<p>Proyectos pilotos.</p> <p>Falta de interés de los lideres.</p>
MAGAP, ERAS	<p>Desarrollo Agropecuario</p>	<p>Reglamento Seguimiento</p>	
GOBIERNO PROVINCIAL	<p>Desarrollo productivo (riego, vialidad)</p>	<p>Reglamentación</p>	

⁶⁰ Elaborado por: Sandra A, María V.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SECAP	Capacitación	Reglamentación	
MIES	Desarrollo social	Reglamentación	Falta de socialización y de trabajo con las personas.
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA	Aplicación de conocimientos	Estudiantes Convenio	Falta de información
CLIENTES	Buena calidad en el producto	Monetario	Expectativas no satisfechas
PROVEEDORES	Utilidad	Materia Primas	Entrega no ha tiempo de materia prima
ENTIDADES FINANCIERAS	Ganar clientes, y apoyar la producción en el campo	Reglamentos, leyes.	Demora en los trámites de crédito, Tasas de interés altas.

2.2.2.2. Análisis del Problema

A través de una socialización con las socias de la organización se llegó a establecer los siguientes puntos que nos ayudaran a definir el problema:

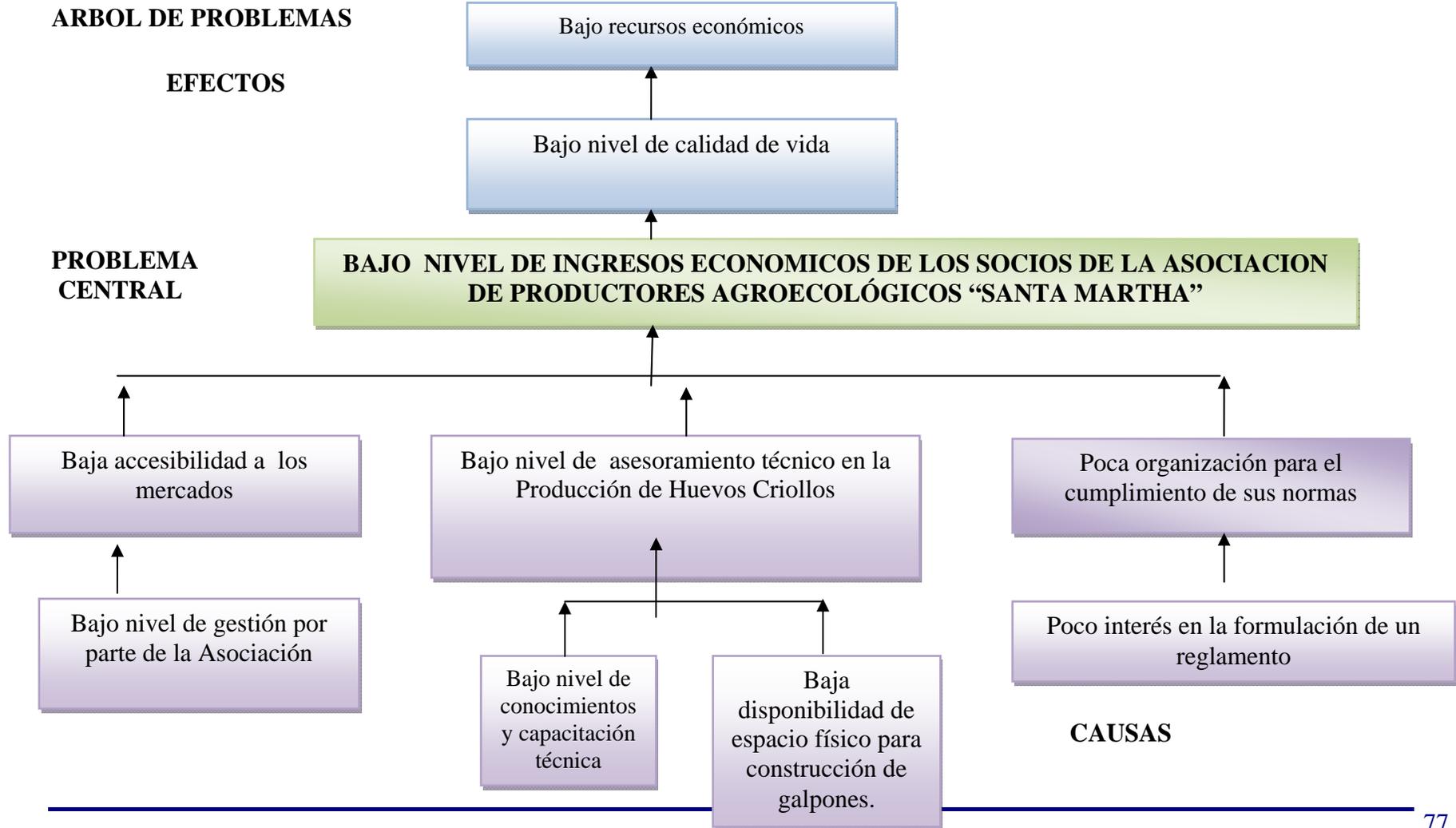
2.2.2.3. Definir el Problema

Los problemas que hemos encontrado en el análisis de este proyecto son:

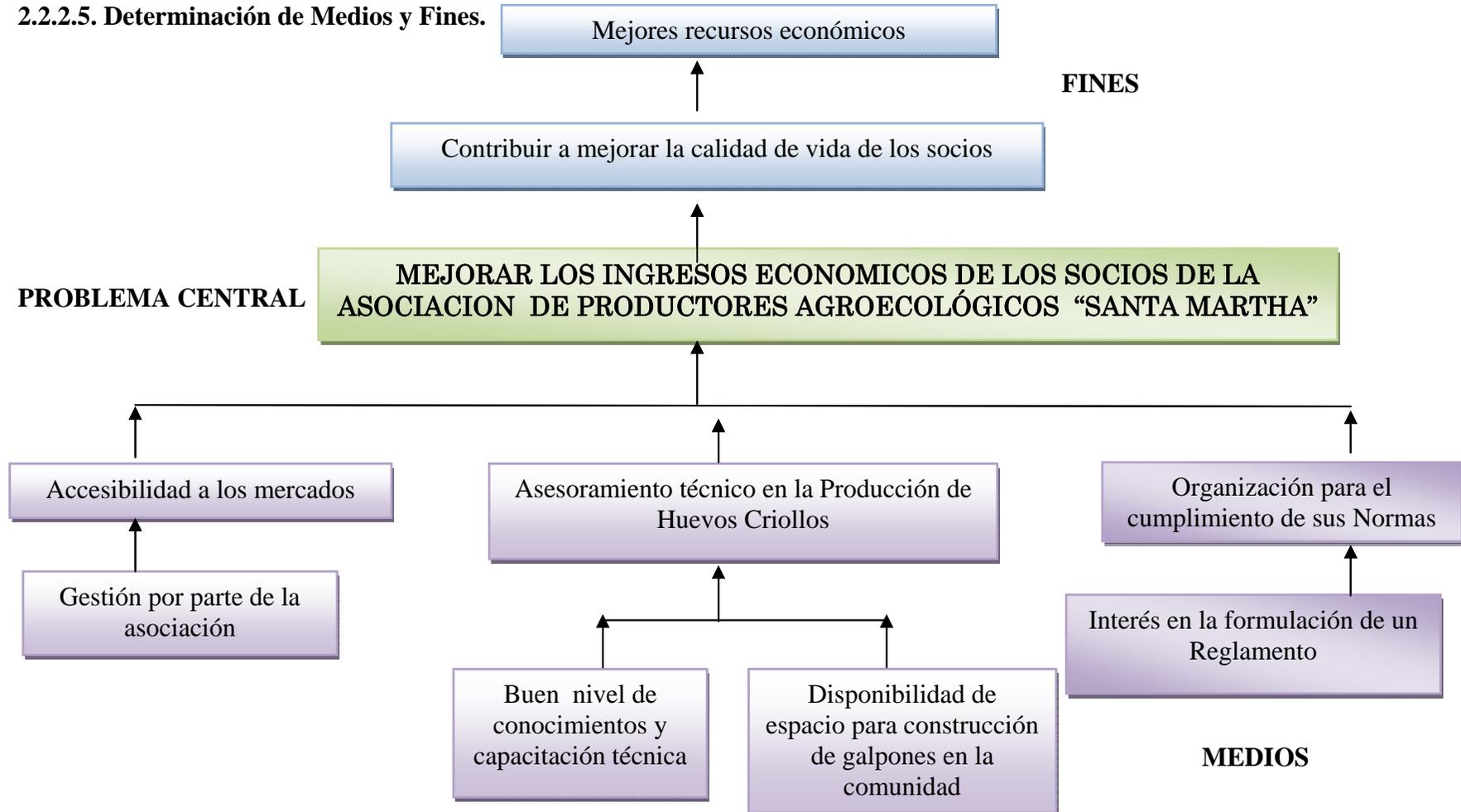
- ✓ Bajo nivel de ingresos
- ✓ Situación económica de cada una de las familias
- ✓ El Financiamiento para los proyectos.
- ✓ Bajo asesoramiento técnico en los proyectos.

Quedando definido como problema central: **BAJO NIVEL DE INGRESOS ECONÓMICOS.**

2.2.2.4. Análisis de Causa – Efecto.



2.2.2.5. Determinación de Medios y Fines.



2.2.3.⁶¹Línea Base del Proyecto

Indicadores	Situación Actual
Ingresos	Según la información analizada, los ingresos que perciben las socias un 44% son de ganadería las cuales nos indica que las personas tienen experiencia en la cría de animales domésticos.
Cantidad de Ingresos	La investigación hecha indica, que la cantidad de ingresos de los socios en un 73% está en un rango de US\$ 100 – 150 dólares. Los cual se pretende mejorar.
Profesión u Ocupación	Un 60% indica que las socias son amas de casa y un 27% se dedica a la agricultura.
Legalidad de los Socias	En la actualidad son legales 13 socios y 2 no son legales.
Seguro	El 37% de los 15 socios existentes no son asegurados.

Tabla 2.4.

2.2.4.Análisis de Oferta y Demanda

2.2.4.1.Demanda

Es la cantidad de productos que un comprador está dispuesto a pagar para satisfacer sus necesidades, las cuales están en función de tiempo, ingresos.

⁶²**La Población de referencia** para nuestro proyecto es la población de Cuenca que es 505.585 habitantes.

La población demandante potencial esta representa por el número de personas que asisten al BIOCENTRO, Mercado 3 de Noviembre, 27 de Febrero, COOPERA y Otros (Venta directa). Para el estudio de nuestro proyecto hemos investigado los siguientes datos:

⁶¹Elaborado por: Sandra A, María V.

⁶² Página Web INEC, <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

⁶³ BIOCENTRO			
Días de venta	Demanda	Porcentaje	Horario
Miércoles	280	31%	5 am a 9am
Sábado	620	69%	4am a 7am
Total	900	100%	

Los horarios expuestos en esta tabla representan una mayor afluencia de personas.

Días de venta	Demanda Potencial	Porcentaje	Demanda Efectiva (personas)
Miércoles	280	14%	39
Sábado	620	26%	161
Total	900		

Demanda Potencial	900	100%
Demanda Efectiva	200	22%

MERCADO 3 DE NOVIEMBRE			
Días de venta	Demanda	Porcentaje	Horario
Lunes	100	13%	8 am a 5pm
Martes	100	13%	8 am a 5pm
Miércoles	100	13%	8 am a 5pm
Jueves	100	13%	8 am a 5pm
Viernes	125	16%	8 am a 5pm
Sábado	150	19%	8 am a 5pm
Domingo	125	16%	8 am a 5pm
Total	800	100%	

Días de venta	Demanda Potencial	Porcentaje	Demanda Efectiva (personas)
Lunes	100	6%	6
Martes	100	7%	7

⁶³ Elaborado por: Sandra A, María V.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Miércoles	100	7%	7
Jueves	100	7%	7
Viernes	125	7%	9
Sábado	150	10%	15
Domingo	125	7%	9
Total	800		

Demanda Potencial	800	100%
Demanda Efectiva	60	8%

MERCADO 27 DE FEBRERO			
Días de venta	Demanda	Porcentaje	Horario
Lunes	65	8%	8 am a 5pm
Martes	65	8%	8 am a 5pm
Miércoles	65	8%	8 am a 5pm
Jueves	70	9%	8 am a 5pm
Viernes	90	11%	8 am a 5pm
Sábado	90	11%	8 am a 5pm
Domingo	90	11%	8 am a 5pm
Total	535		

Días de venta	Demanda Potencial	Porcentaje	Demanda Efectiva (personas)
Lunes	65	5%	3
Martes	65	5%	3
Miércoles	65	7%	5
Jueves	70	7%	5
Viernes	90	7%	6
Sábado	90	7%	6
Domingo	90	7%	6
Total	535		

Demanda Potencial	535	100%
Demanda Efectiva	35	7%

Otros (Tiendas)		
Demanda Potencial	550	100%
Demanda Efectiva	30	5%

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

COOPERA		
Demanda Potencial	900	100%
Demanda Efectiva	200	22%

2.2.4.3. Competencia

La competencia que nosotros tenemos está compuesta por las diferentes asociaciones que están en el BIOCENTRO y tiendas que ofrecen el mismo producto entre estas tenemos:

⁶⁵ Competencia	Ventas
<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Productores Agroecológicos Octavio Cordero • Asociación de Productores Agroecológicos Jadan • Asociación de Productores Agroecológicos Jima • Asociación de Productores Agroecológicos San Bartolomé • Asociación de Productores Agroecológicos NabonAngaloma • Asociación de Productores Agroecológicos A.P. P.O.G • Asociación de Productores Agroecológicos Molleturo • Asociación de Productores Agroecológicos del Cañar 	<p>En el BIOCENTRO todas estas Asociaciones venden alrededor de 400 Huevos Criollos mensuales. En dos días de feria miércoles y sábados.</p>

⁶⁶ Competencia	Ventas
Los diferentes Mercados que existen en la ciudad de Cuenca.	Un estimado de ventas de 1000 Huevos Criollos al mes.
Tiendas	Se estima un promedio de ventas de 200 Huevos Criollos al mes.

⁶⁵Sr. José Villa, Administrador del BIOCENTRO

⁶⁶Observación Directa

2.2.4.4. Precio

El precio es de US\$ 0.25 centavos por unidad a los diferentes mercados en donde se realizara el proceso de comercialización.

2.2.5. Identificación y Caracterización de la población objetivo (Beneficiarios)

2.2.5.1. Análisis de la encuesta realizada a la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”.

Se ha realizada la siguiente encuesta con el propósito de conocer la realidad de las personas que integran esta Asociación.

2.2.5.1.1. IDENTIFICACION

De acuerdo con las encuestas realizadas a las 15 socias de la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha” son de la provincia Azuay, Cantón Cuenca, Parroquia del Valle, sector Santa Martha.

Tabla 2.5.

Provincia		Parroquia		Cantón		Sector		Zona	
Azuay	15	El Valle	15	Cuenca	15	Santa Martha	15	Santa Martha	12
								Vía a Gualalcay	1
								Victoria Baja	1
								Quillopungo	1

En la zona tenemos una distribución de socias por: la vía a Gualalcay, Victoria Baja y Quillopungo.

2.2.5.1.2. DATOS PERSONALES

- **Profesión u Ocupación**

Tabla 2.6.

Ama de Casa	Agricultura	Albañil	Ganadería	Total
9	4	1	1	15%
60%	27%	6%	7%	100%

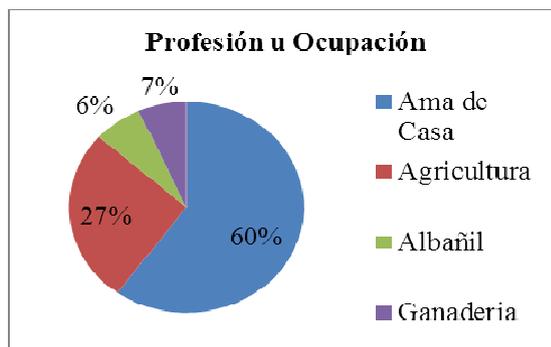


Gráfico 2.5.

La profesión u ocupación que más realizan las socias es el 60% la cual es ser amas de casa, seguida por la agricultura en un 27%, ganadería en un 7% y la de Albañil en un 6% como se muestra en el gráfico 4 y tabla 5.

- **Legalidad Del Socio**

Tabla 2.7.

Legal	No Legal	Total
14	1	15
93%	7%	100%

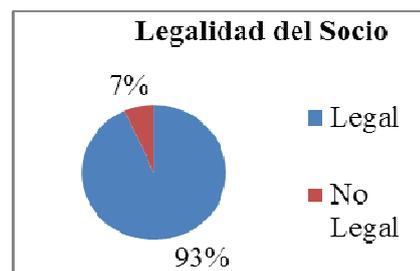


Gráfico 2.6.

De los 15 socios en porcentaje el 93% es legal y el 7% están en trámites para ser legales en la asociación.

- **Migración**

Tabla 2.8.

	M	F
Migración Internos	0	0
	F	0
Migración Extranjero	M	2
	F	3

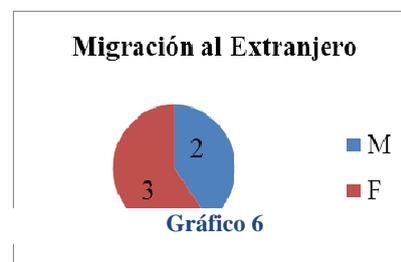


Gráfico 2.7.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Migración Internos no hay, Migración al Extranjero de los familiares de las socias si existe teniendo como resultado 2 hombres y 3 mujeres, se puede ver que los índices de migración están bajando.

- **Seguro**

Tabla 2.9.

Seguro Social	Seguro Camp.	Ninguno	Total
3	7	6	16
19%	44%	37%	100%

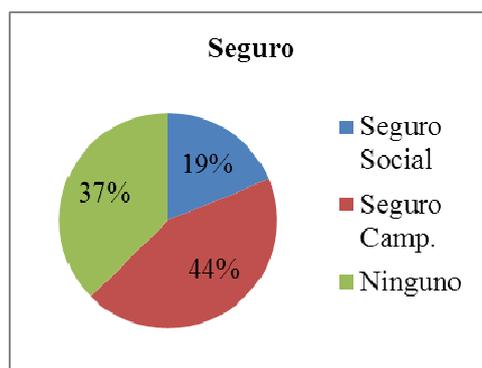


Gráfico 2.8.

De las 15 socias el 44% es afiliado al seguro campesino, el 37% no es asegurado a ninguno y 19% al seguro social.

- **Vías De Acceso**

Tabla 2.10.

SI	NO	TOTAL
15	0	15
100%	0%	100%

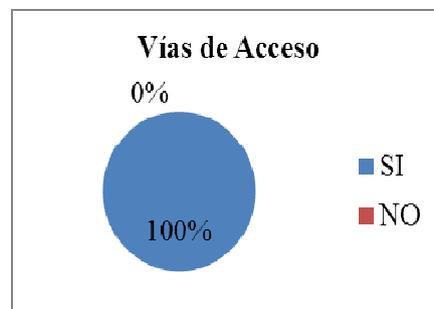


Gráfico 2.9.

Todas las socias tienen vías de acceso, se puede decir que es una de las ventajas para la comercialización por la distribución.

- **Servicios Básicos**

Tabla 2.11.

	Agua	Electricidad	Teléf.	Alcantarillado
Si	15	15	14	9
Porcentaje	100%	100%	93%	60%
No	0	0	1	6
Porcentaje	0%	0%	7%	40%

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Agua existe un 100% al igual que electricidad, teléfono tienen un 93% de las 15 pero alcantarillado no tienen un 40%. En los servicios básicos se puede ver que se ha estado trabajando por que la mayoría cuenta con todos.

2.2.5.1.3.DATOS DE LA VIVIENDA

- **La vivienda es de:**

Tabla 2.2.

Ladrillo	2	13%
Adobé	0	0%
Bloque	5	34%
Mixto	6	40%
Madera	2	13%
Total	15	100%

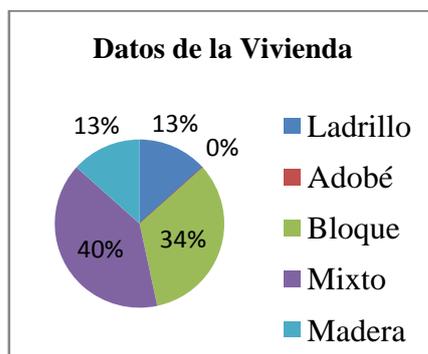


Gráfico 2.10.

El 40% de los socios poseen una vivienda de tipo mixto, 34% tiene una vivienda de bloque, el 13% conservan viviendas de madera y ladrillo.

- **De donde proviene el agua que recibe la vivienda:**

Tabla 2.3.

De carro repartidor	0	0%
De rio, vertiente, acequia	0	0%
De pozo	0	0%
De red pública (nero)	15	100%
Total		100%

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

En 100% de todas las viviendas existe un sistema de agua potable “Proyecto Nero”.

- El servicio Higiénico o escusado de la vivienda es de:

Tabla 2.4.

Red pública de alcantarillado	9	64%
Pozo séptico	6	36%
Pozo ciego	0	0%
Al mar, río, lago o quebrada	0	0%
Total	15	100%

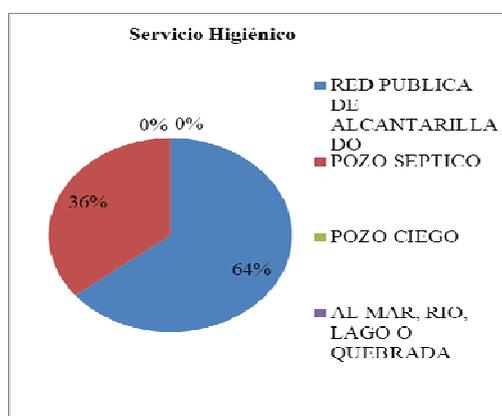


Gráfico 2.11.

En las viviendas el 64% posee alcantarillado y el 36% pozo séptico, lo esencial es que todas tengan alcantarillado.

- Dispone el medidor de energía eléctrica.

Tabla 2.5.

De uso común a varias viviendas	1	6%
De uso exclusivo	15	94%
No tiene medidor	0	0%
Total	16	100%

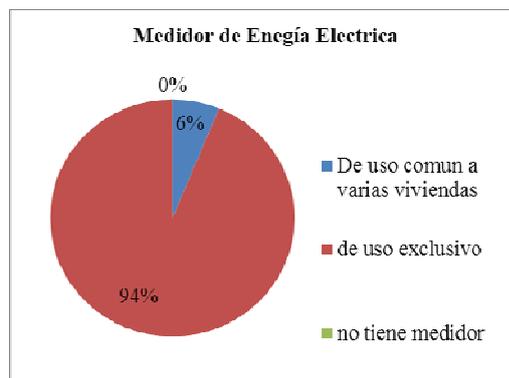


Gráfico 2.12.

El 94% de las socias tienen el medidor de uso exclusivo para su vivienda, y solo el 6% tiene un medidor de uso común a varias y otro de uso exclusivo.

- **Posee un lugar adecuado para:**

TablaB2.6.

	SI		NO	
G. Vacuno	8	53%	7	47%
G. Ovino	2	13%	13	87%
G. Porcino	6	40%	9	60%
Aves de Carne	2	13%	13	87%
Aves de Huevo	5	33%	10	67%
Cuyes	12	80%	3	20%
Perros	6	40%	9	60%
Gatos	5	33%	10	67%
Equinos	0	0%	15	100%
Otros	0	0%	0	0%

Para el ganado vacuno posee un lugar adecuado la mitad de socio, para el ganado ovino no tienen un lugar adecuado y para el porcino casi la mitad sí.

No tiene un lugar adecuado para las aves de carne tampoco para las aves de huevo el porcentaje que tiene es mínimo. A lo que mayor importancia le ha dado es un lugar adecuado para los cuyes.

Para los perros y gatos no tienen un lugar adecuado ya que estos viven en el campo al aire libre, y equinos las socias no tienen.

- Posee un lugar adecuado para almacenar.

Tabla 2.7.

	SI		NO	
Químicos	0	0%	15	100%
Comida de animales	4	27%	11	73%
Deshechos	0	0%	15	100%
Materiales	2	13%	13	87%

La gran parte de socios no tiene un lugar adecuado para almacenar químicos, comida e animales, deshechos y materiales, se debe capacitar en este punto.

- El terreno está en peligro de:

Tabla 2.8.

	SI		NO	
Deslizamiento	2	13%	13	87%
Erosión	1	7%	14	93%
Deslave	0	0%	15	100%

Los terrenos de este sector el 93% no tienen problemas de erosión, el 87% no tienen problemas de deslizamientos y deslaves no existe en esta zona.

2.2.5.1.4. DATOS PRODUCTIVOS

Tabla 2.9.

Sembrada	8015m
Pastorales	5218m
Forestales	0,5m
Cob. Natural	0m
Otros	182m

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

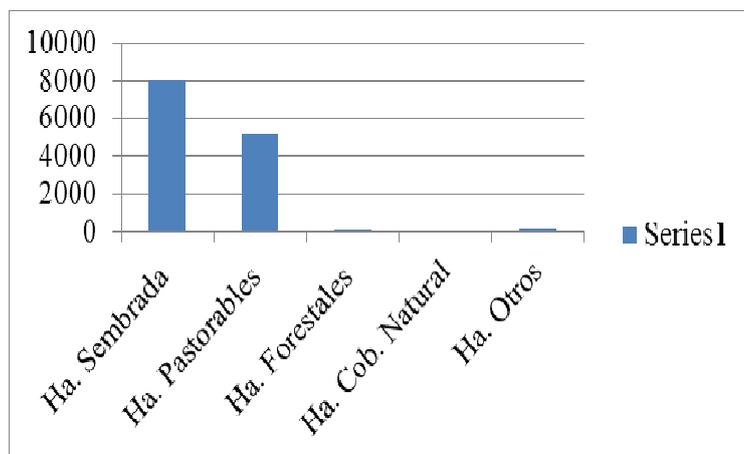


Gráfico 2.13.

Según el grafico sumando de todas las socias tienen más sembradas, seguido por pastorables, forestales un mínimo y para otros si disponen de metros para la construcción de un galpón para el proyecto a realizarse.

- **Posesión de animales**

Tabla 2.10.

G. Vacuno	25	6%
G. Ovino	5	1%
G. Porcino	12	3%
Aves Carne	24	6%
Aves de Huevos	91	22%
Cuyes	213	51%
Perros	36	8%
Gatos	14	3%
Equinos	0	0%
Otros	0	0%

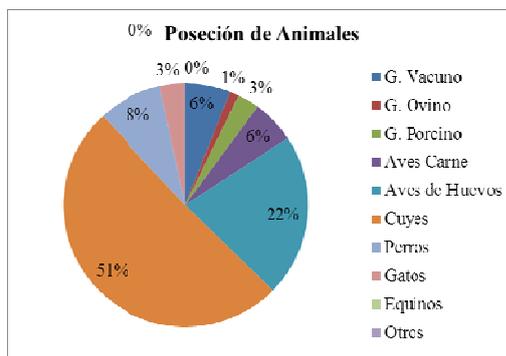


Gráfico 2.14.

En este grafico se puede observar que 51% de lo que poseen las socias son los cuyes, el 22% son aves de huevos, el 8% lo conforman los perros, el 6% de perros y ganado vacuno, seguido de g. porcino y un 1% de ganado ovino.

- **Cultivos en m²**

Tabla 2.11.

Hortalizas	213	9%
Legumbres	5	0%
Verduras	0	0%
Frutales	142	6%
Tubérculos	1056	43%
Cereales	0	0%
Otros	1020	42%

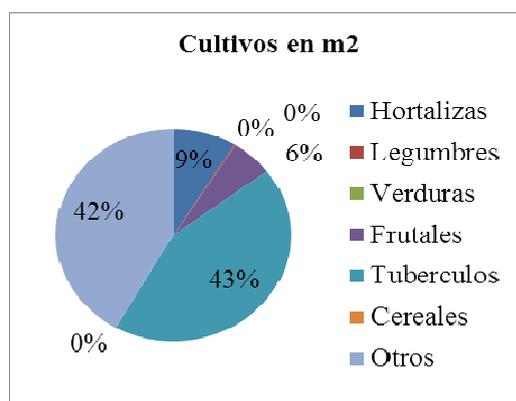


Gráfico 2.15.

Según el grafico el 43% de las socias se dedica a la siembra de tubérculos, el 42% de otras plantas, el 9% a las hortalizas y el 6% a los frutales.

- **Disponibilidad de Riego**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Tabla 2.12.

	Si		No	
S. Gravedad	0	0%	15	100%
S Asperación	2	13%	13	87%
Ninguno	2	13%	13	87%
Otro	5	33%	10	67%

El 100% de las socias no poseen un S. gravedad y el 87% no tienen un S. Asperacion y el 67% no tiene ninguno y el 13% si tiene otro sistema.

- **Tratamiento de las aves**

Tabla 2.13.

	In Veterinarios	F. Aplicación
Desparasitantes	No	No
Vitaminas	Gotero	Agua
		Hocico
Vacunas	Mal de pollos	Pico
		Ojo
		Agua
Antibióticos		Pico

- **Instalación de las aves**

Tabla 2.14.

Ladrillo	0	0%
Bloque	0	0%
Madera	2	50%
Otros	2	50%
Total		100%

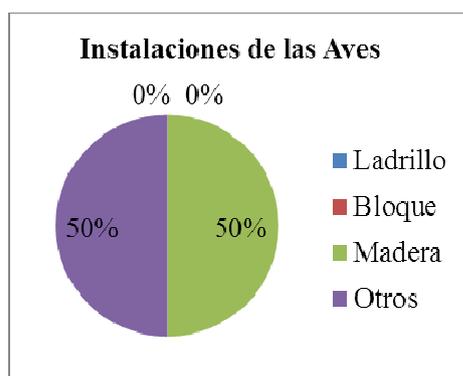


Gráfico 2.16.

Para la instalación de las aves 2 personas tienen de madera el 50% y 2 de otro material que es el otro 50% y el resto de socios no tienen ninguna instalación.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Dispone de pilas de compostaje**

Tabla 2.15.

SI	0	0%
NO	15	100%

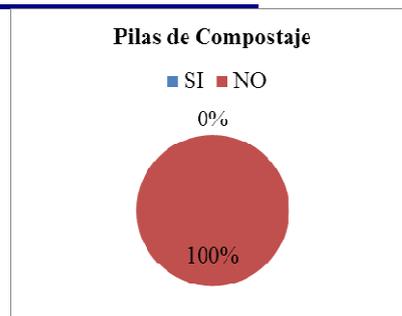


Gráfico 2.17.

Como se ve en el grafico ninguna socia dispone de estas pilas.

- **Aves naturales presentes**

Tabla 2.16.

Chirotes
Paloma
Gavilán
Gallinas Criollas
Tórtolas
Chugo
Mirlos
Pájaros
Lechuzas
Golondrinas
Sucos
Balurdos
Quilir

- **Mamíferos**

Tabla 2.17.

	si		No	
Raposos	1	7%	14	93%
Zorros	6	40%	9	60%
Otros	9	60%	6	40%

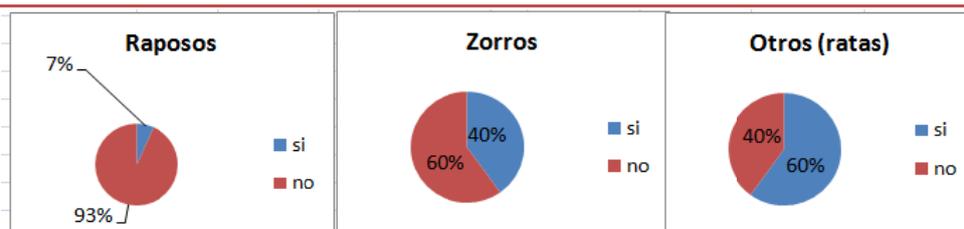


Gráfico 2.18.

Según los gráficos analizados el 93% coincide en que no hay Raposos y el 7% que si existen, al ver estos resultados podemos analizar que existe poca probabilidad que estos animales devoren a los Aves, y el cuidado que se debe tener es de cubrir en su totalidad el galpón impidiendo la entrada de cualquier animal peligroso.

El 60% concuerda que no hay zorros y el 40% que si existen. Al ver que existen zorros es muy desfavorable para el proyecto ya que estos animales al igual que en el primer mamífero también se devoran a las aves, se debe cercar bien el lugar donde están las aves.

Y el 60% manifiesta la existencia de la Ratas y el 40 % que no. Al ver el gran porcentaje de existencia de ratas se debe revisar constantemente el lugar donde están las aves que no existan agujeros y tener limpio el galpón.

- **Flora de árboles arbustos**

Existe:

Tabla 2.18.

Rupo
Guabizay
Nogal
Capulí
Eucalipto
Aliso
Ciprés
Acacias
Carrizos
Pelegrinos
Plantas Ornamentales
Coco
Durazno
Pino
Guando

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Materiales**

Tabla 2.19.

	SI		NO	
Bebederos	4	27%	11	73%
Comederos	4	27%	11	73%
Sogas	9	60%	6	40%
Cabos	4	27%	11	73%
Palas	15	100%	0	0%
Picos	15	100%	0	0%
Barretas	14	99%	1	1%
Recipientes	7	47%	8	53%
Mangueras	10	67%	5	33%
Herramientas en General	5	33%	10	67%

Los materiales que poseen las socias son: el 100% tienen palas, picos y barretas, el 73% no tienen y el 27% tienen bebederos, comederos y cabos, el 60% si tiene sogas , el 40% no tienen.

El 53% de todas las socias no tienen. Mangueras, el 47% tienen recipientes, y la gran parte tienen. Herramientas en general no tienen

- **Incidencia de factores externos**

Tabla 2.20.

	Si		No	
Heladas	15	100%	0	0%
Viento	13	87%	2	13%
inundaciones	0	0%	15	100%
Sequia	14	93%	1	7%
Otros	2	13%	13	87%

Existen Heladas en el sector en el 100%, el viento afecta en un 87%, y no hay inundaciones.

Sequia si hay según el 93% de las personas, responden que hay otros factores el 13% y el resto que no el 87%.

- **Cuenta con la experiencia para la producción de huevos criollos**

Tabla 2.21.

si	no
14	1
93%	7%

De las socias no el 93% no cuenta con conocimientos para la producción de huevos criollos y el 7% conoce el proceso.

2. 3.OBJETIVOS DEL PROYECTO

2.3.1. Objetivo General

Crear emprendimiento en cada una de las socias y con esto lograr un buen proceso de producción y por ende obtener un producto mejorado y de calidad.

2.3.2.ObjetivosEspecíficos

- Administrar de una manera rentable los recursos económicos destinados a la Junta Parroquial.
- Generar empleo
- Lograr una producción en un plazo recomendado para la venta
- Implementar en la producción elementos naturales y nutritivos aptos para el consumo humano.
- Rentabilidad para las socias
- Mejorar la calidad de vida de las socias y su familia, ya que estas contribuirían con un aporte para los gastos del hogar.

2.3.3.Indicadores de Resultados:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

⁶⁷ Indicadores	Situación Actual
Ingresos	Según la información analizada, los ingresos que perciben las socias un 44% son de ganadería las cuales nos indica que las personas tienen experiencia en la cría de animales domésticos.
Cantidad de Ingresos	La investigación hecha indica, que la cantidad de ingresos de los socios en un 73% está en un rango de 100 – 150 dólares. Los cual se pretende mejorar.
Profesión u Ocupación	Un 60% indica que las socias son amas de casa y un 27% se dedica a la agricultura.
Legalidad de los Socias	En la actualidad son legales 13 socios y 2 no son legales.
Seguro	El 37% de los 15 socios existentes no son asegurados.

Con estos indicadores se pretende contribuir en la calidad de vida de los socios

Propósito	Mejorar el nivel de ingresos económicos de los socios	El 95% de los socios obtiene un incremento del 60% en sus ingresos.
------------------	---	---

2.3.4. Matriz de Marco Lógico

⁶⁷ Elaborado por: Sandra A., María V.

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

⁶⁸MARCO LÓGICO			
Resumen Narrativo de Objetivos.	Indicadores	Medio de Verificación.	Supuestos
Fin: Contribuir a mejorar la calidad de vida de los socios.	El 95% de los socios de la Asociación de Productores Agroecológica "Santa Martha" tendrán un incremento en sus ingresos.	Encuesta aplicada a un grupo seleccionado aleatoriamente	La participación de los socios genera un liderazgo en la comunidad y parroquia.
Propósito: Mejorar el nivel de ingresos económicos de los socios de la Asociación de Productores Agroecológica "Santa Martha".	El 95% de los socios obtiene un incremento del 60% en sus ingresos.	Observación directa. Encuestas (Muestreo).	La asociación se fortalece siendo un ejemplo en su desarrollo.
Resultados: R1: Accesibilidad a los mercados R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos	El 95% de socias pueden vender en los diferentes mercados de la Cantón Cuenca. El 98% de los socios están capacitados para la ejecución del proyecto. El 98% de los socios ponen en práctica los conocimientos	Observación Directa Registro de asistencia. Actas compromiso. Registro de producción.	La asociación no obtenga los permisos respectivos para ofrecer su producto en los diferentes mercados La Junta Parroquial de El Valle y el MAGAP brindan su apoyo en la ejecución de los proyectos. Los socios no cumplen correctamente las

⁶⁸Elaborado por: Sandra A., María V.

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

<p style="text-align: center;">R3: Organización para el cumplimiento de Normas</p>	<p style="text-align: center;">adquiridos anteriormente.</p> <p style="text-align: center;">El 99% cumplen las normas.</p>	<p style="text-align: center;">Formulación del Normas Acta compromiso.</p>	<p style="text-align: center;">normas establecidas.</p>
<p style="text-align: center;">Actividades:</p> <p style="text-align: center;">R1:</p> <p>A1.1. Realización de trámites para la venta del producto.</p> <p>A1.2. Obtención de los permisos de funcionamiento</p> <p>A 1.3. Registros del RUC, RUP y RUOSC</p> <p style="text-align: center;">R2:</p> <p>A2.1. Realización de la Capacitación Técnica</p> <p>A 2.2. Compra de materiales para la construcción de los 15 galpones</p> <p>A 2.3. Contratación del albañil y obrero</p>	<p style="text-align: center;">Costo de trámites para la venta del producto : US\$ 30,00</p> <p style="text-align: center;">Costo de los permisos de funcionamiento: US\$ 100,00</p> <p style="text-align: center;">Costo de los Registros del RUC, RUP y RUOSC: US\$ 20,00.</p> <p style="text-align: center;">Costo de la capacitación Técnica : US\$ 300</p> <p style="text-align: center;">Costo de materiales para la construcción de los 15 galpones: US\$ 14,372.47.</p> <p style="text-align: center;">Costo de contratación del albañil y obrero para la construcción de los 15 galpones:</p>		

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

para la construcción de los 15 galpones.	US\$ 2,775.00.		
A 2.4. Compra de equipos para los 15 galpones.	Costo de la compra de equipos para los 15 galpones: US\$ 2,362.50.		
A 2.5. Compra de pollos de postura.	Costo de la compra de pollos de postura : US\$ 1,537.50.		
A 2.6. Compra de alimentos y vacunas.	Costo de la compra de alimentos y vacunas US\$ 6,897.38.		
A 2.7. Compra de cartones para el producto final	Costo de la compra de cartones para el producto final: US\$ 120.00.		
R3:	Costo de reforma a los estatutos: US\$ 50,00		
A 3.1.Realización a la reforma a los Estatutos			

2.4.VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD

2.4.1. Vialidad Técnica

2.4.1.1.Macro localización

Nuestro proyecto va a estar ubicada en la Provincia del Azuay, Cantón de Cuenca.



Gráfico 2.19.

Mapa de la Provincia del Azuay

El cantón se encuentra en el corredor Nororiental de la provincia del Azuay, Limita al Norte con Cañar, al Sur con Guacaleo, al Este los cantones El Pan y Sevilla de Oro y al Oeste con Cañar, fue creado el 26 de febrero de 1860, actualmente está formado por las parroquias, Chicán, El Cabo, San Cristóbal, Bulán, Dug-dug, Tomebamba, Guaraynag. 53 comunidades parroquia les y 6 barrios urbanos. ”.

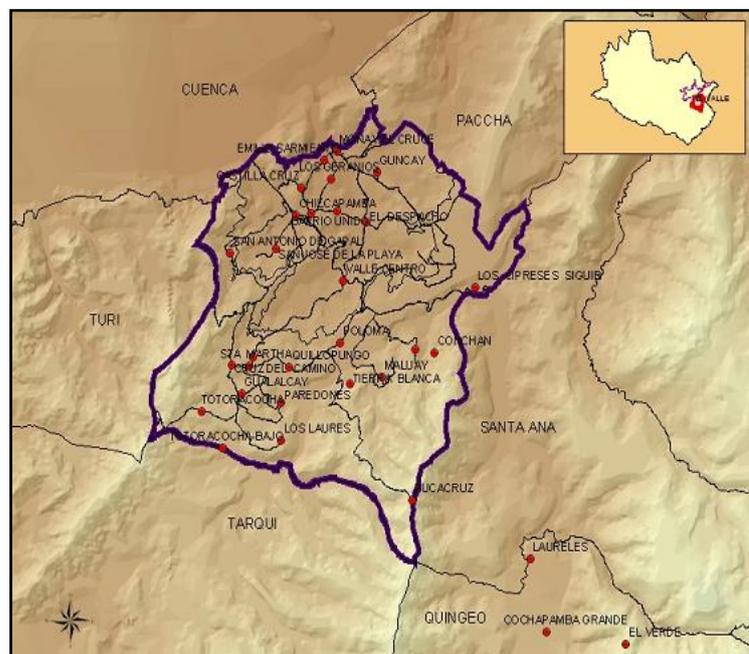


Gráfico 2.20.

Mapa de la Parroquia El Valle

2.4.1.1.1.⁶⁹ Datos Geográficos de la Parroquia El Valle

❖ **Ubicación**

Se encuentra al sureste del Cantón Cuenca, provincia del Azuay

❖ **Ubicación de la cabecera parroquial**

- ✓ Longitud Occidental: 2°56'04.4''
- ✓ Latitud Sur: 79°57'50.4''

❖ **Límites**

- ✓ **Norte:** Ciudad de Cuenca y la Parroquia Paccha del cantón Cuenca
- ✓ **Sur:** Parroquias Tarqui, Quingeo y Santa Ana del cantón Cuenca
- ✓ **Este:** Parroquia Santa Ana del cantón Cuenca
- ✓ **Oeste:** Ciudad de Cuenca y la Parroquia Turi del cantón Cuenca

⁶⁹Datos adquiridos en la Junta Parroquia de EL Valle

❖ **Altitud**

- ✓ Altitud media: 2520 m.s.n.m.

❖ **Superficie**

- ✓ 4451.66 hectáreas

❖ **Población**

- ✓ 18692 habitantes, 840 urbano y 17852 rural

❖ **Tasa de Crecimiento**

- ✓ 1.89% anual intercensal (tasa positiva de crecimiento)

❖ **Clima**

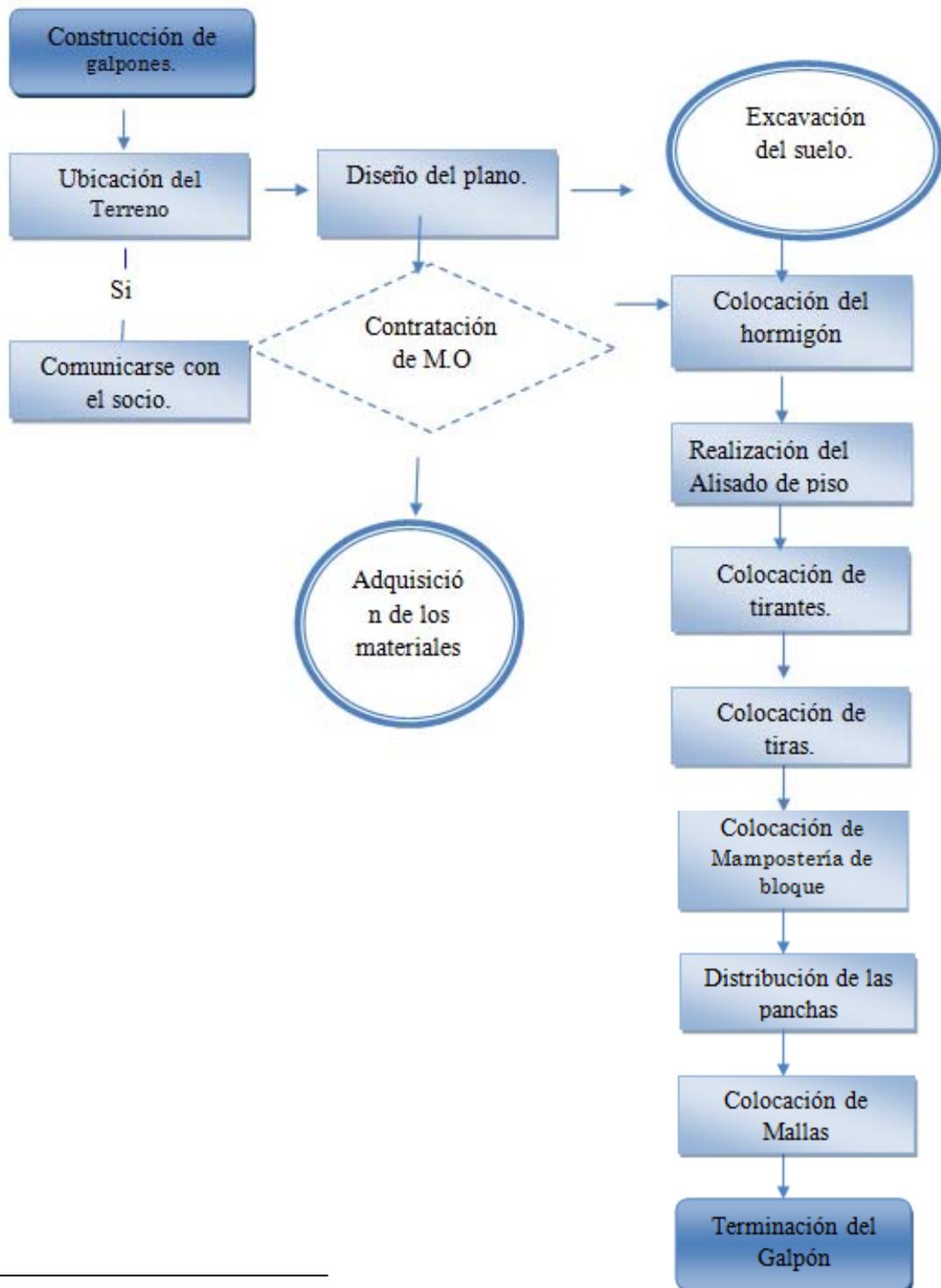
Temperatura media 15 G Precipitación promedio Inter. Anual 68mm por año (Datos interpolados de las estaciones meteorológicas de Cochabamba y Ricaurte M541)

2.4.1.2. Micro localización

Nuestro proyecto de Implementación de un Sistema de Producción de Huevos criollos. Está ubicada en la comunidad "Santa Martha". Se adquirirá un letrero para mejor ubicación y fácil acceso.

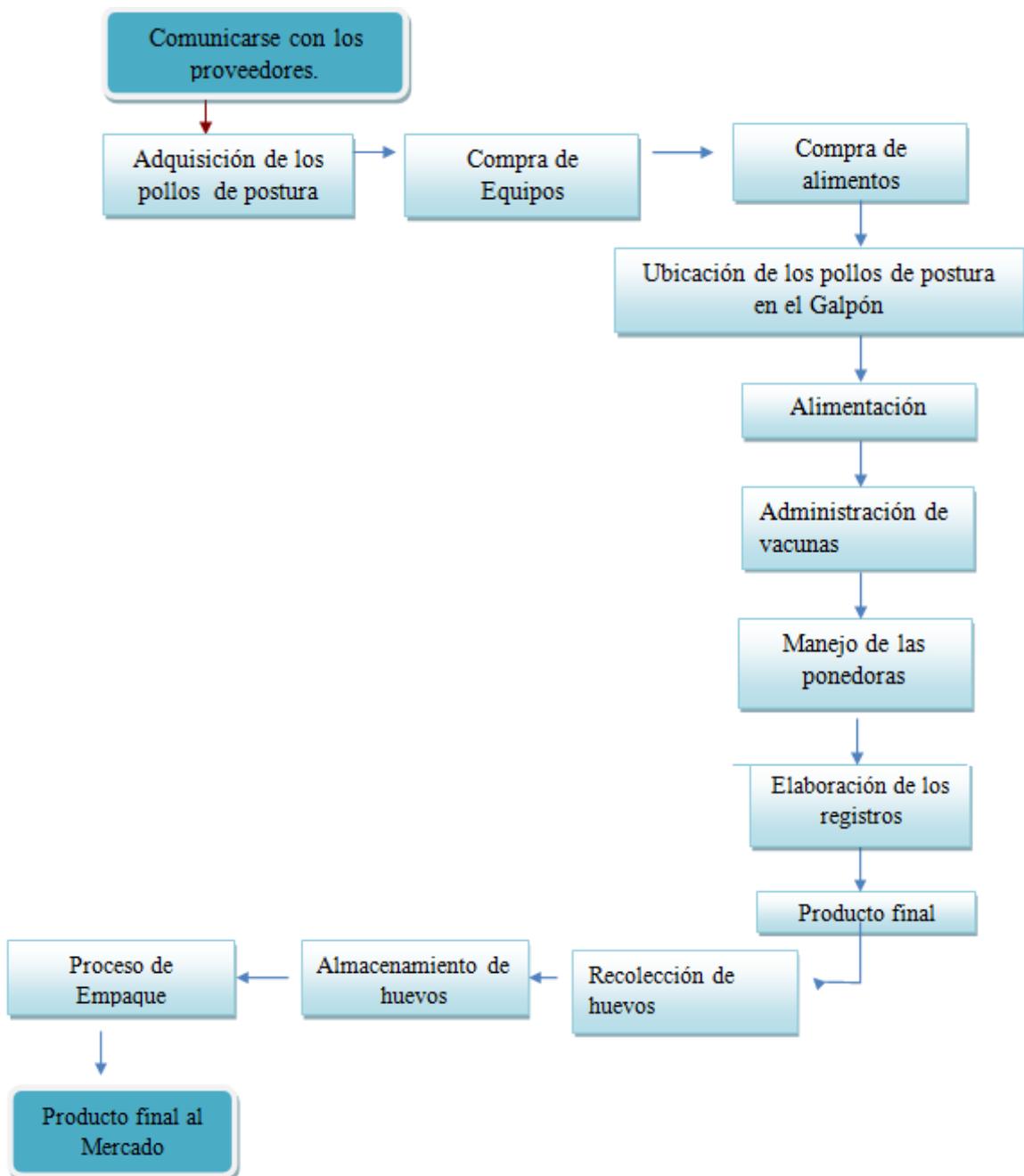
2.4.1.3. Descripción de la Ingeniería del Proyecto

2.4.1.3.1. ⁷⁰Flujograma de la construcción de un galpón



⁷⁰ Elaborado por: Sandra A., María V.

2.4.1.3.2. Flujograma del producto

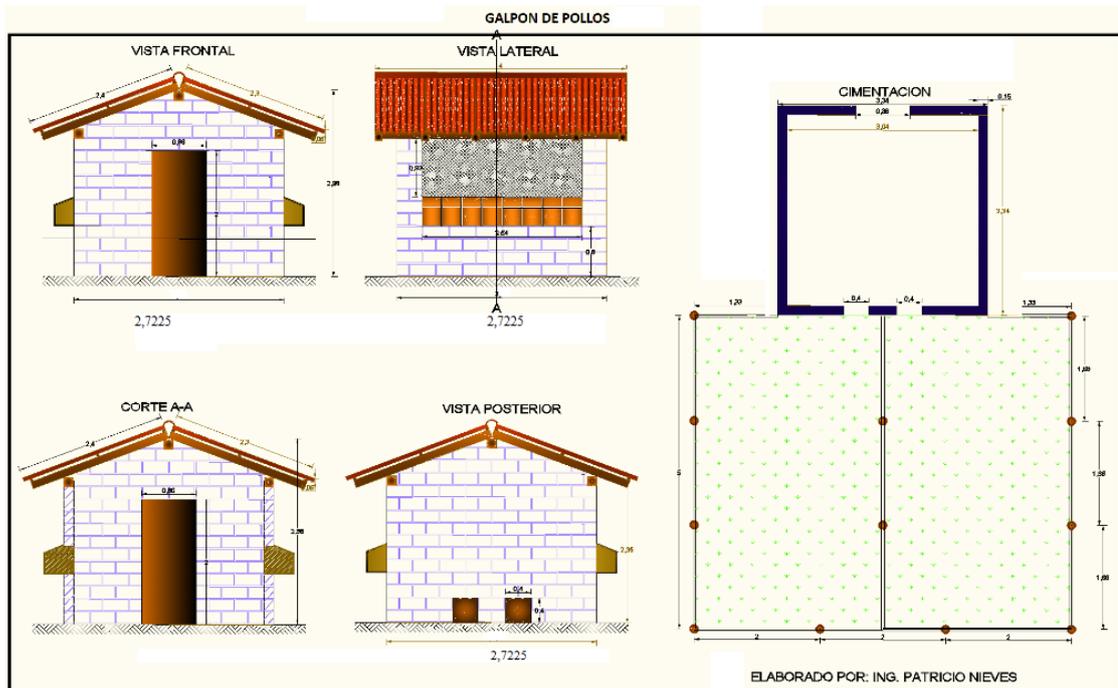


2.4.1.4. Infraestructura para la crianza de las Aves

2.4.1.4.1. Tamaño

El proyecto requerirá de un terreno donde se construirá el galpón por socia de 10,89 m², el cual servirá para la producción de 50 huevos criollos.

Gráfico 2.21.



- ✓ El costo de la construcción será de US\$ 958,17
- ✓ Y la Mano de obra es de US\$ 125.

2.4.1.5. Especificaciones técnicas

2.4.1.5.1. Proceso productivo

Para el buen funcionamiento de este proyecto debemos tomar en cuenta una serie de actividades que nos serán de gran utilidad para obtener un producto de buena calidad.

2.4.1.5.1.1.Preparación de Gallineros

La producción inicia con la preparación de los galpones, en los cuales se alojara los pollitos desde su compra. Esta actividad consiste en encalar y desinfectar pisos y paredes, eliminar todo de tipo de materia orgánica. Después de tener listo el galpón se colocara viruta de madera. Además deben ser colocados los beberos y comederos. Los galpones deben estar listos un día antes de la llegada de los pollos.

2.4.1.5.1.2.Limpieza de las galpones

Consiste en desinfectar y limpiar bien los galpones esto garantiza una disminución en mortalidad y una sana e higiénica producción de los pollos.

Aplicar un desinfectante en el suelo y las paredes de la caseta. También se puede utilizar cal apagada hasta formar una ligera capa sobre el piso del galpón así como poner un recipiente con cal para el ingreso del mismo.

Se recomienda sacar la gallinaza cada 3 semanas, colocarla en un lugar apartado y dejar secar al sol y luego se puede utilizar como abono para las plantas.

Es aconsejable realizar una limpieza general de todo el galpón y equipos cada 3 meses.

2.4.1.5.1.3.La cama

Se denomina cama el material que se esparce para cubrir el piso; este debe ser de material absorbente como viruta de madera.

No deben utilizarse materiales absorbentes muy finos como el aserrín porque afectan las vías respiratorias y los ojos de las gallinas. El material de la cama debe mantenerse en un término de humedad media, ni muy húmedo, ni muy seco para que permanezca en buenas condiciones durante el periodo de producción.

Posteriormente se realiza una desinfección de la cama con insecticida de baja toxicidad. No hay que permitir que se acerquen otras gallinas o animales externos al galpón.

2.4.1.5.1.4.Nidos

Los nidales tienen por objeto proporcionar a la gallina un lugar en penumbra y semiculto para que efectúen la postura cómodamente. Estos deben ser fáciles de limpiar y desinfectar.

Los nidales oscurecidos evitan que las aves contraigan el vicio de picar los huevos.

Los nidales se pueden construir de madera. El piso del nidal debe estar inclinado hacia el frente para que los huevos rueden y se acumulen en esta parte del nidal.

La unidad se coloca a 30 cm de altura cuando se explotan razas livianas, y a 20 cm cuando se explotan razas de doble propósito. Cuando el número de nidales es insuficiente o las aves se encuentran incomodas en ellos a causa del frío, humedad, presencia de ectoparásitos o dimensiones muy reducidas, se presentara postura sobre el piso del galpón.

Es normal que se presente de 1 a 2% de huevos puestos sobre el piso. Estos huevos se ensucian o se rompen pero no es económico tomar medidas para remediarlo.

Para evitar que las aves duerman dentro de los nidos, estos se cierran colocando un tablón de madera de 5 x 5 cm sobre la entrada a lo largo de toda la fila de los nidos.

Esto se lo hace que termina la postura, en las 18 y 18:30 horas. Al hacer la revisión de la noche, pueden abrirse nuevamente los nidos para que puedan ser utilizados por las aves en las primeras horas de la mañana.

2.4.1.5.1.5. Iluminación

Las gallinas ponen la mayoría de sus huevos en la primavera cuando los días son más largos y hay más luz natural. Esta iluminación deberá ser de entre 15 horas de iluminación por día como mínimo. Las luces que permanecen encendidas toda la noche son más prácticas para grupos pequeños.

La luz estimula la postura. Por lo tanto, si las gallinas reciben luz extra, aumentarán su producción de huevos.

Si requiere aumentar la producción de huevos se debe utilizar luz artificial, esta actividad también favorece el desarrollo de las aves. Para aumentar la producción de los huevos se coloca por cada 6m² un foco incandescente. Si la cantidad de luz se aumenta gradualmente las gallinas alcanzarán la madurez sexual a una edad menor, generalmente ocurre a los 6 meses cuando inicia la postura de huevos.

A partir de las 18 semanas (4 meses y medio) se recomienda utilizar luz artificial de la siguiente manera doce horas de luz natural y cuatro horas más de luz artificial durante la madrugada, para lo cual es adecuado el uso de “interruptores horarios manuales” que se programan para encender las luces de 2 a 6 de la mañana hasta los 6 meses, a partir de ahí se recomienda aumentar a 8 horas adicionales de luz artificial de 10 p.m a 6 a.m . si no se dispone de estos interruptores se recomienda realizar una instalación eléctrica para encender desde el interior de la casa.

Esta práctica es muy recomendable debido a que se puede duplicar la producción al doble es decir 2 huevos diarios, sino no se realiza esta práctica se tendrá 1 huevo al día.

2.4.1.5.1.6. Equipos

✓ **Bebederos**

Para suministrar el agua a las aves, existen varios tipos de bebederos. Estos bebederos se usaran según el tipo de alojamiento. Se distinguen bebederos de piso y bebederos para jaulas. Los bebederos sobre piso pueden construirse fácilmente con una botella invertida sobre un plato. Los bebederos para jaulas consisten de una válvula con o sin taza.



Gráfico 2.22.

✓ Comederos

Los comederos se utilizan para ofrecer el alimento a las aves, de modo que se necesite poca labor y se produzca un mínimo de desperdicio de alimento.

Se distinguen comederos de tolva redonda y comederos rectos de madera o de metal. Los comederos de tolva redonda son comederos con depósito que puede almacenar varios kilogramos de alimento. Esta baja desde el depósito hasta la canal de alimentación donde se mantiene el alcance de las aves.

Los comederos rectos de madera se construyen normalmente en forma de casera. Pueden tener un diseño similar al de los comederos rectos de metal. También se puede añadir un cajón de depósito.

El comedero recto de metal proporciona más espacio a los pollos que el comedero circular. Sin embargo no posee un depósito de alimento y debe abastecerse con más frecuencia.



Gráfico 2.23.

✓ **Revisión continúa del equipo**

Se debe poner a funcionar el sistema de agua para detectar fugas en los bebederos o depósitos de agua.

Lavar el bebedero cada día con un estropajo y colocar agua fresca a voluntad de las gallinas ponedoras.

La limpieza general de todo el equipo del galpón se debe realizar cada 3 meses de la siguiente manera utilizar agua jabonosa, restregar muy bien con un cepillo de cerdas duras, enjuagarlo con agua limpia y sumergirlo en una pileta e en recipiente que contenga una solución de agua + yodo 2 cm³ por cada litro de agua y dejar secar al sol.

2.4.1.5.1.7.Compra de los pollos de postura

Esta actividad se refiere a la compra de los 50 pollos para cada socia dando un total de 750 pollos por un valor de US\$ 1.537,50 el lote de pollos debe ser uniforme en peso y tamaño que sean vigorosos y alertas libres de defectos físicos y de enfermedades.

2.4.1.5.1.8.Alimentación

Consiste en la distribución de alimentos y agua a los pollos, los comederos deben de estar a una altura al nivel del lomo de los pollos.

En la crianza de los pollos de postura se debe seguir la siguiente rutina de trabajo:

✓ **Por la mañana:**

- Sacar la cama y la basura de los comederos.
 - Reabastecer los comederos
 - Limpiar y llenar los bebederos.
 - Sacar y quemar los pollitos muertos.
- ✓ **Al medio día**
- Revisar el agua y el alimento.
- ✓ **Por la tarde**
- Desplazar el alimento hacia el extremo del comedero.

Los alimentos que se requieren para la crianza de los pollos son los siguientes:

Alimentación de 5 a 20 semanas	
Sacos inicial x 40kg	En el transcurso de este tiempo se deberán mezclar estos alimentos para una correcta producción.
Sacos de chanca	
Sacos de pre postura x 40kg	
kg Supervitexforte	
GrsDoxiciclinaforte	
kg Sulfatex	
Lts Promotor	

Tabla 2.32.

2.4.1.5.1.9.Recepción y actividades diarias de gallinas ponedoras.

La edad para la adquisición de las gallinas puede varias de dos semanas en adelante, a partir de la semana en que se comprara las gallinas se debe realizar un plan básico de vacunación.

Cuando las pollitas ponedoras lleguen al galpón deben tomar agua con vitaminas para evitar el estrés ocasionado por el transporte de granja a granja.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

A partir de los 6 meses de edad cuando empieza la postura se debe recoger los huevos de dos a tres veces al día: estos se almacenan en cubetas y luego se seleccionan por tamaño y calidad.

Los bebederos se deben limpiar diariamente y aplicarles desinfectante al menos una vez a la semana generalmente cloro 2cm³ por litro de agua.

Regularmente conviene revisar el funcionamiento de los comederos y bebederos para evitar que estén rotos y se desperdicie el alimento en el primer caso y el agua en el segundo caso.

Se considera importante la revisión de la cama, sacar aquella que este húmeda y reemplazarla por una seca.

Se recomienda sacar inmediatamente las gallinas muertas y enterrarlas o quemarlas, no se debe consumirlas para el consumo familiar.

Se sugiere retirar las gallinas enfermas para evitar el contagio a las otras gallinas que estén sanas.

Es aconsejable llenar los registros de producción con la información diaria para cada grupo de gallinas.

La información es la siguiente:

- Registro alimento semanal consumido por las gallinas.
- Registro de gallinas muertas por día.
- Registro de huevos para consumo o comercialización, rotos o inservibles para la venta.

2.4.1.5.1.10. Manejo de ponedoras.

El manejo de ponedoras incluye actividades como la selección, el manejo de equipo, el equipo, la iluminación, y el mantenimiento de registros.

✓ Selección

El avicultor debe diferenciar las buenas respecto de malas ponedoras para eliminar estas últimas, porque la producción no retribuye el consume de alimento y manejo.

Deben ingresar al galpón de postura las aves que presenten las siguientes características:

- Sanas, presentan signos de vigor y temperamento alerta.
- Cuerpo grande y bien desarrollado.
- Ojos prominentes, limpios y brillantes.
- Emplume temprano.
- Pigmento amarillo en los parpados, las orejillas y el pico.
- Patas y canillas con escamas uniformes.
- Plumaje bien desarrollado y sedoso.
- Primeros signos de desarrollo en la cresta y las barbillas.
- Las gallinas que se explotan en jaulas entran cuando presentan el 5% de postura.
- Se debe tener en cuenta también tener en cuenta la conformación corporal.

✓ De una buena ponedora:

- Cresta y barbillas bien desarrollada, roja, caliente y de textura suave.
- Cabeza redondeada.
- Pechuga saliente y con abundante carne. Buena distribución de la carne, sin estar gorda.
- Espacio amplio en la punta del esternón y la última vertebra.
- Temperamento tranquilo que permite su fácil captura.

- De una mala ponedora:
- Cresta y barbillas poco desarrolladas, y de textura áspera.
- Cuerpo largo y delgado. Pechuga aplanada. Espalda larga y plumas de cola erectas.
- Poco espacio en la punta del esternón y la última vertebra.

Temperamento nervioso. Huyen de la cercanía de los operarios y por lo general cacarean al ser capturadas.

Estas también se reconocen al observar como el ave cambia sus plumas. Las plumas tardan normalmente 6 semanas para renovarse. Cuando una gallina las cambia una a una o en grupos de dos, tardará más tiempo para renovar las diez plumas remeras de sus alas.

Durante esta etapa suspende la postura o pone pocos huevos. Cuando el ave cambia sus plumas en grupos de cuatro o cinco, el cambio será más corto y renovará rápidamente su ritmo de producción normal.

Las buenas ponedoras comienzan a cambiar después que el promedio de la parvada, y cambian simultáneamente varias plumas de sus alas. Las malas ponedoras comienzan a cambiar antes que el resto de la parvada y además cambian sus plumas una a una.

✓ **Recolección de huevos.**

La calidad del huevo disminuye a partir de postura. Por esta razón, los huevos deben ser recogidos y llevados a refrigeración tan pronto como sea posible.

Esta operación consiste en poner los huevos y las cajas de empaque por separado dentro de un cuarto frío.

2.4.1.5.1.11. Manejo de Registros

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Medicamentos				Vacunas			Observaciones
Fecha	Medicamentos	Dosis	Via de aplicación	Fecha	Enfermedades	Cepa	

Tabla 2.35.

Las ponedoras en jaula tienen un registro individual de postura en forma simple.

Permitiendo una selección de las buenas ponedoras. El registro se lleva en tarjetas por medio de contadores de rueda detallada. Estas se cuelgan frente a la jaula. La tarjeta se divide en meses y semanas. Cada uno tiene una casilla para cada día, ordenado de abajo hacia arriba. Cuando la gallina pone su primer huevo se anota en la casilla de la semana correspondiente. El siguiente huevo se anota en la casilla inmediata superior, aunque haya sido puesto 2 o 3 días después. Al avanzar el periodo de postura, aparecerá una gráfica que indica el nivel de producción.

La línea gruesa horizontal, entre la cuarta y la quinta casillas indica el nivel mínimo de postura aceptable.

Numero de huevos	ENERO			FEBRERO				MARZO				
VII												
VI						X	X					
V	X			X	X	X	X	X	X			
IV	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
III	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
II	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
I	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	13
19 _____	Jaula núm. _____			Ponedoras núm. _____								

Tabla 2.36.

2.4.1.5.1.12. Problemas comunes

- Gallinas cluecas.

Las gallinas cluecas pierden peso y empollan los huevos que ponen disminuyendo así la producción de huevos.

Para sacar a las gallinas de la clueques, hay que ponerlas en pequeñas jaulas con piso de alambre o de material de la zona como madera por un periodo de 3 a 4 días, se debe suministrar agua y alimento, al término de este periodo el instinto de empollar desaparecerá y la gallina podrá regresar junto a las otras gallinas.

➤ **Gallinas que no ponen**

Cuando una gallina deja de poner huevos tiene cambios en el color de sus patas y pico que se hacen más amarillos que los de las gallinas que si producen huevos. La cola de una gallina que no pone es pequeña, seca y casi redonda mientras que una ponedora activa es grande, húmeda y de forma ovalada. La cresta de una buena ponedora es grande, brillante, de aspecto saludable. En las gallinas ponedoras la cresta se nota pequeña y opaca.

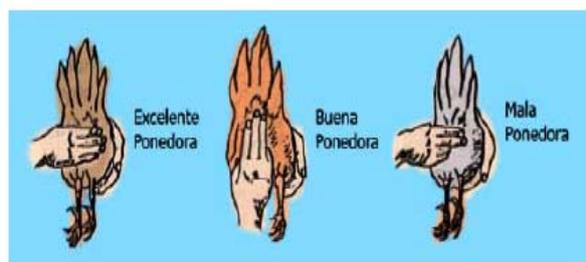


Grafico 2.24.

Para conocer el potencial de postura o producción de huevos de la gallina se toma entre las manos una gallina al inicio de la producción, se palpa que los huesos púbicos y la punta del esternón guardan una amplia separación entre ellos, facilitando el paso del huevo. Por lo contrario, en la gallina que no está poniendo o es mala productora, estos huesos están cerrados y la cloaca seca.

➤ **Postura en el piso**

Ciertas gallinas ponen huevos en el piso, lo que reduce su calidad de venderlos. Otras gallinas rompen los huevos para comérselos y adquieren el vicio de continuar haciéndolo, lo que disminuye la producción.

Para evitar o reducir estos inconvenientes se recomienda lo siguiente:

Abrir los nidos durante el día, cuando las gallinas estar por iniciar la postura y cerrarlos durante la noche.

Ubicar los nidos en las zonas más oscuras del galpón, si es posible, en una posición que evite que la luz del sol de por la mañana de frente.

Proveer suficiente número de nidos para la cantidad de gallinas de postura. Los nidos deben estar con material de cama abundante, limpio y seco como cascarilla de viruta.

Evitar que en el galpón haya esquinas o sitios oscuros donde las gallinas se sientan cómodas para poner sus huevos, bloquear el acceso a estos lugares.

Tratar de recoger de inmediato los huevos puestos en el piso, para desanimar a las gallinas a seguir haciéndolo en esos lugares y ponen huevos en los nidos para fomentar que las gallinas pongan los nuevos en el nidal.

➤ **Picoteo de plumas**

Si los picos están bien cortados, no se producirá. De no ser así y cuando el alimento no es suficiente, las gallinas picotean las plumas intentando complementar su alimentación cuando el alimento suministrado no es suficiente.

El picoteo de las plumas también puede producirse cuando las gallinas están llenas de piojos y ácaros y tratan de quitárselos.

Esto último es fácil de comprobar al revisar las plumas de algunas gallinas; para solucionarlo se aplica un tratamiento contra parásitos externos con una mezcla de una parte de harina de trigo con una parte de mala tión y repetir después de 2 días con la finalidad romper ciclos de vida de estos parásitos externos.

2.4.1.5.1.13. Vacunación

Las vacunaciones requeridas para el desarrollo de los pollos de postura son las siguientes:

Vacuna refuerzo Newcastle x 100ds
Vacuna refuerzo Gumboro x 100ds
Vacuna Viruela aviar

Tabla 2.37.

2.4.1.5.1.14. Sanidad

Se debe hacer la desinfección del galpón y equipos durante el periodo de crianza y desarrollo de las aves de la siguiente manera.

- 1 desinfección por semana especialmente en el piso, comederos y bebederos.
- 3 desinfecciones durante el periodo de producción de huevos cada 3 meses con 2 cm³ de un producto a base de yodo por cada litro de agua.

Es aconsejable alternar esta desinfección con cloro 2 cm³ por litro de agua.

Se recomienda mantener una poza o recipiente para el ingreso al galpón utilizando una solución de agua + desinfectante o cal, para la desinfección de los zapatos como medida de prevención para evitar que se transmitan enfermedades a las gallinas ponedoras.

2.4.2. Vialidad Económica

En este proyecto se justificara la ganancia que generar el mismo. Para ello es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

En relación a los costos tenemos que estos son:

Costos			
Costos Fijos		Costos Variables	
Mano de obra indirecta	\$ 22,491.00	Materia Prima	\$ 8,434.88
Gastos de Administración	\$ 1,634.88	Mano de Obra directa	\$ 2,775.00
Amortización	\$ 332.63		

Tabla 2.38.

En relación a las Ventas, se definió según la demanda estimada en los mercados que vamos a tener como resultado lo siguiente:

	Días	Huevos	Total	Precio del Huevo	Total en dolares
BIOCENRO	Miercoles	390	2000	\$ 0.25	\$ 500.00
	Sábado	1610			
MERCADO 3 DE NOVIEMBRE	Lunes	50	600		\$ 150.00
	Martes	50			
	Miércoles	50			
	Jueves	50			
	Viernes	50			
	Sábado	200			
	Domingo	150			
27 DE FEBRERO	Lunes	30	350		\$ 87.50
	Martes	30			
	Miércoles	30			
	Jueves	30			
	Viernes	30			
	Sábado	100			
	Domingo	100			
OTROS (VENTAS DIRECTAS)	Lunes - Domingo		300	\$ 75.00	
	COOPERA	Lunes - Domingo	2000	\$ 0.21	\$ 420.00
Total					\$ 1,232.50

Tabla 2.39.

Pudiendo de esta manera lograr una viabilidad económica aceptable que nos permite recuperar la inversión ya que se venderá el huevo a un precio de US\$ 0,25 teniendo una utilidad de US\$ 0,21 y 0,17 con una producción anual de 273000 huevos por la asociación logrando así cumplir con nuestros objetivos durante un año que es la vida útil del proyecto.

2.4.2.1. Supuestos utilizados para el calculo

Para el desarrollo del proyecto hemos utilizado los supuestos de:

- Los precios de los materiales para la construcción del galpón que pueden variar.
- Los precios de alimentación que se utilizara en la crianza y producción de los pollos de postura los cuales pueden variar según el tiempo ya estos son susceptibles de tener otros precios.
- El costo de la mano de obra.

2.4.2.2. Identificación, cuantificación y valoración de ingresos, beneficios y costos (de inversión, operación y mantenimiento).

2.4.2.2.1. Requerimientos: Esto se refiere a los recursos humanos, materiales, físicos y financieros que son necesarios para llevar a cabo el proyecto de la “Implementación de un sistema de producción de huevos criollos de la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.

2.4.2.2.2. Recursos Humanos: para la realización de nuestro proyecto, los recursos humanos a utilizarse son los siguientes:

- ☞ Mano de obra directa e indirecta: para la cría de 50 pollos se necesita 8 semanas, las socias participan directamente en ese proceso, por lo que su sueldo mensual será de US\$1,75 dólares la hora, suponemos que se ocuparán 2 horas diarias en la semana y en el mes da como resultado 98 dólares, más el factor prestacional nos da como resultado los US\$124,95 dando como resultado al año por las 15 socias es US\$22.491 dólares.
- ☞ Para la construcción de cada uno de los galpones se requerirá de un albañil y un obrero los mismos que tendrán un costo de 25 y 12 dólares respectivamente; siendo un resultado por las 15 socias de US\$ 1.875 albañil y US\$ 900 el obrero, estos valores son estimados para 5 días de trabajo.

2.4.2.2.3. Recursos Materiales: se incluye todos los materiales que utilizaran para la producción como son:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- ☞ La inversión de cada galpón es de US\$716,57 multiplicado por las 15 socias da como resultado US\$ 10748,48.
- ☞ Para el Equipo avícola se estima tener 2 comederos, 2 bebederos , 1 cuchilla des picadora, y un tanque para reservar agua, los mismos que tienen un costo de US\$5, US\$3, US\$6,50 y US\$135 respectivamente, siendo el resultado por las 15 socias de US\$2362,50 dólares.

2.4.2.2.4. Recursos Financieros: estará constituido por aportes de la JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE y socias.

2.4.2.2.5. Estudio Financiero

- **Inversión Fija:** En nuestro proyecto utilizaremos un galpón por socia, equipo avícola, herramientas y gastos en general.

El galpón es el lugar que servirá para alojar a los pollos y guardar suministros de alimenticos, medicinas y otros enseres que son de utilidad en la producción; esto se depreciara con un 5%.

Equipo avícola lo integran los comederos, bebederos y todos los instrumentos necesarios en la alimentación de los pollos así como de limpieza y resguardo; estos se depreciaran con un 20%.

A continuación se presenta el cuadro de la inversión fija, donde se describe todo lo necesario para adquirir.

INVERSIÓN FIJA						
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	SOCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	TOTAL
Instalaciones						\$ 10,748.48
Galpón	Unidad	1.00	15	\$ 716.57	\$ 10,748.48	
Equipo avícola						\$ 2,362.50
Comederos de Bandeja	Unidad	2.00	15	\$ 5.00	\$ 150.00	
Cuchilla despicadora	Unidad	1.00	15	\$ 6.50	\$ 97.50	
Bebederos de Pollo	Unidad	2.00	15	\$ 3.00	\$ 90.00	
Tanque de reserva de 500lt	Unidad	1.00	15	\$ 135.00	\$ 2,025.00	
Total						\$ 13,110.98

Tabla 2.40.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Inversión en capital de trabajo.**

Lo constituyen la cantidad de insumos, mano de obra, costos indirectos variables y costos fijos, que serán necesarios para llevar a cabo la primera producción la cual será de 273.000,00 huevos, con una duración de 52 semanas. Al final de dicho periodo los pollos de postura alcanzaran el tamaño y peso para ser vendidos.

Los costos están expresados para un periodo de 52 semanas ya que en promedio es el equivalente a la duración de crianza y producción.

Este capital de trabajo está conformada por:

2.4.2.2.6. Insumos

Este está constituido por la:

- Inversión en la compra de los pollos de postura es de 50, siendo estos adquiridos de una edad de 5 semanas por las socias a un costo de US\$2,05 cada uno, el total es de US\$1537,50.
- Los alimentos están valorados en un total de US\$5.945,25 representados de la siguiente manera:

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	SOCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Sacos inicial x 40kg	Unidad	4.50	15	\$ 25.30	\$ 1,707.75
Sacos postura x 40kg	Unidad	5.00	15	\$ 25.00	\$ 1,875.00
Sacos de Chanca	Unidad	9.00	15	\$ 17.50	\$ 2,362.50

Tabla 2.41

- Las Medicinas (vitaminas) y otros están valorados en un total de \$ 952,13 distribuidos de la siguiente manera:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	SOCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Vacunas refuerzo Newcastle x 20ds	Unidad	0.50	15	\$ 2.20	\$ 16.50
Vacunas refuerzo Gumboro x 20ds	Unidad	0.50	15	\$ 3.50	\$ 26.25
Vacunas Viruela aviar	Unidad	0.50	15	\$ 6.00	\$ 45.00
kg Supervitex forte	Kg	0.50	15	\$ 19.75	\$ 148.13
Grs Doxiciclina forte	Unidad	0.50	15	\$ 25.00	\$ 187.50
kg Sulfatex	Kg	0.50	15	\$ 20.50	\$ 153.75
Lts Promotor	Lt	1.00	15	\$ 25.00	\$ 375.00

Tabla de 2.42.

2.4.2.2.7. Mano de obra

Está representada por la fuerza de trabajo destinada, a las diferentes labores que son necesarias, en el proyecto, esta se calcula con base al salario mínimo de \$ 264,00 mensuales según el Código de Trabajo vigente.

Entre estos tenemos, las socias que percibirán un valor de US\$ 124,95 mensuales.

2.4.2.2.8. Gastos de administración.

Son gastos de carácter administrativo, los cuales genera el proyecto, y son los que participan en forma indirecta en el proceso de producción.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO POR CICLO (20 Semanas)						
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	SOCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	TOTAL
Insumos						\$ 8,434.88
Pollos de 35 días	Unidad	50.00	15	\$ 2.05	\$ 1,537.50	
Alimentos						
Sacos inicial x 40kg	Unidad	4.50	15	\$ 25.30	\$ 1,707.75	
Sacos postura x 40kg	Unidad	5.00	15	\$ 25.00	\$ 1,875.00	
Sacos de Chanca	Unidad	9.00	15	\$ 17.50	\$ 2,362.50	
Vacuna refuerzo Newcastle x 20ds	Unidad	0.50	15	\$ 2.20	\$ 16.50	
Vacuna refuerzo Gumboro x 20ds	Unidad	0.50	15	\$ 3.50	\$ 26.25	
Vacuna Viruela aviar	Unidad	0.50	15	\$ 6.00	\$ 45.00	
kg Supervitex forte	Kg	0.50	15	\$ 19.75	\$ 148.13	
Grs Doxiciclina forte	Unidad	0.50	15	\$ 25.00	\$ 187.50	
kg Sulfátex	Kg	0.50	15	\$ 20.50	\$ 153.75	
Lis Promotor	Lt	1.00	15	\$ 25.00	\$ 375.00	
Mano de Obra						\$ 2,775.00
Albañil	Días	5.00	15	\$ 25.00	\$ 1,875.00	
Obrero	Días	5.00	15	\$ 12.00	\$ 900.00	
Costos variables de Ventas						\$ 250.00
Permisos	Unidad	1.00		\$ 100.00	\$ 100.00	
Tramites de Mercadeo	Días	3.00		\$ 10.00	\$ 30.00	
Cartones	Unidad	2.00	15	\$ 4.00	\$ 120.00	
Gastos de Administración						\$ 370.00
Capacitación Técnica	Mes	2.00		\$ 150.00	\$ 300.00	
Reglamento Interno	Varios	1.00		\$ 50.00	\$ 50.00	
Registros de RUC, RUP y RUOSC	Varios	2.00		\$ 10.00	\$ 20.00	
Total						\$ 11,829.88

Tabla 2.43.

INVERSIÓN DE CAPITAL AÑO 1						
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	SOCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	TOTAL
Costos fijos de venta						\$ 22,491.00
Socias	H.Prod	12	15	\$ 124.95	\$ 22,491.00	
Gastos de Administración						\$ 1,264.88
Contador	Mes	12.00		\$ 33.47	\$ 401.63	
Técnico	Mes	12.00		\$ 71.94	\$ 863.25	
Total						\$ 23,755.88

Tabla 2.44.

2.4.2.2.9. Inversión total

Es la suma de la inversión fija e inversión en capital de trabajo que se necesita para primera producción de 750 pollos de postura.

A continuación se presenta el cuadro de resumen de inversión fija e inversión en capital de trabajo.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

INVERSIÓN AÑO 0	
Inversión Fija	\$ 13,110.98
Inversión en capital de trabajo	\$ 11,829.88
Total	\$ 24,940.85

INVERSION TOTAL (AÑO 0 -1)	
Inversión Fija	\$ 13,110.98
Inversión en capital de trabajo	\$ 11,829.88
Inversion en el año 1	\$ 23,755.88
Total	\$ 48,696.73

Tabla 2.45.

2.4.2.2.10. Financiamiento

- **Fuentes internas**

Estos recursos serán aportados por los 15 socios de la asociación con una inversión de US\$ 219,00 que representa el 1% del total del proyecto.

2.4.2.2.11. Costo de producción

Son los costos incurridos y aplicados a una operación de manufactura, el costo de los materiales, la mano de obra y frecuentemente los costos indirectos variables cargados a los trabajos en proceso. El costo de producción se divide en tres elementos, los cuales se describen a continuación:

- **Materia prima**

Las materias primas constituyen el elemento susceptible a transformación, para este proyecto de la producción de huevos criollos que es nuestro principal elemento.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Mano de obra**

Es todo esfuerzo humano que se necesita para la transformación de la materia prima.

- **Costos indirectos variables**

Son todos aquellos elementos que son necesarios, en la transformación de la materia prima y que son adicionales a la mano de obra directa.

A continuación se presenta el costo de la primera producción, la cual consistirá en la producción de huevos criollos en un lote de 750 pollos por socia.

- ⁷¹**Calculo del Costo de Producción**

Costo de Producción		
CONCEPTO		TOTAL
Mano de Obra Directa		\$ 2,775.00
Materia Prima		\$ 6,897.38
Costos Indirectos fabricación		\$ 2,542.50
TOTAL		\$ 12,214.88

Tabla 2.46.

BIOCENTRO - MERCADOS Y OTROS		
Producción de huevos anualmente	273000	
Costo del huevo		\$ 0.04
Precio huevo	0.25	
Utilidad por huevo	0.21	

Tabla 2.47.

⁷¹ Elaborado por Sandra A. María V.

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

COOPERA		
Producción de huevos anualmente	273000	
Costo del huevo		\$ 0.04
Precio huevo	0.21	
Utilidad por huevo	0.17	

Tabla 2.48.

2.4.2.3. Flujos Financieros y Económicos

ESTADO DE RESULTADOS			
DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS NETAS	13119.60	67641.93	81112.89
Costos de Producción	24716.60	36013.34	39465.70
Gastos Generales	1264.88	1318.38	1374.15
Gastos Depreciación	420.80	1009.92	1009.92
Amortizaciones (Gastos Preoperativos, Activos Diferidos e Intangibles)	857.70	2058.48	2058.48
Agotamiento, Deprec. o Amortizac. Aporte Industrial	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	27259.97	40400.12	43908.24
UTILIDAD OPERACIONAL	-14140.37	27241.82	37204.64
OTROS INGRESOS	0.00	0.00	0.00
OTROS EGRESOS	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	-14140.37	27241.82	37204.64
Impuesto de Renta (0%)	0.00	5448.36	7440.93
UTILIDAD NETA	-14140.37	21793.45	29763.71
Reserva Legal	0.00	0.00	0.00
Reservas Estatutarias	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD MENOS RESERVAS	-14140.37	21793.45	29763.71
Dividendos a distribuir	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-14140.37	21793.45	29763.71

Tabla 2.49.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

BALANCE GENERAL				
A DICIEMBRE 31				
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	0.00	-35577.13	7304.06	57160.46
Cuentas por Cobrar- Clientes	0.00	0.00	0.00	0.00
Inventario	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	0.00	-35577.13	7304.06	57160.46
ACTIVO FIJO				
Activos depreciables	0.00	14648.48	14648.48	14648.48
Depreciación acumulada	0.00	420.80	1430.73	2440.65
TOTAL ACTIVOS FIJOS	0.00	14227.67	13217.75	12207.83
ACTIVOS INTANGIBLES Y DIFERIDOS				
Activos Intangibles	0.00	0.00	0.00	0.00
Activos Diferidos	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversiones y Gastos Preoperativos (Diferidos)		10292.38	10292.38	10292.38
Amortización acumulada Diferidos		857.70	2916.17	4974.65
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	0.00	9434.68	7376.20	5317.73
ACTIVO: APORTE INDUSTRIAL				
Agotamiento Activo Aporte Industrial (Depreciación, Agotamiento o Amortización Acumulada)		0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS APORTE INDUSTRIAL	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVOS	0.00	-11914.77	27898.01	74686.01
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones Financiera				
Obligación 1	0.00	0.00	0.00	0.00
Obligación 2	0.00	0.00	0.00	0.00
Obligación 3	0.00	0.00	0.00	0.00
Cuentas por Pagar- Proveedores		0.00	0.00	0.00
Impuesto de Renta por Pagar		0.00	5448.36	7440.93
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0.00	0.00	5448.36	7440.93
PATRIMONIO				
Capital	0.00	0.00	0.00	0.00
Aporte Industrial	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes del Estado		0.00	0.00	0.00
Resultados de Ejercicios Anteriores	0.00	0.00	-14140.37	7653.08
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0.00	-14140.37	21793.45	29763.71
Reservas Legales	0.00	0.00	0.00	0.00
Reservas Estatutarias	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PATRIMONIO	0.00	-14140.37	7653.08	37416.79
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0.00	-14140.37	13101.44	44857.72
ECUACIÓN CONTABLE: Activo - (Pasivo + Patrimonio) = 0	0.00	2225.60	14796.57	29828.29

Tabla 2.50

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

FLUJO DE CAJA				
DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31				
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Caja Inicial		0.00	-35577.13	7304.06
Ingresos Financieros	0.00	-	-	-
Ingresos por Ventas Netas	0.00	13119.60	67641.93	81112.89
TOTAL DISPONIBLE	0.00	13119.60	32064.81	88416.95
Egresos por Pago de Activos				
Inversiones en Activos Fijos	0.00	14648.48	0.00	0.00
Inversiones en Activos Intangibles y Diferidos	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversiones y Gastos Preoperativos (Diferidos)		10292.38	0.00	0.00
Egresos por Pago de Costos, Gastos y Pasivos				
Egresos por compra de Materia Prima	0.00	0.00	0.00	0.00
Egresos por Mano de Obra Directa	0.00	22491.00	23442.37	24433.98
Egresos por Pago de Recursos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00
Egresos por Pago de Crédito Financiero	0.00	0.00	0.00	0.00
Egresos por Cuentas por Pagar Proveedores	0.00	0.00	0.00	0.00
Egresos por Gastos Generales (menos depreciación y amortización)	0.00	1264.88	1318.38	1374.15
Egresos Impuesto de Renta	0.00	0.00	0.00	5448.36
Distribución de Dividendos				0.00
TOTAL EGRESOS		48696.73	24760.75	31256.49
Ingresos Disponibles o Deudas por Cubrir	0.00	-35577.13	7304.06	57160.46
Aporte de socios		0.00	0.00	0.00
Crédito Bancario Obligación 1	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito Bancario Obligación 2	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito Bancario Obligación 3	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes del Estado no Crediticios		0.00		
CAJA FINAL	0.00	-35577.13	7304.06	57160.46

Tabla 2.51.

FLUJO DE CAJA LIBRE				
ENERO 1 A DICIEMBRE 31				
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS		-14140.37	27241.82	37204.64
- IMPUESTO DE RENTA		-2828.07	5448.36	7440.93
+ DEPRECIACIÓN		420.80	1009.92	1009.92
+ AMORTIZACIÓN		857.70	2058.48	2058.48
+ AGOTAMIENTO APORTE INDUSTRIAL		0.00	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA DESPUÉS DE IMPUESTOS		-10033.80	24861.85	32832.11
+ INTERESES		0.00	0.00	0.00
= FLUJO DE CAJA BRUTO		-10033.80	24861.85	32832.11
+ - INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO		0.00	0.00	0.00
+ - INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	14648.48		0.00	0.00
+ - INVERSIONES EN OTROS ACTIVOS	10292.38		0.00	0.00
= FLUJOS DE CAJA LIBRE	-24940.85	-10033.80	24861.85	32832.11

Tabla 2.52.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.4.2.4. Indicadores económicos y sociales (TIR, VAN y Otros)

INDICADORES			
INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EBITDA (Dolares)	-12861.88	30310.21	40273.04
Rendimiento del Patrimonio	1.00	2.85	0.80
Margen de Contribución Neto	-1.08	0.32	0.37
Potencial de Utilidad	1.19	0.78	0.40
Valor Económico Agregado EVA (Dolares)	-10033.80	21783.58	22426.87
Costo del Capital Ponderado	0.00	0.15	0.15
Valor Presente Neto -VPN- (Dolares)	6720.88	Factible	
Tasa Interna de Retorno TIR	25%	Factible	
VPN Con Inversión del Municipio (Dolares)	0.00	0	
TIR Con Inversión del Municipio (Dolares)	0.00	0	

Tabla 2.53.

2.4.2.4.1. Punto de equilibrio

PRODUCTO	Ingresos 2008	Participación	Precio Promedio -1	Costo Unitario -2	Margen Unitario (1) - (2)= (3)	Margen Contrib. Total
HUEVOS CRIOLLOS	\$ 13,120	100%	\$ 0	0	\$ 0	\$ 13,910
0	\$ 0	0%	\$ 7,500	0	\$ 7,500	\$ 0
0	\$ 0	0%	\$ 9,500	0	\$ 9,500	\$ 0
0	\$ 0	0%	\$ 6,000	0	\$ 6,000	\$ 0
TOTAL	\$ 13,120	100.00%				\$ 13,910

Tabla 2.54.

Margen de contribución		106%
Punto de equilibrio	\$	2,398.85

2.4.2.5. Análisis de Sensibilidad

CANTIDAD	5250	5513	5788	
PRECIO	0.25	0.26	0.28	
		PRECIO		
VAN	6720.88	0.25	0.24	0.23
CANTIDAD	5250	6720.88	6720.88	6720.88
	4088	6720.88	6720.88	6720.88
	4738	6720.88	6720.88	6720.88

Tabla 2.55.

Para el análisis de sensibilidad se ha tomado un incremento y disminución en la cantidad y el precio del 5%.

2.4.3. Análisis de Sostenibilidad

2.4.3.1. Sostenibilidad económica-financiera

La producción que se ha calculado durante un año de vida útil de las gallinas ponedoras es de 273000 huevos criollos, está en relación de la demanda y durante es el tiempo el precio estará en un rango de 0,21- 0,25 centavos. Con esto se pretende generar utilidad para cubrir el financiamiento generado por cada socia.

Una propuesta para la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha” ya no dependa de otro organismo deberá cada socia de cada una de ventas destinar un porcentaje para el ahorro permitiendo que después ellas puedan tener un capital que les ayude a continuar con el mismo proyecto o con otros. Logrando así una dependencia económica que les permitía ser competitivos en la área productiva.

2.4.3.2. Análisis de impacto ambiental y de riesgos

Para combatir el impacto ambiental que genera Implementación de Sistema de Producción de huevos criollos las socias asearan periódicamente el galpón para evitar la contaminación del aire con malos olores, con respecto a la alimentación al ser una producción agroecológica los alimentos serán maíz, chanca, coles, etc. que no contiene químicos y por ende no daña en nada al ser humano, por otro lado tendrán un área de pastoreo.

En cuanto a los servicios básicos como la luz no se utilizara porque las gallinas no necesitan mucha iluminación es suficiente la luz natural, en cuento al agua se utilizara en medidas moderadas y se aprovechará la lluvia.

2.4.3.3.Sostenibilidad social: equidad, género, participación ciudadana.

En el proyecto a realizarse en la Asociación Agroecológica Santa Martha, como sostenibilidad social tiene valores como la equidad, solidaridad, excelencia, respeto, compromiso, confianza, los cuales les hace ser fuertes y seguir unidos en la búsqueda de ser mejores cada día.

La mayoría de las socias son mujeres lo cual nos demuestra que las mujeres estamos ganado un espacio grande en la puesta en marcha de proyectos, consiguiendo beneficio para sus familia.

**2.5.PRESUPUESTO DETALLADO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO
(CUADRO DE FUENTES Y USOS)**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

INVERSIONES Y GASTOS REQUERIDOS													
CONCEPTO	UNIDAD	PRECIO UNIT.	S o c i o s	CANT	TOTAL	JUNTA PARROQUI AL EL VALLE	FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
							PROPIOS				OTROS		
							CRÉDITO	EFECTIVO		IVA	VALORIZADO	EFECTIVO	VALORIZADO
1. INVERSION FIJA													
1.1	Compra de materiales para la construcción del Galpón	Unidad	\$ 716.57	15	\$ 1.00	\$ 10,748.48	\$ 6,986.51		\$ 107.48	\$ 1,151.62		\$ 2,502.86	
1.2	Compra de comederos de bandeja	Unidad	\$ 5.00	15	\$ 2.00	\$ 150.00			\$ 1.50	\$ 16.07		\$ 132.43	
1.3	Compra de Cuchillas despicadoras	Unidad	\$ 6.50	15	\$ 1.00	\$ 97.50			\$ 0.98	\$ 10.45		\$ 86.08	
1.4	Compra de bebederos de pollo	Unidad	\$ 3.00	15	\$ 2.00	\$ 90.00			\$ 0.90	\$ 9.64		\$ 79.46	
1.5	Compra de tanques de reserva de 500lt	Unidad	\$ 135.00	15	\$ 1.00	\$ 2,025.00			\$ 20.25	\$ 216.96		\$ 1,787.79	
	Subtotal					\$ 13,110.98	\$ 6,986.51		\$ 131.11	\$ 1,404.75		\$ 4,588.61	
2. INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO													
2.1	Compra de pollos de postura	Unidad	\$ 2.05	15	\$ 50.00	\$ 1,537.50	\$ 507.38		\$ 15.38			\$ 1,014.75	
2.2	Compra de sacos inicial x 40kg	Unidad	\$ 25.30	15	\$ 4.50	\$ 1,707.75			\$ 17.08			\$ 1,690.67	
2.3	Compra de sacos postura x 40kg	Unidad	\$ 25.00	15	\$ 5.00	\$ 1,875.00			\$ 18.75			\$ 1,856.25	
2.4	Compra de sacos de Chanca	Unidad	\$ 17.50	15	\$ 9.00	\$ 2,362.50			\$ 23.63			\$ 2,338.88	
2.5	Compra de vacunas refuerzo Newcast	Unidad	\$ 2.20	15	\$ 0.50	\$ 16.50			\$ 0.17			\$ 16.34	
2.6	Compra de vacunas refuerzo Gumboro	Unidad	\$ 3.50	15	\$ 0.50	\$ 26.25			\$ 0.26			\$ 25.99	
2.7	Compra de vacunas Viruela aviar	Unidad	\$ 6.00	15	\$ 0.50	\$ 45.00			\$ 0.45			\$ 44.55	
2.8	Compra de kg Supervitex forte	Kg	\$ 19.75	15	\$ 0.50	\$ 148.13			\$ 1.48			\$ 146.64	
2.9	Compra de Grs Doxiciclina forte	Gr	\$ 25.00	15	\$ 0.50	\$ 187.50			\$ 1.88			\$ 185.63	
2.1	Compra de kg Sulfatex	Kg	\$ 20.50	15	\$ 0.50	\$ 153.75			\$ 1.54			\$ 152.21	
2.11	Compra de Lts Promotor	Lts	\$ 25.00	15	\$ 1.00	\$ 375.00			\$ 3.75			\$ 371.25	
2.12	Contratación del albañil	Días	\$ 25.00	15	\$ 5.00	\$ 1,875.00			\$ 18.75			\$ 1,856.25	
2.13	Contratación del Obrero	Días	\$ 12.00	15	\$ 5.00	\$ 900.00			\$ 9.00			\$ 891.00	
2.14	Obtención de permisos de funcionamiento	Varios	\$ 100.00		\$ 1.00	\$ 100.00			\$ 1.00			\$ 99.00	
2.15	Realización de trámites para la venta del producto	Días	\$ 10.00		\$ 3.00	\$ 30.00			\$ 0.30			\$ 29.70	
2.16	Compra de cartones para el producto	Unidad	\$ 4.00	15	\$ 2.00	\$ 120.00			\$ 1.20	\$ 12.86		\$ 105.94	
2.17	Realización de la capacitación técnica	Mes	\$ 150.00		\$ 2.00	\$ 300.00			\$ 267.86	\$ 32.14			
2.18	Realización a la reforma a los Estatutos	Varios	\$ 50.00		\$ 1.00	\$ 50.00			\$ 44.64	\$ 5.36			
2.19	Registros de RUC, RUP y RUOSC	Varios	\$ 10.00		\$ 2.00	\$ 20.00			\$ 0.20			\$ 19.80	
2.2	Ingreso de las Socias	H.Prod	\$ 124.95	15	\$ 12.00	\$ 22,491.00					\$ 22,491.00		
2.21	Contatación del Contador	Mes	\$ 33.47		\$ 12.00	\$ 401.63			\$ 358.59	\$ 43.03			
2.22	Contatación del Técnico	Mes	\$ 71.94		\$ 12.00	\$ 863.25			\$ 770.76	\$ 92.49			
	Subtotal					\$ 35,585.75	\$ 507.38		\$ 1,556.65	\$ 185.88	\$ 22,491.00	\$ 10,844.84	

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

SUBTOTAL				48696.73	\$ 7,493.88	0.00	1687.76	\$ 1,590.63	\$ 22,491.00	\$ 15,433.45	0.00
%				100%	15%	0.00%	3%	3%	46%	32%	0%
SUBTOTAL				\$ 33,263.27	\$ 7,493.88		\$ 3,278.39		\$ 22,491.00	\$ 15,433.45	\$ 0.00
%				100%	15%		7%		46%		32%
TOTAL				\$ 48,696.73	\$ 7,493.88		\$ 25,769.39			\$ 15,433.45	
%				100%	15%		53%			32%	
TOTAL				\$ 48,696.73	\$ 7,493.88		\$ 41,202.84				
%				100%	15%		85%				
GRAN TOTAL				\$ 48,696.73			\$ 48,696.73				
%				100%			100%				

Tabla 2.56.

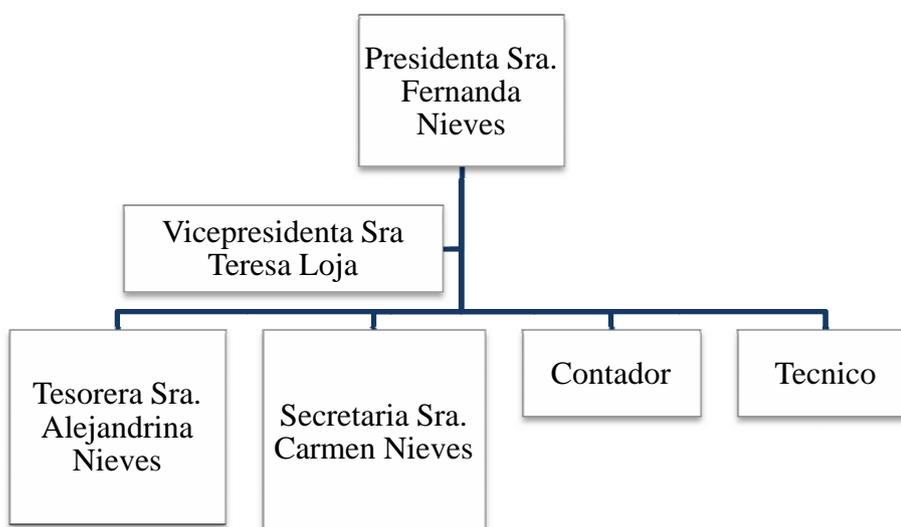
APORTES EFECTIVO CON RELACIÓN AL CONVENIO	VALOR	% PARCIAL	% TOTAL
JUNTA PARROQUIAL EL VALLE	\$ 7,493.88	100%	15%
BENEFICIARIOS (EFECTIVO)	\$ 3,278.39	7%	7%
BENEFICIARIOS (VALORADO)	\$ 22,491.00	46%	46%
OTROS (EFECTIVO)	\$ 15,433.45	32%	32%
TOTAL	\$ 48,696.73		100%
Aportación /Socio	\$ 219		

Tabla 2.57.

2.6. ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN

2.6.1. Estructura Operativa

La Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”, cuenta con una estructura en la que se hace visible sus labores y los seguimientos en todo el proceso, también muestra las personas que están encabezando esta asociación para un mejor funcionamiento. Tiene como finalidad organizar y determinar la actividad de cada una de las áreas y las personas encargadas para ello.



Se supervisara en primera instancia la construcción de galpones que se cumplan con los tiempos establecidos.

- Lo que ayudara a una mejor comunicación con las personas.
- Al fortalecimiento de los conocimientos que puedan adquirir mediante la producción de huevos criollos.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

2.6.2. Arreglos institucionales

La Asociación de Productores Agroecológica “Santa Martha”, tiene una alianza estratégica con la JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE, los cuales otorgan un porcentaje significativo de recursos económicos para la ejecución del proyecto.

La JUNTA PARROQUIAL tiene un convenio con la UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA para el desarrollo de los proyectos.

2.6.3. Cronograma valorado por componentes y actividades

Componentes/Actividad	TIEMPOS (TRIMESTRES)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
R1: Accesibilidad a los mercados								
1.1 Realización de trámites para la venta de producto	X							
1.2 Obtención de los permisos de funcionamiento	X							
1.3 Registros de RUC, RUP y RUOSC	X							
R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos								
2.1 Realización de la Capacitación Técnica		X						
2.2 Compra de materiales para la construcción de galpón.		X						
2.3 Contratación del albañil y obrero para la construcción de los 15 galpones.		X						
2.4 Compra de equipos para los 15 galpones.		X						
2.5 Compra de pollos de postura		X						
2.6 Compra de alimentos y vacunas		X	X					
2.7 Compra de cartones para el producto final				X	X	X		
R3: Organización para el cumplimiento de Normas								
3.1 Realización a la reforma a los Estatutos							X	X

Tabla 2.58

Componentes/Actividad	TIEMPOS (TRIMESTRES)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
R1: Accesibilidad a los mercados									
1.1 Realización de trámites para la venta de producto	\$ 30.00								\$ 30.00
1.2 Obtención de los permisos de funcionamiento	\$ 100.00								\$ 100.00
1.3 Registros de RUC, RUP y RUOSC	\$ 20.00								\$ 20.00
R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos									
2.1 Realización de la Capacitación Técnica		\$ 300.00							\$ 300.00
2.2 Compra de materiales para la construcción de galpón.		\$ 10,748.48							\$ 10,748.48
2.3 Contratación del albañil y obrero para la construcción de los 15 galpones.		\$ 2,775.00							\$ 2,775.00
2.4 Compra de equipos para los 15 galpones.		\$ 2,362.50							\$ 2,362.50
2.5 Compra de pollos de postura		\$ 1,537.50							\$ 1,537.50
2.6 Compra de alimentos y vacunas		\$ 3,448.69	\$ 3,448.68						\$ 6,897.37
2.7 Compra de cartones para el producto final				\$ 60.00	\$ 30.00	\$ 30.00			\$ 120.00
R3: Organización para el cumplimiento de Normas									
3.1 Realización a la reforma a los Estatutos							\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 50.00
TOTAL	\$ 150.00	\$ 21,172.17	\$ 3,448.68	\$ 60.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 24,940.85

Tabla 2.59.

2.7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

2.7.1. Monitoreo de la ejecución

Empezando con el monitoreo de la puesta en marcha del proyecto, lo primero que hemos hecho es establecer los lugares donde estarán ubicados los galpones. Como se muestra en

las siguientes imágenes de algunas socias.



Siguiendo con el monitoreo sacamos los primeros materiales que se va a utilizar en la construcción del galpón, es decir lo que va a contribuir la JUNTA PARROQUIAL y lo que va a aportar cada persona, todo esto de cada socio. Como se muestra en los siguientes cuadros.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

PRESUPUESTO PARA UN GALPON DE 10.89 m2				
DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Piedra	m3	3	\$ 18,76	\$ 56,28
Arena	m3	3	\$ 17,50	\$ 52,50
Grava	m3	2	\$ 18,75	\$ 37,50
Cemento	qq	19	\$ 6,88	\$ 130,72
Bloques	Unidad	258	\$ 0,46	\$ 118,68
Malla r14	unidad	2	\$ 26,20	\$ 52,40
Tablas	metro	25	\$ 0,60	\$ 15,00
Malla ventil 1mX30m hexagonal	rollo	0,09	\$ 52,50	\$ 4,73
Tirantes	metro	28	\$ 1,00	\$ 28,00
Vigas	metro	13	\$ 1,50	\$ 19,50
Tiras	metro	24	\$ 0,30	\$ 7,20
Capuchones	unidad	82	\$ 0,06	\$ 4,92
Tirafondos	Unidad	72	\$ 0,12	\$ 8,64
Plancha	Unidad	10	\$ 13,40	\$ 134,00
Malla cerr 1,5mX30m hexagonal	Rollo	0,62	\$ 75,00	\$ 46,50
TOTAL				716,57

Tabla 2.60.

PRESUPUESTO PARA 15 GALPONES DE 10.89 m2				
Numero de Galpones	Unidad	Total Cantidad	P. Unitario	P. Total
15	m3	45	\$ 281,40	844,20
15	m3	45	\$ 262,50	787,50
15	m3	30	\$ 281,25	562,50
15	qq	285	\$ 103,20	1960,80
15	Unidad	3870	\$ 6,90	1780,20
15	unidad	30	\$ 393,00	786,00
15	metro	375	\$ 9,00	225,00
15	rollo	1	\$ 787,50	70,88
15	metro	420	\$ 15,00	420,00
15	metro	195	\$ 22,50	292,50
15	metro	360	\$ 4,50	108,00
15	unidad	1230	\$ 0,90	73,80
15	Unidad	1080	\$ 1,80	129,60
15	Unidad	150	\$ 201,00	2010,00
15	Rollo	9	\$ 1.125,00	697,50
		8125,65	\$ 3.495,45	\$ 10.748,48

Tabla 2.61.

Distribución y Compra de Materiales	
Precio un Galpon	716,57
Aporte total Junta Parroquial	6986,51
Aporte de la Junta por Socio	465,77
Aporte por la Asociación. IVA	1151,62
Aporte por Socio para el Galpon	76,77
Valor Disponible	542,54
Faltante	174,02

Tabla 2.62.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

	Aporte de la Junta Parroquial
	Aporte de los Socios

La JUNTA PARROQUIAL se encarga de comprar los materiales, para luego entregar a cada socio para que se empiece la construcción del galpón.

CONCLUSIÓN

Al realizar todos los estudios hemos conocido que el Proyecto de Implementación de un Sistema de Producción de Huevos Criollos tiene acogida en el mercado y por ende va a ser factible lo cual nos garantiza que este proyecto va a poder ser ejecutado en la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”.

Para lograr ser reconocidos en el mercado se brindara un producto de calidad y posteriormente posicionarnos en el mercado con buenas estrategias como es publicidad, promociones, etc.

Al realizar la recopilación de datos de las socias pudimos concluir que el problema principal fue el bajo nivel de ingresos, con base a esto el proyecto logrará obtener mejores ingresos para las socias y sus familias.

En la investigación de mercado conocimos que el producto es apetecido, lo cual es un aspecto positivo para el proyecto. Logrando tener entrada en distintos mercados de la ciudad como 27 de febrero, 3 de noviembre y Biocentro. Entonces se puede decir que el producto tiene un mercado seguro para su comercialización.

En la parte técnica explicamos cada uno de los pasos que se debe seguir, iniciando desde la construcción del galpón hasta la obtención del producto, lo cual se espera que las socias sigan al pie de la letra todo el proceso de producción para la obtención de un buen producto. Para ayudar a las socias a cumplir todo lo indicado, se brindara capacitación con un personal adecuado.

En el estudio financiero se muestra a detalle todos los gastos, ingresos y valorados que servirán para la ejecución del proyecto. Lo cual está financiado un porcentaje por la junta parroquial de El Valle y el porcentaje restante por las socias e instituciones consiguiendo de esta manera poner en marcha el proyecto. Y en un futuro obtener una rentabilidad acogedora para la Asociación.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

En el desarrollo de este proyecto reforzamos nuestros conocimientos adquiridos en todos nuestros años de estudio para así poder aplicarlos de una manera correcta, siguiendo paso a paso todos los puntos de la elaboración de un proyecto.

Se debe tener en cuenta que las variaciones que existen en el Mercado son cambiantes y podrían afectar en la producción. Por lo cual se debe buscar cada vez nuevos mercados.

También podemos concluir que este proyecto les servirá como punto de partida para los miembros de la Asociación para que ellos puedan implementar más proyectos productivos logrando así que estos sean reconocidos por la sociedad como personas emprendedoras en su parroquia y en la ciudad.

RECOMENDACIONES

- Seguir siempre unidos y aplicando todos los valores que actualmente están en la asociación.
- Realizar con mucha esmero todo el proceso de producción para que la producción sea de calidad
- Cuando la asociación haya conseguido un crecimiento mayor sacar el R.U.C
- Formular e implementar más proyectos productivos que les ayuden a mejorar la calidad de las socias y sus familias.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS

- ALVAREZ CARDONA Alberto, Administración de M. A.
- ALVARO CASTILLO Niña, “Manual sobre preparación de estudios de factibilidad para almacenamiento de granos. AMAT Oriol, SOLDEVILA Pilar, “Contabilidad y Gestión de Costes”.
- AMAT Oriol, SOLDEVILA Pilar, “Contabilidad y Gestión de Costes”.
- AVILA José, “Introducción a la contabilidad”.
- BARAJAS Novoa Alberto, Texto “Finanzas para no financistas”.
- BARRANCO Ana, texto “Gestión comercial y marketing”.
- CASTELLANOS ECHEVERIA Fernán, “Aves de Corral”, segunda edición.
- CUEVAS Francisco José, Texto “Control de Costos y Gastos”.
- D. Jhon, J. Martin, PETTY Wiliam, “LA GESTION BASADA EN EL VALOR”.
- E. Amadeo, Edward J. Amadeo, “Organización Internacional del Trabajo”.
- FLÓREZ URIBE Juan Antonio, Colección Textos Universitarios, “Proyecto de inversión para las PYME: creación de empresas”.
- FULLANA Carmen, PAREDES José Luis, Texto “Manual de Contabilidad de Costes”.
- GARCÍA Echeverría Santiago, Texto “Introducción a la economía de la empresa”.
- GARCIA Lahiguera Fernando, Abogado, Diplomado en organización de Empresas y Análisis de Mercados, “INVESTIGACIÓN DE MERCADOS” 2da Edición.
- HERNÁNDEZ Abraham, “Matemáticas Financieras”.
- HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ Abraham, HERNÁNDEZ VILLALOBOS Abraham, HERNÁNDEZ SUÁREZ Alejandro, “Formulación y evaluación de proyectos de inversión”.
- HITT R Michael A, IRELAND Duane, Administración Estratégica, Competitividad y Globalización”, séptima edición

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- INGENIERIA ECONOMICA.
- LAWRENCE J. Gitman, Elisa Núñez Ramos. PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.
- LIDÓN CAMPILLO, J. Jesús “Economía de la construcción”, volumen 1.
- LORING MIRÓ Jaime, GALAN HERREFRO Fuensanta, MONTERO ROMERO Teresa, “La Gestión Financiera”.
- MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús. Evaluación financiera de proyectos.
- MONTESINOS Vicente, BRUSCA Isabel, “Introducción a la Contabilidad Financiera”. ZAPATA Sánchez Pedro, Contabilidad General.
- ORTEGÓN Edgar, PACHECO Francisco, PRIETO Adriana, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Área de proyectos y programación de inversiones, Santiago de Chile, julio del 2005, “METODOLOGIA DEL MARCO LOGICO PARA LA PLANIFICACION, EL SEGUIMIENTO Y LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y PROGRAMAS”.
- PASCUAL Eladio, “Contabilidad”.
- PHILIP Kotler, “Fundamentos de Marketing”.
- PHILIP Kotler, LANE Kevin, texto “Dirección de Marketing”.
- SAPAG CHIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, “Preparación y evaluación de proyectos”, McGRAW-HILL, cuarta edición.
- WILLIAM G. Sullivan, Elin M. Wicks, James T. Luxhoj INGENIERIA ECONOMICA DEGARMO.

PÁGINAS WEB

- http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/analisis/capnueve/anal9_5.htm
- http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n10/costo.htm
- <http://www.mascotas.org/24-06-2009/perros/ectoparasitos-en-mascotas>
- <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/213>
- <http://angelik-oi.blogspot.com/2009/04/razas-y-lineas-comerciales.html>
- <http://www.villanuevadelduque.com/empresas/granjansguia/huevo.htm>

ANEXOS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 1 “FICHA DEL MAGAP”



FICHA DE INGRESO Y CONTROL A PRODUCTORES QUE EXPIDEN SUS PRODUCTOS EN LA FERIA CIUDADANA AGROPECUARIA

LOCAL CENTRO AGRICOLA CANTONAL DE CUENCA

NOMBRE DE LA ASOCIACION O AGRUPACION _____

PROVINCIA _____

CANTON _____

PARROQUIA _____

SECTOR _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL _____

CEDULA _____ TELEF _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE DE LA FERIA _____

CEDULA _____ TELEF _____

PRODUCTORES

PRODUCTOS QUE EXPENDEN

NRO	NOMBRE	CEDULA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	#
1													#
2													#
3													#
4													#
5													#
6													#
7													#
8													#
9													#

NOTA: LOS PRODUCTORES PROVIENEN DE PRODUCTORES PROPIETARIOS DE FINCAS O PROPIEDADES EN COMUNIDADES PARA LA VENTA EN LA FERIA CIUDADANA LOCAL DEL CENTRO AGRICOLA, BAJO LA ASISTENCIA TECNICA DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA DE LA PROVINCIA DEL AZUAY ,CAÑAR Y MORONA SANTIAGO.

Cuenca, _____ del 2011

F _____
TECNICO MAGAP RESPONSABLE DEL AREA

F _____
REPRESENTANTE DE LA FERIA

F _____
COORDINADOR DE LA FERIA MAGAP AZUAY

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 2 “ENCUESTA”

ENCUESTA REALIZADA A LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS “SANTA MARTHA” PERTENECIENTE A LA PARROQUIA EL VALLE DEL CANTON CUENCA															
I. IDENTIFICACION															
PROVINCIA:					CANTON:					DATOS GPS:					
PARROQUIA:					SECTOR					ZONA:					
II. DATOS PERSONALES.															
JEFE DE HOGAR:					SOCIO:					EDAD:					
CEDULA N°:			ESTADO CIVIL:			NIVEL DE EDUCACION:			PROFESION U OCUPACION:						
SEXO:	F	M	# DE MIEMBROS DE FAMILIA QUE CONVIVEN:	F	M	SOCIO:	LEGAL	NO LEGAL	MIGRACION INTERNOS:	M	F	SEGURO SOCIAL:			
									MIGRANTES EXTRANJERO:	M	F	SEGURO CAMP.:			
VIAS DE ACCESO:	SI	NO	AGUA	ELECTRICIDAD	TELEFON	ALCANTAR	TELEFONOS DE CONTACTOS: TELF: _____								
							CEL: _____								
INGRESOS	REMESAS	GRICULTUR	GANADERIA	E.PUBLICA	E. PRIVADA	NEGOCIO	OTROS	CANTIDAD							
								100 – 150	150 – 250	250 – 350	350 – 450	450 – o más			
III. DATOS DE LA VIVIENDA															
LA VIVIENDA ES DE:			DE DÓNDE PROVIENE EL AGUA QUE RECIBE LA VIVIENDA:			EL SERVICIO HIGIENICO O ESCUSADO DE LA VIVIENDA ES DE:			DISPONE LA VIVIENDA DE MEDIDOR DE ENERGIA ELECTRICA						
LADRILLO			DE CARRO REPARTIDOR			RED PUBLICA DE ALCANTARILLADO			DE USO COMUN A VARIAS VIVIENDAS						
ADOVE			DE RIO, VERTIENTE, ACEQUIA			POZO SEPTICO			DE USO EXCLUSIVO						
BLOQUE			DE POZO			POZO CIEGO			NO TIENE MEDIDOR						
MIXTO			DE RED PUBLICA			AL MAR, RIO, LAGO O QUEBRADA									
POSEE UN LUGAR ADECUADO PARA			POSEE UN LUGAR ADECUADO EN LGAR PARA			EL TERRENO ESTA EN PELIGRO DE:									
G. VACUNO		CUYES	QUIMICOS			DESLIZAMIENTO									
G. OVINO		PERROS	COMIDA DE ANIMALES			EROSION									
G. PORCINO		GATOS	DESECHOS			DESLAVE									
AVES CARNE		EQUINOS	MATERIALES												
AVES HUEVOS		OTROS													

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

IV. DATOS PRODUCTIVOS.		Ha. SEMBRADAS	Ha. PASTORABLES	Ha. FORESTAL	Ha. COB. NATURAL	Ha. OTROS	
POSECION DE ANIMALES		CULTIVOS m²		DISPONIBILIDAD DE RIEGO		TRATAMIENTO DE AVES	
G. VACUNO		HORTALIZAS		F. DE AGUA		IN VETERINARIOS	F.APL
G. OVINO		LEGUMBRES		DISTANCIA		IN VETERINARIOS	F.APL
G. PORCINO		VERDURAS		S. GRAVEDAD		DESPARACITANTES	VITAMINAS
AVES CARNE		FRUTALES		S. ASPERSIÓN			
AVES HUEVOS		TUBERCULOS		NINGUNO		IN VETERINARIOS	F.APL
CUYES		CEREALES		OTRO		IN VETERINARIOS	F.APL
PERROS		OTROS				VACUNAS	ANTIBIOTICOS
GATOS							
EQUINOS							
OTROS							
INSTALACIONES AVES	M2	Dispone de pilas de Compostaje?		SI	NO		
LADRILLO							
BLOQUE		AVES NATURALES PRESENTES		MAMIFEROS		FLORA ARBOLES ARBUSTOS	
MADERA							
OTROS							
MATERIALES		INCIDENCIA DE FACTORES EXTENOS		Cuenta con experiencia para la produccion de pollos			
BEBEDEROS		HELADAS		SI			
COMEDEROS		VIENTO		NO			
SOGAS		INUNDACIONES		¿Explique brevemente el proceso productivo?			
CABOS		SEQUIA					
PALAS		OTROS					
PICOS							
BARRETAS							
RECIPENTES				FIRMA: _____			
MANGUERAS							
HERRAMIENTAS EN GENERAL							

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 3 “PROFORMAS”

1

AGROVET - A

DRA. Machuca Segovia Nancy Paulina
Dir. Santa Teresita 10 - 44 y Padre Aguirre
Telefono: 2832398 4096270 097857824
R.U.C 0104280425001

COSTOS DE PONEDORAS DE 5 A 17 SEMANAS

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
100	Pollas de 35 días	2,05	205,00
9	Sacos inicial x 40kg	25,30	227,70
10	Sacos pre postura x 40kg	25,00	250,00
1	Vacuna refuerzo Newcastle x 100ds	2,20	2,20
1	Vacuna refuerzo Gumboro x 100ds	3,50	3,50
1	Vacuna Viruela aviar	6,00	6,00
1	kg Supervitex forte	19,75	19,75
500	Grs Doxiciclina forte	25,00	25,00
1	kg Sulfatex	20,50	20,50
2	Lts Promotor	25,00	50,00
	Agua, luz. mes	20,00	20,00
	TOTAL		829,65

2

EQUIPOS E INSTALACIONES

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
4	Comederos de Bandeja	5,00	20,00
5	Beberos de Pollo	3,00	15,00
4	Comederos tubular de 9kg	9,50	38,00
4	Bebederos	6,20	24,80
1	Tanque de reserva de 500lt	135,00	135,00
1	Cuchilla despicadora	6,50	6,50
1	Jaula para 100 aves alojadas	300,00	300,00
	TOTAL		539,30

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 4 “REQUISITOS PARA EL RUC”

REQUISITOS PARA INSCRIBIR RUC DE SOCIEDADES PRIVADAS

2.3. Formulario 01- A **LOS FORMULARIOS DEBEN ESTAR LLENADOS CON TODOS LOS DATOS.**

2.4. Formulario 01- B (Solo si tiene sucursales) **COMPLETOS Y FIRMADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL.**

2.5. **Documento de constitución y nombramiento (original y copia) según sea el caso:**

- **Bajo la Super de Compañías:** Escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, hojas de datos generales (3) otorgadas por la Superintendencia de Cias, y Nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- **Bajo la Super de Bancos:** Escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil y nombramiento del representante legal inscrito en el RM.
- **Civiles y Comerciales:** Escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil y nombramiento del representante legal inscrito en el RM.
- **Civiles, de hecho, Ctas.** En participación, etc.: Escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez y nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual se encuentra registrado: Ministerio, CNE o CPE.

2.6. **Original y copia a COLOR** de la cedula de identidad y certificación de votación del representante legal; extranjero: pasaporte y tipo de visa.

2.7. **Original y copia de UNO** de estos documentos: Planilla de agua, luz o teléfono; o estado de cuenta bancario, de servicio de televisión pagada, telefonía celular o tarjeta de crédito; o comprobante de venta emitido por el arrendador. En el caso de que el predio no se encuentre catastrado, certificado de la Junta Parroquial más cercana.

Este documento debe encontrarse a nombre de la sociedad, del Rep. Legal o uno de los socios o accionistas, y debe corresponder a UNO de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

2.8. **Original y copia del pago al IMPUESTO DE PATENTES MUNICIPALES**

REQUISITOS PARA TRAMITES REALIZADOS POR TERCEROS:

Presentar carta de autorización simple donde consten fecha de emisión, los nombres y apellidos, número de cedula del Rep. Legal y del autorizado; y el tramite a realizarse. Adicional original y copia a **COLOR** de cedula y certificado de votación del contribuyente y del autorizado.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 5 “PRESUPUESTO”

PRESUPUESTO PARA UN GALPON DE 10.89 m2				
DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Piedra	m3	3	\$ 18.76	\$ 56.28
Arena	m3	3	\$ 17.50	\$ 52.50
Grava	m3	2	\$ 18.75	\$ 37.50
Cemento	qq	19	\$ 6.88	\$ 130.72
Bloques	Unidad	258	\$ 0.46	\$ 118.68
Malla r14	unidad	2	\$ 26.20	\$ 52.40
Tablas	metro	25	\$ 0.60	\$ 15.00
Malla ventil 1mX30m hexagonal	rollo	0.09	\$ 52.50	\$ 4.73
Tirantes	metro	28	\$ 1.00	\$ 28.00
Vigas	metro	13	\$ 1.50	\$ 19.50
Tiras	metro	24	\$ 0.30	\$ 7.20
Capuchones	unidad	82	\$ 0.06	\$ 4.92
Tirafondos	Unidad	72	\$ 0.12	\$ 8.64
Plancha	Unidad	10	\$ 13.40	\$ 134.00
Malla cerr 1,5mX30m hexagonal	Rollo	0.62	\$ 75.00	\$ 46.50
TOTAL				716.57

Numero de Galpones	Unidad	Total Cantidad	P. Unitario	P. Total
15	m3	45	\$ 281.40	844.20
15	m3	45	\$ 262.50	787.50
15	m3	30	\$ 281.25	562.50
15	qq	285	\$ 103.20	1960.80
15	Unidad	3870	\$ 6.90	1780.20
15	unidad	30	\$ 393.00	786.00
15	metro	375	\$ 9.00	225.00
15	rollo	1	\$ 787.50	70.88
15	metro	420	\$ 15.00	420.00
15	metro	195	\$ 22.50	292.50
15	metro	360	\$ 4.50	108.00
15	unidad	1230	\$ 0.90	73.80
15	Unidad	1080	\$ 1.80	129.60
15	Unidad	150	\$ 201.00	2010.00
15	Rollo	9	\$ 1,125.00	697.50
		8125.65	\$ 3,495.45	\$ 10,748.48

Aporte de la Junta	
Aporte de los Socios	

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 6 “REGISTRO DE ASISTENCIA”

REGISTRO DE ASISTENCIA Asociación de productores agroecológicos de Santa Martha

Fecha: _____

Hora: _____

Actividad: _____

SOCIOS	C.I.	Firma
Arévalo Gallegos Martha Lucia		
Arpi Nieves Maria Transito		
Arpi Nieves Rosa Leticia		
Cornejo Cornejo Sarvelia		
León Baculima Martha Elena		
Loja Nieves Teresa		
Nieves Chuquimarca Judith Gerardina		
Nieves Loja Rosa Maria		
Nieves Nieves Carmen Lourdes		
Nieves Nieves Maria Fernanda		
Nieves Nieves Luz Sarvelia		
Nieves Rosa Alejandrina		
Tacuri Nieves Cecilia Esperanza		
Tenecota Nieves Mariana de Jesus		
Tenesaca Chapa Segundo Daniel		
Tenecota Nieves Martha Eugenia		

Ing. Patricio Nieves
Representante de la Junta Parroquial del Valle

Sandra Arévalo
Estudiante de la UPS

Maria Velecela
Estudiante de la UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 7 “PROPUESTA DE VENTAS”

#	Socios
1	Arpi Nieves Rosa Leticia
2	Arpi Nieves María Transito
3	Arpi Mercedes Gerardina
4	Cornejo Cornejo Sarvelia
5	León Baculima Martha Elena
6	Loja Nieves Teresa
7	Nieves Chuquimarca Judith Gerardina
8	Nieves Loja Rosa María
9	Nieves Nieves Carmen Lourdes
10	Nieves Nieves María Fernanda
11	Nieves Nieves Luz Sarvelia
12	Nieves Rosa Alejandrina
13	Tenecota Nieves Mariana de Jesús
14	Tenesaca Chapa Segundo Daniel
15	Tenecota Nieves Martha Eugenia

	Orden para las Ventas						
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Biocentro			1,2,3			4,5,6	
3 de Noviembre	7	8	9	10	11	12	13
27 de Febrero	14	15	1	2	3	4	5
Coopera					6,7		
Otros		8	9	10	11	12	
Biocentro			13,14,15			1,2,3	
3 de Noviembre	4	5	6	7	8	9	10
27 de Febrero	11	12	13	14	15	1	2
Coopera					3,4		
Otros		5	6	7	8	9	

	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total
Biocentro			390			1610		2000
3 de Noviembre	50	50	50	50	50	200	150	600
27 de Febrero	30	30	30	30	30	100	100	350
Coopera	0	0	0	0	2000	0	0	2000
Otros	0	50	50	50	50	100	0	300
Total	80	130	520	130	2130	2010	250	5250

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

ANEXO 8 “FORMULACIÓN DE LA MISIÓN, VISIÓN Y FODA”



ANEXO 9 “ELABORACIÓN DEL MARCO LÓGICO”



DOCUMENTOS VARIOS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA



CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE CUENCA Y LA JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE

COMPARECIENTES

Comparecen a la suscripción del presente convenio, por una parte La Universidad Politécnica Salesiana representada por su Vicerrector, el Econ. Luis Tobar Pesántez, a quien en adelante se denominará la "UNIVERSIDAD", y La Junta Parroquial De El Valle representada por su Presidente el Ing. Jesús Bermeo Alarcón, a quien en adelante se denominará "JUNTA PARROQUIAL". Los representantes institucionales antes mencionados son hábiles de contratar y obligarse, por lo tanto convienen en celebrar el presente convenio de COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL, en el marco de la implementación de actividades académicas dirigidas al fortalecimiento del talento humano estudiantil como de los habitantes de la Junta Parroquial; al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.

1.- LA UNIVERSIDAD, es una institución de Educación Superior, sin fines de lucro, con la propuesta de servicio a las clases más necesitadas, reconocida oficialmente con la Ley No. 63, publicada en el Registro Oficial No.499 del 5 de agosto de 1994.

En su estructura organizacional cuenta con el Departamento de Vinculación con la Sociedad cuyo objetivo es el Gestionar las actividades de Pasantías, Extensión Universitaria y Formación Continua de la Institución con la demanda proveniente de los sectores sociales.

2.- LA JUNTA PARROQUIAL, es una persona jurídica de derecho público, con autonomía política, administrativa y financiera reconocidas en el Art. 228 de la Constitución Política de la República del Ecuador y con Registro Oficial Nro. 193 del 27 de Octubre del año 2000 y reestructuradas con la última ley de la COOTAD con registro oficial Nro. 303 del 19 de Octubre del año 2010. Integrados por las funciones de participación ciudadana; legislación y fiscalización; y, ejecutiva, cuyas funciones y competencias se detallan en los artículos 54 y 55 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización(COOTAD). En consecuencia le corresponde promover los procesos de desarrollo económico local en su jurisdicción, poniendo una atención especial en el sector de la economía social y solidaria, para lo cual coordinará con los otros niveles del sector público y privado. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DE ECUADOR DE 1998 Título XI. De la Organización Territorial Descentralización. En El Capítulo 3. De los Gobiernos Seccionales Autónomos.

SEGUNDA.- OBJETIVO GENERAL DEL CONVENIO.

Las partes comparecientes se comprometen a apoyar a los procesos de fortalecimiento, creación y crecimiento de empresas dentro del territorio local, a través del apoyo y asesoramiento técnico para que los emprendedores de la comunidad obtengan y mejoren sus habilidades tanto personales como técnicas en el desarrollo de sus negocios y puedan planear efectivamente la implementación de su emprendimiento, así como el crecimiento posterior de sus empresas. Asimismo pretende tener efectos positivos sobre la comunidad al generar desarrollo económico, mejorar la calidad de vida y desarrollar nuevas fuentes de empleo.

TERCERA.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

1.- DE LA JUNTA PARROQUIAL:

La Junta Parroquial prestará las facilidades necesarias para coordinar con los habitantes de la parroquia las actividades encaminadas a cumplir con el objetivo de este convenio, por lo que facilitará el espacio físico, material de oficina y los implementos necesarios para su ejecución y la realización de las pasantías de los estudiantes de la UPS, extensión universitaria, capacitación, elaboración de tesis según los requerimientos de operación.

2.- DE LA UNIVERSIDAD:

- Las acciones de la UPS, están orientadas a organizar, coordinar, ejecutar y evaluar, conjuntamente con la Junta Parroquial, la marcha de las actividades del convenio.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA



- Pondrá a disposición, sus instalaciones y personal especializado para contribuir con el desarrollo del convenio en el marco de las necesidades presentadas, de acuerdo a la disponibilidad existente.
- Contribuirá con estudiantes y docentes con miras a propiciar charlas, cursos de capacitación y asesoría así como también con equipamiento de acuerdo a sus posibilidades.
- A través del Departamento de Vinculación con la Sociedad realizará el seguimiento a la ejecución de las actividades.

CUARTA: PLAZO.

El convenio interinstitucional, tendrá una duración de dos años a partir de la firma, mientras no exista pronunciamiento escrito de una de las partes. Para darse por terminado, la parte interesada presentará por escrito las razones para tal acción, con un mes de anticipación a la fecha que señale para la terminación, en ningún caso por este motivo, podrán suspenderse acciones que hubiesen iniciado y que estuvieran en proceso de ejecución y tramitación.

QUINTA.- RECEPCION.

Una vez que hayan culminado la o las actividades emprendidas a través de este convenio, los representantes institucionales, realizarán una reunión para evaluar el proceso, previo a la elaboración, presentación y aprobación del informe.

SEXTA.- DE LAS MODIFICACIONES.

El presente Convenio puede ser modificado o enmendado por acuerdo expreso y escrito entre las partes.

SEPTIMA.- DE LAS COMUNICACIONES.

Toda solicitud, comunicación y notificación que las partes deban realizar en relación al presente convenio, se efectuará por escrito y se considerará realizado desde el momento en que la correspondencia se entregue al destinatario en las direcciones que se indican a continuación:

JUNTA PARROQUIAL:

Dirección: El Valle Centro
Teléfono: 2-481249 / 2-453521
Email: jbermeo@hotmail.com

UNIVERSIDAD:

Dirección: Calle Vieja 12-30 y Elia Liut.
Casilla 46 Sect. 2
Teléfono: 2-862-213. Fax: 2-869112
Email: cvasquez@ups.edu.ec

OCTAVA.- SOLUCION DE CONFLICTOS.

Cualquier disputa, controversia o reclamación que surja o esté relacionada con este convenio, se resolverá de acuerdo a las leyes de mediación y jueces competentes.

Los comparecientes aceptan los términos del presente Convenio, lo suscriben en tres (3) ejemplares de igual contenido y valor. Para constancia y en testimonio de lo acordado, las partes suscriben el presente convenio, en la ciudad de Cuenca a los 7 días del mes de octubre del 2011.


Econ. Luis Tobar, M.A.E.
VICERRECTOR UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
SALESIANA SEDE CUENCA


Ing. Jesús Gilberto Bermeo Alarcón
PRESIDENTE JUNTA PARROQUIAL DE EL
VALLE

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA



**REQUERIMIENTO
DE MICROCRÉDITO**

No. SOLICITUD: _____
SUCURSAL: _____
AGENCIA: _____
ASESOR: _____

INFORMACIÓN PERSONAL DEL: SOLICITANTE GARANTE Fecha de Recepción:

APELLIDOS: _____ NOMBRES: _____ C.C./R.U.C./Pasap.: _____ Nacionalidad: _____
 Fecha de Nacimiento (aaaa/mm/dd): _____ Sexo: Masculino [] Femenino [] No. personas que dependen: []

ESTADO CIVIL Casado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Unión Libre <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/>	NIVEL DE EDUCACIÓN Primaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Ninguna <input type="checkbox"/>	SITUACIÓN LABORAL Dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Negocio propio <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> No trabaja <input type="checkbox"/>
---	--	---

Nombre de la empresa: _____
 Dirección de la empresa: _____
 Teléfono: _____ Tiempo laboral meses: _____
 Cargo: _____
 Profesión: _____
 Ocupación: _____

Es jefe de hogar? Si [] No []
 Tiene separación de bienes Si [] No []

INFORMACIÓN DEL DOMICILIO

Dirección: (calle, #barrio, detallar lo más completo posible) _____

TIPO DE VIVIENDA Propia <input type="checkbox"/> Arriendo <input type="checkbox"/> Herencia <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Anticresis <input type="checkbox"/>	UBICACIÓN DE LA RESIDENCIA Provincia: _____ Ciudad: _____ Parroquia: _____ Barrio: _____	Teléfono personal o de contacto _____ Fax: _____ Correo electrónico: _____ Celular: _____
---	---	--

Referencia de ubicación de vivienda: _____
 Tiempo de habitarla [] Nombre del arrendador: _____ Teléfono del arrendatario o familiar _____

INFORMACIÓN DEL CÓNYUGE

APELLIDOS: _____ NOMBRES: _____ Nacionalidad: _____
 Fecha de Nacimiento (aaaa/mm/dd): _____ C.C./R.U.C./Pas.: _____ Ocupación: _____

NIVEL DE EDUCACIÓN: Primaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	SITUACIÓN LABORAL Dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Jubilación <input type="checkbox"/>	Nombre de la empresa: _____ Dirección de la empresa: _____ Teléfono empresa: _____ Tiempo Laboral meses: _____ Cargo: _____
---	---	--

INFORMACIÓN DEL CRÉDITO

MONTO SOLICITADO \$ _____ Plazo solicitado en meses _____ Forma de Pago: Mensual []
 ACTIVIDAD QUE DESTINARÁ EL PRÉSTAMO: Agropecuaria [] Ganadería [] Pesca [] Industria [] Comercio [] Servicio [] Otros []

SITUACIÓN PATRIMONIAL

ACTIVOS CORRIENTES Valor \$ Caja/ Bancos _____ Cuentas por Cobrar _____ Inventarios _____ ACTIVOS FIJOS Acciones, Bonos, derechos _____ Vehículos y Maquinaria _____ Muebles y Enseres _____ Terrenos y Edificios _____ Otros Activos _____	PASIVO Valor \$ Cuentas por Pagar _____ Proveedores _____ Préstamos (menores 1 año) _____ Préstamos + de 1 año _____ Deudas del negocio _____ Otras obligaciones _____	DESTINO DEL CRÉDITO Valor US\$ _____ _____ _____ _____ _____ VALOR GARANTÍAS Hipotecaria <input type="checkbox"/> Prendaria <input type="checkbox"/> Firmas <input type="checkbox"/>
--	---	---

Plazo recomendado en meses por el BNF: _____

INFORMACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

Nombre del Negocio: _____ Horario de atención: _____

Tipo de Empresa: Familiar <input type="checkbox"/> Unipersonal <input type="checkbox"/> Sociedad <input type="checkbox"/>	Tipo de local: Propio <input type="checkbox"/> Arrendado <input type="checkbox"/> Municipal <input type="checkbox"/> Anticresis <input type="checkbox"/>	Lugar de Ventas Local <input type="checkbox"/> Ambulante <input type="checkbox"/> Sitio Fijo <input type="checkbox"/>	Nivel Competencias Alta <input type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Baja <input type="checkbox"/> Sin Competencia <input type="checkbox"/>
---	---	---	---

Provincia: _____ Teléfono: _____
 Ciudad: _____ Fax: _____
 Parroquia: _____ Correo electrónico: _____
 Barrio: _____

Tiempo de Funcionamiento en meses: [] Nombres del arrendador: _____ Teléfono del arrendatario: _____
 Actividad Económica específica: _____ Dinámica del Negocio Sector en: Crecimiento [] Estabilidad [] Estancado [] Recesión []
 Lleva contabilidad: Si [] No [] No. Empleados: [] Contrataría personal nuevo? Si [] No [] Cuántos []
 Dirección: (calle, #, barrio, detallar lo más completo posible) _____

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO

DATOS DE INGRESOS Y EGRESOS

Información: Mensual []

INGRESOS Valor US\$

Ingresos Negocio	
Ingresos Fijos	
Ingresos Cónyuge	
Arriendos	

Arriendos	
Pensiones	
Otros Ingresos	
TOTAL	

EGRESOS Valor US\$

Alimentación	
Educación	
Transporte	
Arriendo	

Servicios Básicos	
Costos de ventas	
Costos Financieros	
Otros Egresos	
TOTAL EGRESOS	

REFERENCIAS

Familiares y Personales: Buenas [] Malas [] Sin referencias []

Apellidos y Nombres	Dirección:	Relación:	Teléfono:
Apellidos y Nombres	Dirección:	Relación:	Teléfono:

Comerciales y/o proveedores:

Almacén/ Proveedor	Dirección:	Artículo:	Teléfono:	Valor Negocio:
Almacén/ Proveedor	Dirección:	Artículo:	Teléfono:	Valor Negocio:

Bancarias

Entidad:	No. de Cuenta	Tipo:	Saldo Promedio	Condiciones
		Ahorros <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/>		
		Ahorros <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/>		

Veracidad de la información Excelente [] Buena [] Regular [] Mala [] Verificado por: []

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO

Autorización para verificación de datos

Autorizo de forma voluntaria al Banco del Fomento para que se comunique con las personas, así como entidades cuyos datos fueron proporcionados para que se verifique la Información pertinentes y se solicite los Informes que el Banco de Fomento considere necesario para la investigación de solvencia y la de mis garantes mediante los medios y procedimientos legalmente establecidos.

En caso de incumplimiento de los compromisos económicos contraídos con el Banco de Fomento, declaro tener conocimiento de las implicaciones de reporte a la central de riesgos y ejecución de medios de cobro establecidos, así como las consecuencias legales consecuencia de mi incumplimiento.

Firma

Requisitos:

- Copia de cédula de ciudadanía actualizada a color
- Copia papeleta de votación
- Copia de comprobante de pago de agua, luz o teléfono

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

INFORMACION DEL DEUDOR		Nombre del deudor		Monto solicitado			
<small>Código: ROCP-01-01 Versión: 24/12/2009</small>							
INFORMACION DEL GARANTE							
Nombres		Apellidos		Cédula de Ciudadanía	N° de Libreta		
Fecha de nacimiento	Estado Civil		Separación bienes	Cargas familiares	Profesión		
Día Mes Año	Soltero(a) <input type="checkbox"/> Viudo(a) <input type="checkbox"/> Separado (a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/> Unión libre <input type="checkbox"/>		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	N°			
DATOS DEL CONYUGE O PAREJA							
Nombres		Apellidos		Cédula de Ciudadanía	N° de Libreta		
DIRECCION DOMICILIARIA							
Calle		Número	Calle de intersección	Teléfono			
Provincia		Cantón	Parroquia	Barrio/Sector	Referencia domicilio		
Celular							
DATOS DE LA VIVIENDA							
Su vivienda es		Hipotecada	Nombre del propietario/arrendatario		Teléfono		
Propia <input type="checkbox"/>	De familia <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>			Tiempo de residencia		
Arrendada <input type="checkbox"/>	De otros <input type="checkbox"/>				Años Meses		
Por servicio <input type="checkbox"/>							
ACTIVIDAD ECONOMICA							
Independiente <input type="checkbox"/>	Nombre del negocio		Actividad del negocio		Antigüedad		
Empleado público <input type="checkbox"/> privado <input type="checkbox"/>	Nombre de la empresa		Actividad de la empresa	Cargo	Antigüedad		
Dirección		Parroquia		Teléfono			
ACTIVIDAD DEL CONYUGE							
Independiente <input type="checkbox"/>	Nombre del negocio		Actividad del negocio		Antigüedad		
Empleado público <input type="checkbox"/> privado <input type="checkbox"/>	Nombre de la empresa		Actividad de la empresa	Cargo	Antigüedad		
Dirección		Parroquia		Teléfono			
INFORMACION ECONOMICA							
Activos		Pasivos/Deudas con		Ingresos mensuales	Valor \$	Gastos Mensuales	Valor \$
Bancos y Cooperativas	\$	Coop. JEP Ltda.	\$	Sueldo	\$	Alimentación	\$
Mercadería	\$	Otras Instituciones Financieras	\$	Ingreso del cónyuge	\$	Ariendo	\$
Cultivos/Ganado	\$	Proveedores	\$	Ingreso por arriendos	\$	Educación	\$
Muebl. y electrodomést.	\$	Particulares	\$	Ingreso por servicios	\$	Vestuario	\$
Vivienda y/o terrenos	\$	Otros	\$	Ingreso por comercio	\$	Agua, luz, teléfono	\$
Vehículo	\$	2 TOTAL PASIVOS	\$	Intereses	\$	Transporte	\$
Otros especifique	\$	PATRIMONIO		Pensión jubilación	\$	Salud	\$
TOTAL ACTIVOS	\$	Patrimonio 1-2	\$	Ingresos de agricultura	\$	Cuota préstamo	\$
		TOT. PASIVO Y PATRIMONIO	\$	Ingresos por ganadería	\$	Otros	\$
				Otros	\$	TOTAL GASTOS	\$
				TOTAL INGRESOS	\$	DISPONIBLE (I-G)	\$
Detalle de Bienes		Extensión	Valor	Dirección	Hipotecado o Prendado	Institución/Persona	
Casa <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/>			\$		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
Casa <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/>			\$		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
REFERENCIAS							
Referencia personal	Nombre			Dirección		Teléfono	
Referencia comercial	Nombre			Dirección		Teléfono	
Autorizo(amos) expresa e irrevocablemente a la Cooperativa JEP Ltda., para que obtenga cuantas veces sean necesarias, de cualquier fuente de información, incluidos los buros de créditos, mi información de riesgos crediticios, de igual forma, la Cooperativa JEP, queda expresamente autorizada para que pueda transferir o entregar dicha información a los buros de crédito/ o a la Central de Riesgos si fuere pertinente.							
Croquis del domicilio del garante				Firma del Garante			
				Fecha y lugar: _____			

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

REGISTRO DE ASISTENCIA

Asociación de productores agroecológicos de Santa Martha

Fecha: 25/05/2011

Hora: 9:00am.

Actividad: Encuestas y Marco lógico

Socios	Cedula de Identidad	Firma
Arévalo Gallegos Martha Lucia	0103449377	
Arpi Nieves María Transito	0101637163	
Arpi Nieves Rosa Leticia	0101003390	Rosa Arpi
Cornejo Cornejo Sarvelia	0101614881	Rosa Sarvelia Cornejo
León Baculima Martha Elena	0102710654	Martha León
Loja Nieves Teresa	0102984119	
Nieves Chuquimarca Judith Gerardina	0101081974	
Nieves Nieves Carmen Lourdes	0102520434	x Luz Nieves
Nieves Nieves María Fernanda	0103381224	Rosa Nieves
Nieves Nieves Luz Sarvelia	0100229111	Luz Nieves
Nieves Rosa Alejandrina	0102543790	Rosa Nieves
Tacuri Nieves Cecilia Esperanza	0102954989	
Tenecota Nieves Mariana de Jesus	0102730132	Mariana Tenecota
Tenesaca Chapa Segundo Daniel	0101388767	
Tenecota Nieves Martha Eugenia	0103003638	

Ing. Patricio Nieves
Vocal

Sandra Arévalo
Estudiante de la UPS

María Velecela
Estudiante de la UPS

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

ACTAS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 001

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia del Valle, a los 25 días del mes de marzo de 2011, se reunieron los miembros Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha" en sesión ordinaria, a las 14:00 pm, según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos y la ley, y con asistencia del quórum estatutario de miembros para deliberar.

ORDEN DEL DIA

A continuación se establece el siguiente orden del día para la reunión:

1. Socialización con los socios asistentes para la realización de un proyecto.
2. Aprobación del tema para el proyecto
3. Asuntos Varios

Con la aprobación del Orden del día se procede a dar inicio a la sesión

Desarrollo del Orden del Día:

1. Socialización con los socios asistentes para la realización de un proyecto Patricia Nieves da a conocer que se desarrollara un proyecto para la socias de la organización en el cual pueden participar todas las socias o las que deseen para lo cual el Ingeniero procede a dar diferentes opiniones acerca de los proyectos que podrían realizarse entre ellos tenemos:

- Producción de pollos de carne
- Producción de huevos criollos

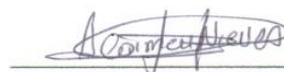
Para lo cual da a conocer que se cuenta con el apoyo de la Junta Parroquial del Valle y también con las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana que se encargaran de diseñar el proyecto para que este sea aprobado por la Junta Parroquial del Valle para lo cual se establece que proyecto será el que se ejecute.

2. En la aprobación del tema para el proyecto las socias han manifestado su deseo de realizar el proyecto de la producción de huevos criollos para lo cual se establece que el proyecto a realizarse será la "Implementación de un Sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Marta" para lo cual contarán con el apoyo de la Junta Parroquial del Valle y las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana para su diseño y se realizara un seguimiento al proyecto.

3. Se procede a dar terminada la sesión en donde se acuerda que se reunirán en otra reunión extraordinaria para aprobar el acta respectiva y en donde se trataran los temas sobre la formulación del proyecto en sí que tendrá por objeto recoger todas las opiniones e ideas de todos los presentes.

Habiéndose agotado el orden del día y no habiendo otro asunto que tratar, la Presidenta levantó la sesión siendo las 16:00 pm. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.


Sra. Fernanda Nieves
Presidenta

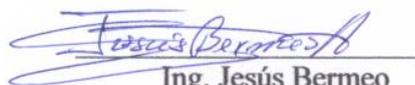

Sra. Carmen Nieves
Secretaria

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 002

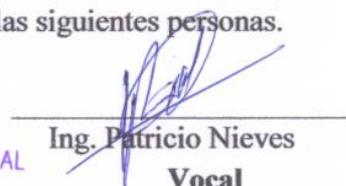
En la ciudad de Cuenca en la Parroquia El Valle a 25 de Mayo de 2011 a las 8:30 am en la Junta Parroquial de El Valle se reúnen las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana junto con el Presidente y Vocal de la Junta para la presentación y aprobación de la encuesta a realizar a los miembros de la Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha" de la comunidades Quillopungo, Santa Martha y la Victoria Alta con la sede social en Santa Martha.

Siendo las 09.00 am es aceptada la encuesta, por lo cual concluye la reunión y se da por cerrada el acta. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.



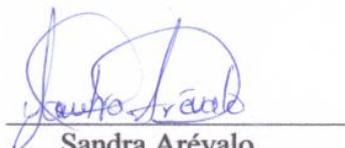
Ing. Jesús Bermeo

Presidente de la Junta Parroquial de El Valle
Cuenca - Ecuador



Ing. Patricio Nieves

Vocal



Sandra Arévalo

Estudiante UPS



María Velecela

Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 003

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia de el Valle, a los 25 días del mes de mayo de 2011, se reunieron los miembros Asociación de Productores Agroecológica "Santa Martha" en sesión ordinaria, a las 9:30 am, según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos y la ley, y con asistencia del quórum estatutario de miembros para deliberar.

ORDEN DEL DIA

A continuación se estable el siguiente orden del día para la reunión:

1. Realización de encuestas.
2. Formulación de lluvia de ideas para el Marco Lógico del Proyecto.
3. Estructuración de Lluvia de Ideas para la parte Organizativa.
4. Formulación del FODA

Con la aprobación del Orden del día se procede a dar inicio a la sesión

Desarrollo del Orden del Día:

1. Se procede a dar inicio a la sesión en donde la Sra. Secretaria procede a dar a conocer que se realizaran las encuestas respectivas a las 15 socias que serán beneficiarias del proyecto las mismas que nos servirán para conocer la situación de cada una de las ellas siendo esta de gran importancia para nosotras ya que esto nos ayudara para el desarrollo del proyecto.

2. Se explica acerca de que consiste el Marco Lógico en donde se procede a las diferentes actividades que se necesitara para la estructura del mismo.

Se tratan los siguientes puntos: analizar los diferentes involucrados, Intereses, Recursos y Problemas Percibidos, que afectaran al proyecto que se va a realizar para ello se procede a realizar un cuadro en donde se establecer los diferentes involucrados y su participación en cada punto quedando establecido el siguiente cuadro:

GRUPOS	INTERESES	RECURSOS Y MANDATOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS
SOCIOS	Desarrollo comunitario Mejorar el bienestar de sus familias	Reglamento Convenios Institucionales Voluntad para trabajar	Falta fuentes de trabajo Falta de asesoramiento técnico Bajos recursos económicos
JUNTA PARROQUIAL	Desarrollo Productivo y económico	Reglamento COOTAC Fiscalización	Proyectos pilotos Falta de interés de los líderes
MAGAP, ERAS	Desarrollo Agropecuario	Reglamento Seguimiento	Falta de recursos económicos

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

GOBIERNO PROVINCIAL	Desarrollo productivo (riego, vialidad)	Reglamento	Demora en los tramites Falta de recursos
SECAP	Capacitación	Reglamento Presupuesto	Escasa promoción de las actividades que ellos realizan.
MIES	Desarrollo social	Reglamento Presupuesto Normativa	Falta de socialización con las personas
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	Aplicación de conocimientos	Reglamento Convenio	Falta de colaboración Falta de recursos económicos
CLIENTES	Producto de calidad Precio justo Buena presentación	Buena atención Canales de distribución eficaces	Falta de conocimiento del producto.
PROVEEDORES	Garantizar materia prima en buenas condiciones	Políticas de descuentos	Disponibilidad de la materia prima
ENTIDADES FINANCIERAS	Ganar clientes, y apoyar la producción en el campo	Reglamentos, leyes.	Demora en los trámites de crédito, Tasas de interés altas.

También se procede a analizar cuales serian los principales problemas que podrían afectar al proyecto en lo cual las socias junto el Ing. Patricio Nieves comentan cuales serian estos problemas pudiendo identificar entre estos los siguientes:

- Bajos ingresos de las socias
- Baja calidad de vida de las socias
- El Financiamiento para los proyectos.
- Poco asesoramiento tecnico en los proyectos.

3. Luego se procede a establecer las siguientes preguntas las mismas que tienen como objeto conocer que quieren las socias de su organización y que desean ser en el futuro.

Para ello se formula las siguientes preguntas que son necesarias para la **Misión** de la misma:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

1. ¿Quiénes somos?

Esta nos ayudara a identificar la identidad y legitimidad de la asociación en la cual ellos contestaron:

Que es una Asociación de productores agroecológicos “Santa Martha” que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las personas.

2. ¿Qué buscamos?

Esta se refiere a los propósitos que ellas tengan entre estos tenemos.

Las socias manifestaron que ellas buscan contribuir a mejorar la calidad de vida de sus mejores, mediante mejores ingresos y adquiriendo nuevos conocimientos que les ser viran en el futuro.

3. ¿Por qué lo hacemos?

Analizaremos los valores, principios y motivación que puedan tener entre estos tenemos:

Ser un ejemplo de vida para nuestros hijos, y otras comunidades contribuyendo al desarrollo productivo de la zona, mejorando así el nivel económico de cada una de ellas y por ende la calidad de vida de las mismas.

4. ¿Para quienes trabajamos? Clientes

Las socias manifestaron que su trabajo va enfocado hacia mejorar la calidad de vida de sus familias, clientes y para el bienestar de la comunidad y la parroquia para que esta sea tomada como ejemplo ante otras comunidades.

En relación a la **Visión** se precede a realizar las siguientes preguntas las mismas que tienen como objeto conocer que desean las socias ser en el futuro mediante el desarrollo de su asociación entre estas tenemos.

1. **Que es lo que la empresa quiere lograr, la imagen futura de la organización.**

Las socias contestaron que ellas esperan ser rentables en sus productos, tener instalaciones adecuadas para la producción de huevos criollos y sobre todo ofrecer al mercado un producto de buena calidad y ser una asociación prospera.

2. **¿Cuáles serán los principales productos que ofrezca?**

La asociación ofrecerá la producción de huevos criollos, cuyes y leche que serán de buena calidad.

3. **¿Quiénes trabajarán en la empresa?**

A futuro se piensa que los posibles empleados de la asociación podrían ser los hijos de las socias y por qué no empleados que les ayuden en la producción de huevos criollos.

4. **¿Cuáles serán los valores, actitudes y claves de la empresa?**

Aquí se establecer que para llegar a ser una empresa rentable en el futuro se deberán respetar algunos valores que son claves en toda empresa entre estos tenemos:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Ser puntuales, honrados, responsables, solidarios, y sobre todo que exista la amistad, comprensión, conocimientos y compromiso.

5. ¿Cómo hablarán de la asociación, los clientes, los trabajadores y la gente en general que tenga relación con ella?

Las socias manifestaron que esperan que los clientes que estén a su alrededor tengan confianza en ellos, y también poder a llegar a ser reconocidos por la calidad en sus productos, trabajo conjunto y ser admirados y respetados como asociación.

4. Se procedió a la formulación del FODA el mismo que servirá para que la Asociación pueda observar cuáles son sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas quedando establecido de la siguiente manera:

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>La unidad de los socios Que existe Tolerancia Persistencia de trabajar</p>	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>Apoyo de la Junta Parroquial de El Valle Apoyo del MAGAP (Ministerio de Agricultura, y Pesca. Apoyo del MIES Apoyo del MIPRO Apoyo del Gobierno Provincial INIAP(Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) Apoyo de Instituciones financieras</p>
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>Falta de recursos Falta de conocimiento técnico Falta de interés Falta de confianza</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>Migración de las personas Factores climáticos (heladas, sequias, vientos) Incumplimiento de las autoridades</p>

Habiéndose agotado el orden del día, y no habiendo otro asunto que tratar, la Presidenta levantó la sesión las 12:00 pm. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.


 Sra. Fernanda Nieves
Presidenta


 Sra. Carmen Nieves
Secretaria

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 004

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia de el Valle, a los 08 días del mes de junio de 2011, se reunieron la Presidenta de la Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha", en sesión ordinaria, a las 17:00 pm, según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos se procede a deliberar.

ORDEN DEL DIA

A continuación se aprobó el siguiente orden del día para la reunión:

1. Lectura y aprobación del avance del proyecto

Con la aprobación del Orden del día se procede a dar inicio a la sesión

Desarrollo del Orden del Día:

1. Se procede a dar lectura al documento con la Sra. Fernanda Nieves para la aprobación del avance del proyecto en donde se analizan los siguientes puntos:

La parte organizativa de la asociación en donde se compone de la Reseña Histórica de la asociación la misma que está establecida de la siguiente manera:

La organización se conformó debido al bajo nivel socioeconómico de las familias teniendo como idea formarla y surge de la señora Fernanda Nieves la cual fue comunicando a otras personas a integrarse, invitando a reuniones, capacitaciones, socialización todas estas actividades fueron apoyados por la Junta Parroquial de El Valle.

Para luego formarse como una asociación jurídica conformada por 15 socias, con número de acuerdo ministerial 000038 con fecha 25 de noviembre del 2010, quedando inscritos con el nombre de Asociación de productores agroecológicos de Santa Martha domiciliada, en barrio Santa Martha, Parroquia El Valle, Cantón Cuenca, Provincia Azuay.

Conformado por los siguientes socios:

Socios	Cedula de Identidad
Arpi Nieves Rosa Leticia	0101003390
Arpi Nieves María Transito	0101637163
Arpi Mercedes Geraradina	0102071552
Cornejo Cornejo Sarvelia	0101614881
León Baculima Martha Elena	0102710654
Loja Nieves Teresa	0102984119
Nieves Chuquimarca Judith Gerardina	0101081974
Nieves Loja Rosa María	0100251594

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Nieves Nieves Carmen Lourdes	0102520434
Nieves Nieves María Fernanda	0103381224
Nieves Nieves Luz Sarvelia	0100229111
Nieves Rosa Alejandrina	0102543790
Tenecota Nieves Mariana de Jesus	0102730132
Tenesaca Chapa Segundo Daniel	0101388767
Tenecota Nieves Martha Eugenia	0103003638

Debido a que existe más participación de las personas al momento estas socias se encuentran realizando todos los trámites legales para ser jurídicas entre estas están:

Arpi Nieves María Transito
Arpi Mercedes Geraradina

Luego se analizó la Misión, Visión, Valores y FODA.

MISION

Somos una organización agroecológica dedicada a la producción de huevos criollos que buscamos una mejor calidad de vida para nuestras familias y al mismo tiempo ofrecer un excelente producto tanto en calidad como en presentación para la buena imagen de la parroquia y la nueva generación.

VISION

Nuestra asociación busca difundir, impulsar y promover la producción de huevos criollos los mismos que serán de excelente calidad respetando siempre los valores, principios. Cuidando siempre nuestro proceso de producción logrando satisfacer al cliente y cubrir el mercado local y nacional.

VALORES

- **Solidaridad:** nosotros entendemos que para poder crecer , tenemos que ayudarnos unos a otros , cuidándonos mutuamente aunque esto signifique que uno pueda percibir menos que el otro.
- **Respeto:** respetar las diferencias que existen entre personas e instituciones para que se dé un mayor potencial de crecimiento.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Excelencia:** hacer de este punto sea muy importante en nuestra organización ya que podamos ser líderes de excelencia en el producto que ofrezcamos.
- **Compromiso:** comprometernos a trabajar en el cumplimiento de nuestros objetivos y cuidarnos mutuamente ya que un punto importante para que todos crezcamos juntos.
- **Confianza:** entender que la base de una relación entre todos es que tengamos confianza mutua para resolver los problemas que se pueden presentar. Confiando que nuestra asociación va ser competitiva en el mercado.

FODA

<p>FORTALEZAS La unidad de los socios Que existe Tolerancia Persistencia de trabajar</p>	<p>OPORTUNIDADES Apoyo de la Junta Parroquial de El Valle Apoyo del MAGAP (Ministerio de Agricultura, y Pesca. Apoyo del MIES Apoyo del MIPRO Apoyo del Gobierno Provincial INIAP(Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) Apoyo de Instituciones financieras</p>
<p>DEBILIDADES Falta de recursos Falta de conocimiento técnico Falta de interés</p>	<p>AMENAZAS Migración de las personas Factores climáticos (heladas, sequias, vientos) Incumplimiento de las autoridades</p>

También se presentó tres logos para la comercialización de los huevos criollos con sus significados.



Huevos Criollos “El Campo”: significa el nombre en si del producto y sus beneficios para las personas.

Gallina Ponedora: significa el tipo de aves que generan la producción de huevos.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA



Huevos Criollos “El Campo”: significa el nombre en si del producto y sus beneficios para las personas.

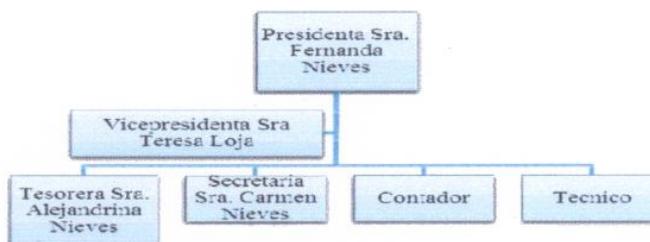
Hierba: significa el lugar donde serán criadas las aves que generan la producción de huevos.

Quedando como logo para la comercialización de los huevos criollos.



El segundo logo teniendo que hacerse una modificación en el mismo que constara de poner el nombre de la Asociación en arco, seguido por la Parroquia a la que pertenece la misma.

Organigrama



2.1 DATOS GENERALES DEL PROYECTO

2.1.1 Nombre del Proyecto

Nombre del Perfil de Plan de Negocios:		“Implementación de un sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.	Código:
Duración del proyecto: (meses)		24 meses	
Ubicación:	Provincia (s):	Azuay	
	Cantón(es):	Cuenca	
	Parroquias:	El Valle	
	Comunidades	Santa Martha, Quillopungo y La Victoria.	

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Organización (es) beneficiaria (s):	Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.				
Acuerdo Ministerial	No.	Institución: JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE			
Numero de RUC:					
Entidad ejecutora:	JUNTA PARROQUIAL EL VALLE-COMISION DESARROLLO ECONOMICO Y PRODUCTIVO				
Sector y tipo de proyecto	Avícola, Productores Agroecológicos				
No. familias beneficiarias:	15	JHF *	No.	JHM **	No.
Inversión promedio por familia:	\$	Mujeres total	No.	Hombres total	No.
Presupuesto del proyecto:	Aporte de la JUNTA PARROQUIAL EL VALLE:		\$		
	Beneficiarios (as):		\$ 15 socias		
	Otros:		\$		
	Total:		\$		
Coordinación Interinstitucional ***:	JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE Ing. Patricio Nieves				

2.1.2. Cobertura y Localización

El proyecto estará ubicado en la Parroquia de El Valle, comunidad Santa Martha para la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”, perteneciente a la Provincia del Azuay, ciudad de Cuenca.

Esta comunidad se encuentra ubicada 9 km de la Ciudad de Cuenca, desde el Colegio Manuela Garaicoa de Calderón hasta el sector en el tiempo promedio de 25 minutos.

2.2 DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA

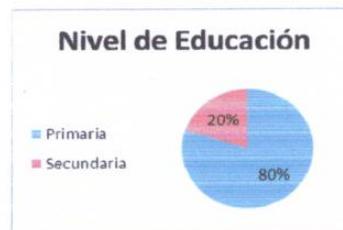
2.2.1 Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto

El problema que se genera en este proyecto es que personas que se van beneficiar del mismo tienen ciertas limitaciones en ciertos factores:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Nivel de Educación

Primaria	Secundaria	Total
12	3	15
20%	80%	100%



Como se ha podido observar en el gráfico las socias el 80% tan solo tienen educación primaria y tan solo el 20% tienen educación secundaria.

Cantidad de Ingresos

menos	100-150	150-250	250-350	350-450	450 o más	Total
3	11	1	0	0	0	15
20%	73%	7%	0%	0%	0%	100%



En relación a los ingresos el 73% de los socios percibe de entre los 100 y 150 dólares mensuales que es producido por la venta de leche, animales, huevos, etc. Este rango de ingresos no cubre ni la canasta básica es por eso que se pretende con este proyecto mejorar los ingresos de estas personas.

2.2.2 Identificación, descripción y diagnóstico del problema

1. Identificación de Involucrados

GRUPOS	INTERESES	RECURSOS Y MANDATOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS
SOCIOS	Desarrollo comunitario Mejorar el bienestar de sus familias	Reglamento Convenios Institucionales Voluntad para trabajar	Falta fuentes de trabajo Falta de asesoramiento técnico Bajos recursos económicos
JUNTA PARROQUIAL	Desarrollo Productivo y	Reglamento COOTAC	Proyectos pilotos Falta de interés de los líderes

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

	económico	Fiscalización	
MAGAP, ERAS	Desarrollo Agropecuario	Reglamento Seguimiento	Falta de recursos económicos
GOBIERNO PROVINCIAL	Desarrollo productivo (riego, vialidad)	Reglamento	Demora en los tramites Falta de recursos
SECAP	Capacitación	Reglamento Presupuesto	Escasa promoción de las actividades que ellos realizan.
MIES	Desarrollo social	Reglamento Presupuesto Normativa	Falta de socialización con las personas
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	Aplicación de conocimientos	Reglamento Convenio	Falta de colaboración Falta de recursos económicos
CLIENTES	Producto de calidad Precio justo Buena presentación	Buena atención Canales de distribución eficaces	Falta de conocimiento del producto.
PROVEEDORES	Garantizar materia prima en buenas condiciones	Políticas de descuentos	Disponibilidad de la materia prima
ENTIDADES FINANCIERAS	Ganar clientes, y apoyar la producción en el campo	Reglamentos, leyes.	Demora en los trámites de crédito, Tasas de interés altas.

Análisis del Problema

Definir el Problema

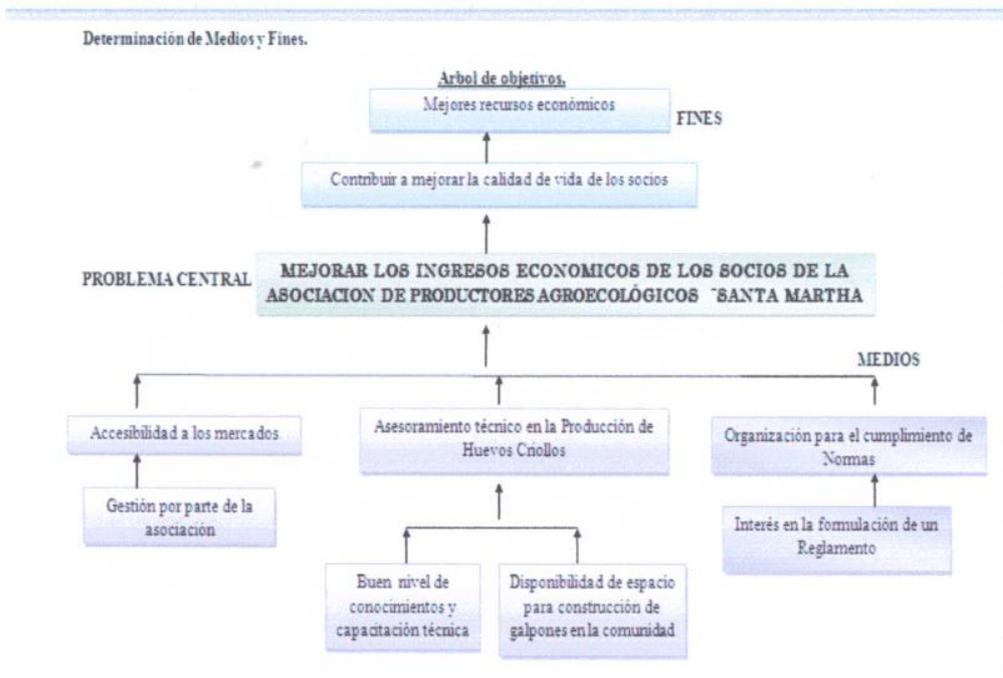
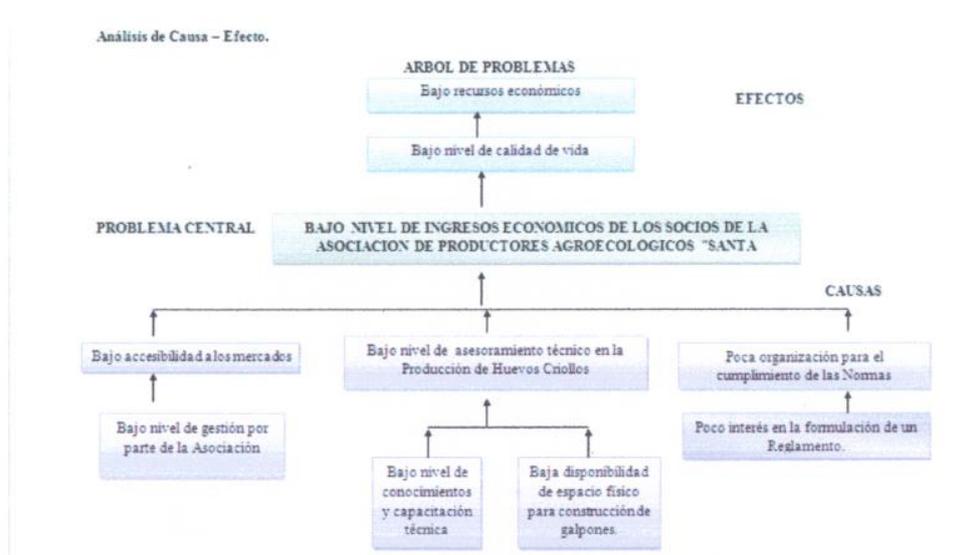
- Bajo nivel de ingresos
- Situación económica de cada una de las familias
- Mejorar los ingresos y reestablecer la canasta básica
- El financiamiento para los proyectos.
- Poco asesoramiento técnico en los proyectos.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Quedando como problema central:

BAJO NIVEL DE INGRESOS ECONOMICOS.

Luego se estableció el Árbol de Problemas en donde se identifican los efectos, causas, medios y fines algunos que intervienen en el problema central:



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

MARCO LOGICO			
Resumen Narrativo de Objetivos.	Indicadores	Medio de Verificación.	Supuestos.
<p>Fin: Contribuir a mejorar la calidad de vida de los socios.</p>	<p>El 95% de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha" tienen un salario básico.</p>	<p>Encuesta aplicada a un grupo seleccionado aleatoriamente</p>	<p>La participación de los socios genera un liderazgo en la comunidad y parroquia.</p>
<p>Propósito: Mejorar el nivel de ingresos económicos de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha".</p>	<p>Se ha incrementado un 60% los ingresos de los socios.</p>	<p>Observación directa. Encuestas (Muestreo).</p>	<p>La asociación se fortalece siendo un ejemplo en su desarrollo.</p>
<p>Resultados: R1: Accesibilidad a los mercados</p> <p>R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos</p> <p>R3: Organización para el cumplimiento de Normas</p>	<p>El 95% de socias pueden vender en los diferentes mercados de la Cantón Cuenca.</p> <p>El 98% de los socios están capacitados para la ejecución del proyecto.</p> <p>El 98% de los socios ponen en práctica los conocimientos adquiridos anteriormente.</p>	<p>Observación Directa</p> <p>Registro de asistencia. Actas compromiso.</p> <p>Registro de producción.</p> <p>Formulación del Normas Acta compromiso.</p>	<p>La asociación no obtenga los permisos respectivos para ofrecer su producto en los diferentes mercados</p> <p>La Junta Parroquial de el Valle y el MAGAP brindan su apoyo en la ejecución de los proyectos. Los socios no cumplen correctamente las normas establecidas.</p>

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

MARCO LOGICO			
Resumen Narrativo de Objetivos.	Indicadores	Medio de Verificación.	Supuestos.
<p style="text-align: center;">Fin:</p> <p>Contribuir a mejorar la calidad de vida de los socios.</p>	<p>El 95% de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha" tienen un salario básico.</p>	<p>Encuesta aplicada a un grupo seleccionado aleatoriamente</p>	<p>La participación de los socios genera un liderazgo en la comunidad y parroquia.</p>
<p style="text-align: center;">Propósito:</p> <p>Mejorar el nivel de ingresos económicos de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha".</p>	<p>Se ha incrementado un 60% los ingresos de los socios.</p>	<p>Observación directa. Encuestas (Muestreo).</p>	<p>La asociación se fortalece siendo un ejemplo en su desarrollo.</p>
<p style="text-align: center;">Resultados:</p> <p>R1: Accesibilidad a los mercados</p> <p>R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos</p> <p>R3: Organización para el cumplimiento de Normas</p>	<p>El 95% de socias pueden vender en los diferentes mercados de la Cantón Cuenca.</p> <p>El 98% de los socios están capacitados para la ejecución del proyecto.</p> <p>El 98% de los socios ponen en práctica los conocimientos adquiridos anteriormente.</p>	<p>Observación Directa</p> <p>Registro de asistencia. Actas compromiso.</p> <p>Registro de producción.</p> <p>Formulación del Normas Acta compromiso.</p>	<p>La asociación no obtenga los permisos respectivos para ofrecer su producto en los diferentes mercados</p> <p>La Junta Parroquial de el Valle y el MAGAP brindan su apoyo en la ejecución de los proyectos. Los socios no cumplen correctamente las normas establecidas.</p>

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Programación Presupuestaria

ACTIVIDADES	TIEMPOS (TRIMESTRES)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
R1:								
1.1.	x							
R2:								
2.1.1.		x						
2.1.2.		x						
2.1.3.			x					
2.2.1				x				
2.2.2					x			
R3								
3.1						x	x	x

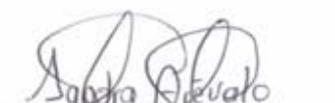
ACTIVIDADES	TIEMPOS (TRIMESTRES)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
R1:									
1.1.	100								100
R2:									
2.1.1.		10							10
2.1.2.		150							150
2.1.3.			10						10
2.2.1				45					45
2.2.2					1100				1100
R3									
3.1						20	10	10	40
	100	160	10	45	1100	20	10	10	1455

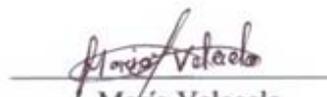
También se da a conocer los resultados de las encuestas realizadas a las socias conjuntamente con el presupuesto establecido para el galpón.

Habiéndose agotado el orden del día y no habiendo otro asunto que tratar, el Presidente levantó la sesión siendo las 19:00 pm. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.


 Sra. Fernanda Nieves
Presidenta


 Ing. Patricio Nieves
Vocal


 Sandra Arévalo
Estudiante UPS


 María Velecela
Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 005

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia de El Valle, a los 13 días del mes de junio de 2011, se reunieron los miembros de la Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha", en sesión ordinaria, a las 10:00 am, según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos se procede a deliberar.

ORDEN DEL DIA

A continuación se aprobó el siguiente orden del día para la reunión:

1. Constancia del quórum
2. Intervención de la Presidenta
3. Aprobación del avance del proyecto

Con la aprobación del Orden del día se procede a dar inicio a la sesión

Desarrollo del Orden del Día:

1. La señora Secretaria Carmen Nieves procede a registrar la asistencia contando con el quórum establecido para la reunión.

2. Interviene la Señora Fernanda Nieves agradeciendo la asistencia de los presentes.

Se procede sustentar el avance del proyecto en donde se analizan los siguientes puntos:

La parte organizativa de la asociación en donde se compone de la Reseña Histórica de la asociación la misma que está establecida de la siguiente manera:

La organización se conformó debido al bajo nivel socioeconómico de las familias teniendo como idea formarla y surge de la señora Fernanda Nieves la cual fue comunicando a otras personas a integrarse, invitando a reuniones, capacitaciones, socialización todas estas actividades fueron apoyados por la Junta Parroquial de El Valle.

Para luego formarse como una asociación jurídica conformada por 15 socias, con número de acuerdo ministerial 000038 con fecha 25 de noviembre del 2010, quedando inscritos con el nombre de Asociación de productores agroecológicos de Santa Martha domiciliada, en barrio Santa Martha, Parroquia El Valle, Cantón Cuenca, Provincia Azuay.

Conformado por los siguientes socios:

Socios	Cedula de Identidad
Arpi Nieves Rosa Leticia	0101003390
Arpi Nieves María Transito	0101637163
Arpi Mercedes Geraradina	0102071552
Cornejo Cornejo Sarvelia	0101614881

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

León Baculima Martha Elena	0102710654
Loja Nieves Teresa	0102984119
Nieves Chuquimarca Judith Gerardina	0101081974
Nieves Loja Rosa María	0100251594
Nieves Nieves Carmen Lourdes	0102520434
Nieves Nieves María Fernanda	0103381224
Nieves Nieves Luz Sarvelia	0100229111
Nieves Rosa Alejandrina	0102543790
Tenecota Nieves Mariana de Jesus	0102730132
Tenesaca Chapa Segundo Daniel	0101388767
Tenecota Nieves Martha Eugenia	0103003638

Debido a que existe más participación de las personas al momento estas socias se encuentran realizando todos los trámites legales para ser jurídicas entre estas están:

Arpi Nieves María Transito
Arpi Mercedes Gerardina

Luego se analizó la Misión, Visión, Valores y FODA.

MISION

Somos una organización agroecológica dedicada a la producción, que busca una mejor calidad de vida para nuestras familias y al mismo tiempo ofrecer un excelente producto sin químicos.

VISION

Nuestra asociación busca difundir, impulsar y promover la producción de huevos, los mismos que serán de excelente calidad respetando siempre los valores, principios. Cuidando siempre nuestro proceso de producción, logrando satisfacer al cliente y cubrir el mercado local y nacional

VALORES

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

- **Solidaridad:** nosotros entendemos que para poder crecer , tenemos que ayudarnos unos a otros , cuidándonos mutuamente aunque esto signifique que uno pueda percibir menos que el otro.
- **Respeto:** respetar las diferencias que existen entre personas e instituciones para que se dé un mayor potencial de crecimiento.
- **Excelencia:** hacer de este punto sea muy importante en nuestra organización ya que podamos ser líderes de excelencia en el producto que ofrezcamos.
- **Compromiso:** comprometernos a trabajar en el cumplimiento de nuestros objetivos y cuidarnos mutuamente ya que un punto importante para que todos crezcamos juntos.
- **Confianza:** entender que la base de una relación entre todos es que tengamos confianza mutua para resolver los problemas que se pueden presentar. Confiando que nuestra asociación va ser competitiva en el mercado.

FODA

<p>FORTALEZAS La unidad de los socios Que existe Tolerancia Persistencia de trabajar</p>	<p>OPORTUNIDADES Apoyo de la Junta Parroquial de El Valle Apoyo del MAGAP (Ministerio de Agricultura, y Pesca. Apoyo del MIES Apoyo del MIPRO Apoyo del Gobierno Provincial INIAP(Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) Apoyo de Instituciones financieras</p>
<p>DEBILIDADES Falta de recursos Falta de conocimiento técnico Falta de interés</p>	<p>AMENAZAS Migración de las personas Factores climáticos (heladas, sequias, vientos) Incumplimiento de las autoridades</p>

En donde se realizaran algunos cambios en la Misión, Visión.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

También se presentó el logotipo para la comercialización de los huevos criollos con sus significados quedando aprobado el siguiente.



Huevos Criollos “El Campo”: significa el nombre en si del producto y sus beneficios para las personas.

Gallina Ponedora: significa el tipo de aves que generan la producción de huevos.

Circulo: significa la unión de las socias.

Organigrama



2.1 DATOS GENERALES DEL PROYECTO

2.1.1 Nombre del Proyecto

Nombre del Perfil de Plan de Negocios:	“Implementación de un sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.		Código:
Duración del proyecto: (meses)	24 meses		
Ubicación:	Provincia (s):	Azuay	
	Cantón(es):	Cuenca	
	Parroquias:	El Valle	
	Comunidades	Santa Martha, Quillopungo y La Victoria.	
Organización (es) beneficiaria (s):	Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha.		
Acuerdo Ministerial	No.	Institución: JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE	
Numero de RUC:			

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Entidad ejecutora:	JUNTA PARROQUIAL EL VALLE-COMISION DESARROLLO ECONOMICO Y PRODUCTIVO				
Sector y tipo de proyecto	Avícola, Productores Agroecológicos				
No. familias beneficiarias:	15	JHF *	No.	JHM **	No.
Inversión promedio por familia:	\$	Mujeres total	No.	Hombres total	No.
Presupuesto del proyecto:	Aporte de la JUNTA PARROQUIAL EL VALLE:			\$	
	Beneficiarios (as):			\$ 15 socias	
	Otros:			\$	
	Total:			\$	
Coordinación Interinstitucional ***:	JUNTA PARROQUIAL DE EL VALLE Ing. Patricio Nieves				

2.1.2. Cobertura y Localización

El proyecto estará ubicado en la Parroquia de El Valle, comunidad Santa Martha para la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”, perteneciente a la Provincia del Azuay, ciudad de Cuenca.

Esta comunidad se encuentra ubicada 9 km de la Ciudad de Cuenca, desde el Colegio Manuela Garaicoa de Calderón hasta el sector en el tiempo promedio de 25 minutos.

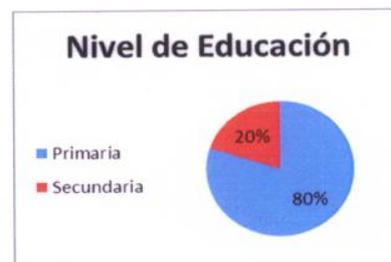
2.2 DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA

2.2.1 Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto

El problema que se genera en este proyecto es que personas que se van beneficiar del mismo tienen ciertas limitaciones en ciertos factores:

Nivel de Educación

Primaria	Secundaria	Total
12	3	15
20%	80%	100%



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Como se ha podido observar en el gráfico las socias el 80% tan solo tienen educación primaria y tan solo el 20% tienen educación secundaria.

Cantidad de Ingresos

menos	100-150	150-250	250-350	350-450	450 o más	Total
3	11	1	0	0	0	15
20%	73%	7%	0%	0%	0%	100%



En relación a los ingresos el 73% de los socios percibe de entre los 100 y 150 dólares mensuales que es producido por la venta de leche, animales, huevos, etc. Este rango de ingresos no cubre ni la canasta básica es por eso que se pretende con este proyecto mejorar los ingresos de estas personas.

2.2.2 Identificación, descripción y diagnóstico del problema

1. Identificación de Involucrados

GRUPOS	INTERESES	RECURSOS Y MANDATOS	PROBLEMAS PERCIBIDOS
SOCIOS	Desarrollo comunitario Mejorar el bienestar de sus familias	Reglamento Convenios Institucionales Voluntad para trabajar	Falta fuentes de trabajo Falta de asesoramiento técnico Bajos recursos económicos
JUNTA PARROQUIAL	Desarrollo Productivo económico y	Reglamento COOTAC Fiscalización	Proyectos pilotos Falta de interés de los líderes
MAGAP, ERAS	Desarrollo Agropecuario	Reglamento Seguimiento	Falta de recursos económicos
GOBIERNO	Desarrollo	Reglamento	Demora en los trámites

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

PROVINCIAL	productivo (riego, vialidad)		Falta de recursos
SECAP	Capacitación	Reglamento Presupuesto	Escasa promoción de las actividades que ellos realizan.
MIES	Desarrollo social	Reglamento Presupuesto Normativa	Falta de socialización con las personas
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	Aplicación de conocimientos	Reglamento Convenio	Falta de colaboración Falta de recursos económicos
CLIENTES	Producto de calidad Precio justo Buena presentación	Buena atención Canales de distribución eficaces	Falta de conocimiento del producto.
PROVEEDORES	Garantizar materia prima en buenas condiciones	Políticas de descuentos	Disponibilidad de la materia prima
ENTIDADES FINANCIERAS	Ganar clientes, y apoyar la producción en el campo	Reglamentos, leyes.	Demora en los trámites de crédito, Tasas de interés altas.

Análisis del Problema

Definir el Problema

- Bajo nivel de ingresos
- Situación económica de cada una de las familias
- Mejorar los ingresos y reestablecer la canasta básica
- El Financiamiento para los proyectos.
- Poco asesoramiento técnico en los proyectos.

Quedando como problema central:

BAJO NIVEL DE INGRESOS ECONOMICOS.

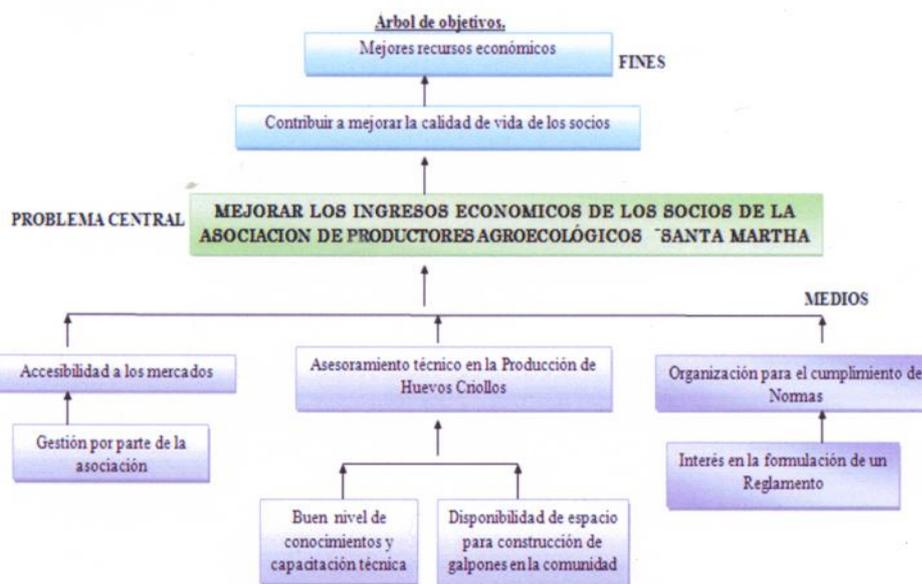
Luego se estableció el Árbol de Problemas en donde se identifican los efectos, causas, medios y fines algunos que intervienen en el problema central:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Análisis de Causa - Efecto.



Determinación de Medios y Fines.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

MARCO LOGICO			
Resumen Narrativo de Objetivos.	Indicadores	Medio de Verificación.	Supuestos.
<p>Fin: Contribuir a mejorar la calidad de vida de los socios.</p>	<p>El 95% de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha" tienen un salario básico.</p>	<p>Encuesta aplicada a un grupo seleccionado aleatoriamente</p>	<p>La participación de los socios genera un liderazgo en la comunidad y parroquia.</p>
<p>Propósito: Mejorar el nivel de ingresos económicos de los socios de la Asociación Agroecológica "Santa Martha".</p>	<p>Se ha incrementado un 60% los ingresos de los socios.</p>	<p>Observación directa. Encuestas (Muestreo).</p>	<p>La asociación se fortalece siendo un ejemplo en su desarrollo.</p>
<p>Resultados: R1: Accesibilidad a los mercados</p> <p>R2: Asesoramiento técnico en la Producción de Huevos Criollos</p> <p>R3: Organización para el cumplimiento de Normas</p>	<p>El 95% de socias pueden vender en los diferentes mercados de la Cantón Cuenca.</p> <p>El 98% de los socios están capacitados para la ejecución del proyecto.</p> <p>El 98% de los socios ponen en práctica los conocimientos adquiridos anteriormente.</p>	<p>Observación Directa</p> <p>Registro de asistencia. Actas compromiso.</p> <p>Registro de producción.</p> <p>Formulación del Normas Acta compromiso.</p>	<p>La asociación no obtenga los permisos respectivos para ofrecer su producto en los diferentes mercados</p> <p>La Junta Parroquial de el Valle y el MAGAP brindan su apoyo en la ejecución de los proyectos. Los socios no cumplen correctamente las normas establecidas.</p>

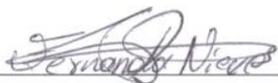
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

	El 99% cumplen las normas.		
Actividades: R1: A1.1: Realización de trámites para la venta de producto. R2: A2.1.1. Elaboración de un Plan de Trabajo. 2.1.2 Contratación de un técnico a medio tiempo para coordinar el proyecto. 2.1.3. Adquisición de materiales para capacitación. A 2.2.1. Contratación del albañil para la construcción del galpón. 2.2.2. Compra de materiales para la construcción R3: A 3.1. Contratación de un abogado para la formulación de Normas	Costo de tramites : \$100,00 Costo de un plan de trabajo: \$ 10 Costo de contratación del técnico: \$ 150,00 Costo de materiales: \$ 10 Costo de la Mano de Obra: \$ 150,00. Costo de materiales: \$ 1.0780.93. Costo de formulación: \$ 40,00		

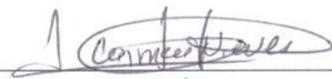
También se da a conocer los resultados de las encuestas realizadas a las socias.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

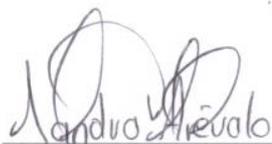
Habiéndose agotado el orden del día y no habiendo otro asunto que tratar, el Presidente levantó la sesión siendo las 13:00. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.



Sra. Fernanda Nieves
Presidenta



Sra. Carmen Nieves
Secretaria



Sandra Arévalo
Estudiante UPS



María Velecela
Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 006

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia El Valle a los 28 días del mes de Junio del 2011 a las 14:00 pm en la Junta Parroquial de El Valle se reúnen las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana con el Vocal de la Junta el Ing. Patricio Nieves el cual procede a hacer la entrega de un documento en cual consta el del presupuesto del galpón el mismo que será utilizado en el proyecto “ Implementación de un Sistema de Producción de Huevos Criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos “Santa Martha”” de la comunidades Quillopungo, Santa Martha y la Victoria Alta con la sede social en Santa Martha.

PRESUPUESTO PARA UN GALPON					
	DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	P. Unitario	P. Total
	Piedra	m3	3	\$ 18.76	56.28
	Arena	m3	3	\$ 17.50	52.50
	Grava	m3	2	\$ 18.75	37.50
	Cemento	qq	19	\$ 6.88	130.72
	Bloques	Unidad	258	\$ 0.46	118.68
	Malla r14	unidad	2	\$ 26.20	52.40
	Tablas	metro	25	\$ 0.60	15.00
	Malla ventil 1mX30m hexagonal	rollo	0.09	\$ 52.50	4.73
	Tirantes	metro	28	\$ 1.00	28.00
	Vigas	metro	13	\$ 1.50	19.50
	Tiras	metro	24	\$ 0.30	7.20
	Capuchones	unidad	82	\$ 0.06	4.92
	Tirafondos	Unidad	72	\$ 0.12	8.64
	Plancha	Unidad	10	\$ 13.40	134.00
	Malla cerr 1,5mX30m hexagonal	rollo	0.62	\$ 75.00	46.50
	TOTAL				716.57

Siendo las 16:00 pm concluye la reunión y se da por cerrada el acta. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.


Ing. Jesús Bermeo

Presidente de la Junta Parroquial de El Valle


Sandra Arevalo
Estudiante UPS


Ing. Patricio Nieves
Vocal

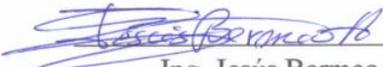

María Velecela
Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 007

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia El Valle a los 14 días del mes de Julio del 2011 a las 14:00 pm en la Junta Parroquial de El Valle se reúnen las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana junto con el Presidente y Vocal de la Junta para la entrega de un borrador del Proyecto de **Implementación de un Sistema de Producción de Huevos Criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha"** de la comunidades Quillopungo, Santa Martha y la Victoria Alta con la sede social en Santa Martha., el mismo que tendrá que ser analizado en un lapso de 5 a 7 días para alguna corrección y luego será entregado nuevamente a las estudiantes y su Director de Tesis.

Siendo las 16: 00 pm concluye la reunión y se da por cerrada el acta. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.


Ing. Jesús Bermeo

Presidente de la Junta Parroquial de El Valle



JUNTA PARROQUIAL
DE EL VALLE

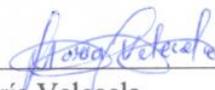
Cuenca Ecuador


Ing. Patricio Nieves

Vocal


Sandra Arévalo

Estudiante UPS


María Veleceta

Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 008

En la ciudad de Cuenca en la Universidad Politécnica Salesiana 22 días del mes de Julio del 2011 a las 8:30 am en la Aula 3 las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana junto con el Vocal de la Junta se realiza cambios en el porcentaje de aportación de los integrantes de la **Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha"** de la comunidades de Quillopungo, Victoria Alta con sede en Santa Martha, siendo las 11: 00 am concluye la reunión y se da por cerrada el acta. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.

CONCEPTO	UNIDAD	PRECIO UNIT.	S o c i o s	CANT	TOTAL	FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
						JUNTA PARROQUIAL EL VALLE	PROPIOS				OTROS	
							CRÉDITO	EFECTIVO	IVA	VALORIZADO	EFECTIVO	VALORIZADO
1. INVERSION FIJA												
1.1 Galpón	Unidad	\$ 716.57	\$ 15.00	\$ 1.00	\$ 10,748.57	\$ 6,341.66		\$ 107.49	\$ 1,151.63		\$ 3,147.79	
1.2 Comederos de Bandeja	Unidad	\$ 5.00	\$ 15.00	\$ 2.00	\$ 150.00	\$ 121.50		\$ 1.50	\$ 6.07		\$ 10.93	
1.3 Cuchilla despicadora	Unidad	\$ 6.50	\$ 15.00	\$ 1.00	\$ 97.50			\$ 0.98	\$ 10.45		\$ 86.08	
1.4 Bebederos de Pollo	Unidad	\$ 3.00	\$ 15.00	\$ 2.00	\$ 90.00			\$ 0.90	\$ 9.64		\$ 79.46	
1.5 Tanque de reserva de 500lt	Unidad	\$ 135.00	\$ 15.00	\$ 1.00	\$ 2,025.00			\$ 20.25	\$ 216.96		\$ 1,787.79	
Subtotal					\$ 13,111.07	\$ 6,463.16	\$ 0.00	\$ 131.11	\$ 1,404.76	\$ 0.00	\$ 5,112.04	
2. INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO												
2.1 Pollas de 35 días	Unidad	\$ 2.05	\$ 15.00	\$ 50.00	\$ 1,537.50	\$ 1,030.13		\$ 15.38			\$ 492.00	
2.1.1 Sacos inicial x 40kg	Unidad	\$ 25.30	\$ 15.00	\$ 4.50	\$ 1,707.75			\$ 17.08			\$ 1,690.67	
2.2 Sacos postura x 40kg	Unidad	\$ 25.00	\$ 15.00	\$ 3.00	\$ 1,875.00			\$ 18.75			\$ 1,856.25	
2.3 Sacos de Charca	Unidad	\$ 17.50	\$ 15.00	\$ 9.00	\$ 2,362.50			\$ 23.63			\$ 2,338.88	
2.4 Vacuna refuerzo Newcastle x 20ds	Unidad	\$ 2.20	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 16.50			\$ 0.17			\$ 16.34	
2.5 Vacuna refuerzo Gumboro x 20ds	Unidad	\$ 3.50	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 26.25			\$ 0.26			\$ 25.99	
2.6 Vacuna Viruela aviar	Unidad	\$ 6.00	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 45.00			\$ 0.45			\$ 44.55	
2.7 kg Supervitex forte	Kg	\$ 19.75	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 148.13			\$ 1.48			\$ 146.64	
2.8 Grs Doxyciclina forte	Gr	\$ 25.00	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 187.50			\$ 1.88			\$ 185.63	
2.9 kg Sulfate	Kg	\$ 20.50	\$ 15.00	\$ 0.50	\$ 153.75			\$ 1.54			\$ 152.21	
2.1 Lis Promotor	Lis	\$ 25.00	\$ 15.00	\$ 1.00	\$ 375.00			\$ 3.75			\$ 371.25	
2.11 Albañil	Dias	\$ 25.00	\$ 15.00	\$ 5.00	\$ 1,875.00			\$ 18.75			\$ 1,856.25	
2.12 Obrero	Dias	\$ 12.00	\$ 15.00	\$ 5.00	\$ 900.00			\$ 9.00			\$ 891.00	
2.13 Permisos	Varios	\$ 100.00		\$ 1.00	\$ 100.00			\$ 1.00			\$ 99.00	
2.14 Tramites de Mercadeo	Dias	\$ 10.00		\$ 3.00	\$ 30.00			\$ 0.30			\$ 29.70	
2.15 Carones	Unidad	\$ 4.00	\$ 15.00	\$ 2.00	\$ 120.00			\$ 1.20	\$ 12.86		\$ 105.94	
2.16 Capacitación Técnica	Mes	\$ 150.00		\$ 2.00	\$ 300.00			\$ 267.86	\$ 32.14			
2.17 Reglamento Interno	Varios	\$ 50.00		\$ 1.00	\$ 50.00			\$ 44.64	\$ 5.36			
2.18 Registros de RUC, RUP y RUOSI	Varios	\$ 10.00		\$ 2.00	\$ 20.00			\$ 0.20			\$ 19.80	
2.19 Socias	HProd	\$ 124.95	\$ 15.00	\$ 12.00	\$ 22,491.00						\$ 22,491.00	
2.2 Contador	Mes	\$ 33.47		\$ 12.00	\$ 401.63			\$ 358.59	\$ 43.03			
2.21 Tecnico	Mes	\$ 71.94		\$ 12.00	\$ 863.25			\$ 770.76	\$ 92.49			
Subtotal					\$ 35,585.75	\$ 1,030.13	\$ 0.00	\$ 1,556.65	\$ 185.88	\$ 22,491.00	\$ 10,322.09	
SUBTOTAL					48696.82	7493.28	0.00	1687.76	1590.64	22491.00	15434.14	
%					100%	15%	0.00%	3%	3%	46%	32%	
SUBTOTAL					\$ 33,262.68	\$ 7,493.28		\$ 3,278.40	\$ 22,491.00	\$ 15,434.14	\$ 0.00	
%					100%	15%		7%	46%		32%	
TOTAL					\$ 48,696.82	\$ 7,493.28		\$ 25,769.40			\$ 15,434.14	
%					100%	15%		53%			32%	
TOTAL					\$ 48,696.82	\$ 7,493.28			\$ 41,203.54			
%					100%	15%			85%			
GRAN TOTAL					\$ 48,696.82				\$ 48,696.82			
%					100%				100%			

APORTES EFECTIVO CON RELACION AL CONVENIO	VALOR	% PARCIAL	% TOTAL
JUNTA PARROQUIAL EL VALLE	\$ 7,493.28	100%	15%
BENEFICIARIOS (EFECTIVO)	\$ 3,278.40	7%	7%
BENEFICIARIOS (VALORADO)	\$ 22,491.00	46%	46%
OTROS (EFECTIVO)	\$ 15,434.14	32%	32%
TOTAL	\$ 48,696.82		100%
Aportación /Socio		\$ 219	

Ing. Patricia Nieves
Vocal

Sandra Arevalo
Estudiante UPS

María Velecela
Estudiante UPS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Acta Número 009

En la ciudad de Cuenca en la Parroquia del Valle, a los 02 días del mes de agosto de 2011, se reunieron los miembros Asociación de Productores Agroecológicos "Santa Martha" en sesión ordinaria, a las 11:00 am, según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos y la ley, y con asistencia del quórum estatutario de miembros para deliberar.

ORDEN DEL DIA

A continuación se establece el siguiente orden del día para la reunión:

1. Palabras de bienvenida por la presidenta Sra. Fernanda Nieves.
2. Palabras del Ing. Luis Bermejo
3. Palabras del Ing. Patricio Nieves.
4. Palabras del Economista Daniel Gallegos.
5. Breve reseña del proyecto por parte de las Estudiantes.
6. Entrega del proyecto a la Asociación

Con la aprobación del Orden del día se procede a dar inicio a la sesión

1. La Señora Fernanda Nieves procede a dar por instalada la sesión y al mismo tiempo agradece la colaboración prestada por las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana por la formulación del proyecto. También agradece la intervención de las autoridades para la realización de este proyecto.

2. El ingeniero Luis Bermejo saluda a los presentes y procede a manifestar que ellos seguirán apoyando en los proyectos que contribuyan a mejorar su calidad de vida lo cual ayudara a mejorar el bienestar de la parroquia logrando así un desarrollo que se verá en el futuro. También agradece el apoyo de todos ya que este no es solo un logro de la organización sino de todos.

3. El Ingeniero Patricio Nieves precede a agradecer al Economista Daniel Gallegos por la colaboración prestada para la realización de este proyecto.

4. El Economista Daniel Gallegos procede a agradecer a las autoridades por la apertura prestada por parte de las autoridades para que las estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana hayan podido formular el proyecto el cual les servirá para que la asociación salga adelante en la realización de este proyecto.

5. La señorita Sandra Arévalo procede a informarles que el proyecto tendrá una contra partida por parte de la Junta Parroquial y la totalidad del proyecto quedando de la siguiente manera:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

APORTES EFECTIVO CON RELACIÓN AL CONVENIO	VALOR	% PARCIAL	% TOTAL
JUNTA PARROQUIAL EL VALLE	S 7,493.88	100%	15%
BENEFICIARIOS (EFECTIVO)	S 3,278.39	7%	7%
BENEFICIARIOS (VALORADO)	S 22,491.00	46%	46%
OTROS (EFECTIVO)	S 15,433.45	32%	32%
TOTAL	S 48,696.73		100%
Aportación /Socio	S 219		

También la Señorita María Veleccla procede a informar los lugares donde la Asociación procederá a la venta del producto siendo estos en el Biocentro, Mercado 27 de Febrero y el 3 de Noviembre y el número de pollos que tendrá cada una siendo estos 50 pollos por socia.

6. Se procede a entregar el proyecto impreso por parte de las estudiantes a la Sra. Fernanda Nieves Presidenta de la Organización y las socias presentes.

Habiéndose agotado el orden del día, y no habiendo otro asunto que tratar, la Presidenta levantó la sesión las 12:00 pm. Para constancia de la presente firman las siguientes personas.

Daniel Gallegos
Economista



Ing. Jesús Bermeo
Presidente de la Junta Parroquial de El Valle


Ing. Patricio Nieves
Vocal



Sra. Fernanda Nieves
Presidenta



Sra. Carmen Nieves
Secretaria



Sandra Arévalo
Estudiante UPS



María Veleccla
Estudiante UPS

CERTIFICADOS

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**



Cuenca, 19 de Septiembre del 2011

A petición de parte interesada:

CERTIFICADO

Yo Ing. Jesús Bermeo Alarcón en calidad de Presidente de la Junta Parroquial de El Valle, certifico que el proyecto *“Implementación de un sistema de producción de huevos criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha”* elaborado por las señoritas Sandra Mariela Arévalo Guamán con cedula de identidad N° 010460057-2 y María Transito Velecela Sotamba con cedula de identidad N° 030149935-6 fue entregado a nuestra institución y después de su revisión es aprobado.

Es Todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Atentamente

**Ing. Jesús Bermeo Alarcón
PRESIDENTE DE LA JUNTA PARROQUIAL EL VALLE**

Cuenca - Ecuador

**UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA SALESIANA**

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES
AGROECOLÓGICOS “SANTA MARTHA”**

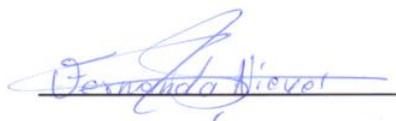
Cuenca, 5 de agosto de 2011

CERTIFICA:

Que, las señoritas **SANDRA MARIELA ARÉVALO GUAMÁN** con cédula de identidad N° 010460057-2 y **MARÍA TRANSITO VELECELA SOTAMBA** con cédula de identidad N° 030149935-6 entregaron el proyecto titulado “**Implementación de un Sistema de producción de Huevos Criollos en la Asociación de Productores Agroecológicos Santa Martha perteneciente a la parroquia El Valle, del cantón Cuenca**” en el tiempo estipulado, el cual fue aceptado y aprobado por la Asociación con satisfacción.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Atentamente,



Sra. Fernanda Nieves

PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN