



¡ POSGRADOS !

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RPC-SO-37-No.696-2017

OPCIÓN DE
TITULACIÓN:

PROPUESTA METODOLÓGICA Y TECNOLÓGICA AVANZADA

T E M A :

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA MICRO EMPRESA INCUBADORA DE PRODUCCIÓN
Y COMERCIALIZACIÓN DE HUEVOS DE CORDONICES
EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA

A U T O R :

NELLY ALEJANDRA TERÁN CAICEDO

D I R E C T O R :

LUZ MARITZA PEÑA MONTENEGRO

QUITO - ECUADOR
2020

Autor/a:



Nelly Alejandra Terán Caicedo

Ingeniera Comercial

Candidata a Magíster en Administración de Empresas, Mención
Gestión de Proyectos por la Universidad Politécnica Salesiana –
Sede Quito.

nterancaicedo@gmail.com

Dirigido por:



Luz Maritza Peña Montenegro

Master en Dirección Internacional de Empresas MAB
Internacional

Ingeniera de Empresas

lpenam@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2020 Universidad Politécnica Salesiana

QUITO – ECUADOR – SUDAMÉRICA

TERÁN CAICEDO NELLY ALEJANDRA

***ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA INCUBADORA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE HUEVOS DE CODORNICES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE
IMBABURA***

RESUMEN

En la actualidad, se evidencia una preocupación en la sociedad por la posible relación entre el estado de salud personal y su alimentación, esto se ve directamente relacionado con la segmentación de los productos del mercado entre saludables y poco saludables. La tendencia de la sociedad es marcada y siempre está encaminada a consumir de manera progresiva, más alimentos saludables y con altos valores nutricionales. La idea de alimentación saludable se ha posicionado en los gustos y preferencias de la población mundial y los huevos de codorniz cumplen con todos los atributos para ser denominado un producto 100% saludable. Considerando que en la ciudad de Ibarra no existe una incubadora de huevos de codorniz y al fin de ofertar un producto que se adquiriera con un valor agregado del acompañamiento a los productores, el presente estudio de factibilidad buscará definir a detalle la inversión requerida y su rentabilidad para la implementación de una microempresa productora de codornices y huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

En la primera parte se procedió a desarrollar el estudio de mercado en el que se analiza la condición en que se encuentra la producción y comercialización de crías de codorniz y los huevos de codorniz, así como también el comportamiento de la demanda, oferta, precio.

En el desarrollo del estudio técnico se procederá a establecer la macro y microlocalización, el tamaño e ingeniería del proyecto; para lo cual se consideraron los recursos necesarios para su puesta en marcha.

En el estudio organizacional se establece la misión, visión, objetivo estratégico; así como también la estructura y funcionamiento de la empresa.

En el estudio económico finalmente se considera el presupuesto de inversiones en activos fijos, los costos tanto variables como fijos, hasta lograr determinar el costo y precio unitario del producto. En el análisis de evaluación financiera determina la viabilidad del plan de negocios.

Palabras clave:

Codorniz, Incubar, Ecllosionar, Coturnicultura.

ABSTRACT

Currently, there is a concern in society about the possible relationship between personal health status and their diet, this is directly related to the segmentation of market products between healthy and unhealthy. The tendency of the society is marked and always is directed to consume in a progressive way, more healthy foods and with high nutritional values. The idea of healthy eating has positioned itself in the tastes and preferences of the world population and quail eggs meet all the attributes to be called a 100% healthy product. Considering that in the city of Ibarra there is no quail egg incubator and in order to offer a product that is acquired with an added value of the accompaniment to the producers, this feasibility study will seek to define in detail the required investment and its profitability for the implementation of a quail and quail egg microenterprise in the city of Ibarra, Imbabura Province.

Keywords:

Quail, Incubate, Hatch, Coturniculture.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPITULO I	- 1 -
INTRODUCCIÓN	- 1 -
1. DETERMINACIÓN DEL PROBLEMÁTICA.....	- 1 -
1.1. Formulación del Problema	- 1 -
1.2. Justificación teórica	- 2 -
1.3. Justificación práctica	- 2 -
1.4. Objetivos.....	- 3 -
CAPÍTULO II	- 4 -
2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	- 4 -
2.1 Marco conceptual.....	- 4 -
2.2 Bases teóricas.....	- 6 -
2.3 Análisis crítico de las metodologías	- 8 -
CAPÍTULO III	- 10 -
3. MATERIALES Y METODOLOGÍA	- 10 -
3.1 Unidad de análisis.....	- 10 -
3.2 Población, tamaño y selección de la muestra	- 10 -
3.3 Métodos empleados.....	- 11 -
3.4 Identificación de las necesidades de información.....	- 11 -
3.5 Técnicas de recolección de datos.....	- 11 -
3.6 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información... -	12 -
CAPÍTULO IV	- 13 -
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	- 13 -
4.1 Estudio de Mercado.....	- 13 -
4.2 La Demanda	- 34 -

4.3	La Oferta	- 38 -
4.4	Los Precios	- 40 -
4.5	La Comercialización	- 40 -
4.6	Estudio Técnico	- 41 -
4.7	Estudio Económico	- 56 -
CAPÍTULO V		- 71 -
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 71 -
5.1	Conclusiones	- 71 -
5.2	Recomendaciones	- 72 -

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Proyección	- 35 -
Tabla 2.	Determinación de la demanda	- 39 -
Tabla 3.	Mercado objetivo.....	- 40 -
Tabla 4.	Método cualitativo por puntos para determinar la ubicación de la planta....	- 44 -
Tabla 5.	Inversión activos fijos tangibles	- 56 -
Tabla 6	Inversión activos fijos intangibles	- 58 -
Tabla 7.	Inversión total en activos fijos.....	- 58 -
Tabla 8.	Detalle de depreciación y valor residual	- 58 -
Tabla 9.	Detalle de amortización.....	- 59 -
Tabla 10.	Costo de materia prima para producción mensual	- 60 -
Tabla 11.	Costo de mano de obra	- 61 -
Tabla 12.	Costos variables del proyecto.....	- 61 -
Tabla 13.	Detalle de costos fijos.....	- 62 -

Tabla 14. Costo total de producción	- 63 -
Tabla 15. Costo unitario de producción.....	- 63 -
Tabla 16. Capital de Trabajo	- 64 -
Tabla 17. Inversión Total Requerida	- 64 -
Tabla 18. Fuentes de financiamiento.....	- 64 -
Tabla 19. Detalle de la amortización del préstamo	- 64 -
Tabla 20. Resumen de amortización e interés del préstamo bancario.....	- 66 -
Tabla 21. Presupuesto de Ingresos Proyectado	- 67 -
Tabla 22. Presupuesto de costos y gastos proyectado	- 67 -
Tabla 23. Flujo de Fondos del Proyecto	- 68 -
Tabla 24. Estructura financiera de la empresa.....	- 69 -
Tabla 25. Cálculo del costo promedio ponderado	- 70 -

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Género	- 14 -
Figura 2. Frecuencia para capacitarse.....	- 15 -
Figura 3. Importancia de recibir capacitación	- 16 -
Figura 4. Experiencia laboral.....	- 17 -
Figura 5. Recursos necesarios	- 18 -
Figura 6. Inclusión de costos de producción	- 19 -
Figura 7. Apoyo económico en caso de mortalidad de las codornices.....	- 20 -
Figura 8. Beneficios que brinda la incubadora de codornices.....	- 21 -
Figura 9. Bonificación o incentivo que brinda la incubadora proveedora.....	- 22 -

Figura 10. Bonificación o incentivo que brinda la incubadora proveedora.....	- 23 -
Figura 11. Importancia de la afiliación al seguro social.....	- 24 -
Figura 12. Remuneración percibida.....	- 25 -
Figura 13. Remuneración percibida.....	- 26 -
Figura 14. Pausas activas y momentos de descanso	- 27 -
Figura 15. Direccionamiento técnico para reducir riesgos	- 28 -
Figura 16. Jornadas laborales extensas	- 29 -
Figura 17. Principales ventajas de la producción	- 30 -
Figura 18. Principales desventajas de la producción.....	- 31 -
Figura 19. Remuneración en base a la producción.....	- 32 -
Figura 20. Desventajas de conformar una microempresa.....	- 33 -
Figura 21. Beneficios de asociarse	- 34 -
Figura 22. Frecuencia de compra	- 36 -
Figura 23. Compra de codornices.....	- 37 -
Figura 24. Precio de codorniz.....	- 37 -
Figura 25. Fines de adquirir las codornices	- 38 -
Figura 26. Diagrama de flujo del proceso productivo para la producción de codornices de postura y huevos de codorniz	- 45 -
Figura 27. Diagrama de Flujo.....	- 45 -
Figura 28. Diagrama de flujo subproceso Incubación.....	- 46 -
Figura 29. Diagrama de flujo subproceso Producción y Control de Calidad	- 48 -
Figura 30. Organigrama de la empresa Avestruz	- 50 -

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

La mayoría de las codornices de postura que se crían en la ciudad de Ibarra y sus alrededores provienen de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, y en un porcentaje menor se crían también codornices incubadas en Puenbo, provincia de Pichincha. La dificultad de los productores de huevos de codorniz para conseguir una oferta cercana de los semovientes indispensables para su proceso productivo genera un impacto en los gastos, viéndose reflejado también en los costos de producción, sumando a los costos de las aves de corral con tal el valor del transporte y la tasa de mortalidad en el traslado desde su lugar de origen hasta las plantas de producción artesanales ubicadas en la ciudad de Ibarra y sus alrededores.

En la ciudad de Ibarra existe una deficiencia en la investigación del consumo y los beneficios que brindan los huevos de codorniz, y se desconoce sus atributos nutricionales que convierten al huevo de codorniz uno de los mejores aliados para mejorar la nutrición de toda la familia, en especial de niños y adultos mayores.

En base a lo expuesto, este estudio de factibilidad plantea ofertar codornices juveniles para postura, con la ventaja competitiva de la cercanía, al productor, el acompañamiento técnico, el seguimiento y monitoreo de las plantas de producción y la guía respecto a generar proceso de producción más técnicos y menos artesanales, lo que permitirá optimizar recursos y expandir las utilidades de los productores de huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra de la Provincia de Imbabura.

1. DETERMINACIÓN DEL PROBLEMÁTICA

1.1. Formulación del Problema

¿La creación de una microempresa incubadora para la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz soluciona el desabastecimiento de estas aves de corral en la en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura?

1.2. Justificación teórica

Este estudio de factibilidad se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, cuyos resultados podrán sistematizarse en una propuesta, para ser incorporado como conocimiento a las ciencias administrativas, ya que se estaría demostrando que el uso de buenas prácticas de administración mejoran el nivel de producción de las microempresas comercializadoras y productoras de huevos de codorniz.

1.3. Justificación práctica

Es imperante para la ciudad de Ibarra implementar una microempresa incubadora de codornices y huevos de codorniz, considerando que todos los productores de huevos de codorniz consumen sus aves desde granjas incubadoras desde la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, lo que incrementa sus costos de producción al no existir una productora de codornices jóvenes para postura con esto mitigaremos los riesgos de mortalidad de las aves y garantizaremos que no exista desabastecimiento para la ciudad de Ibarra.

La realización de este proyecto es un punto de partida para generar un canal de proyección de distribución en la zona norte del país, y aportará el dinamismo de la economía de la zona.

Considerando que es un proyecto de una inversión menor, se definirá la factibilidad de su implementación considerando los criterios de localización óptima.

El proyecto genera un aporte relevante a los consumidores y productores de huevos de codorniz de la ciudad de Ibarra de la provincia de Imbabura debido a que la población de la zona norte del Ecuador, considerada como las provincias de Imbabura, Carchi y Sucumbíos sería la beneficiaria de la factibilidad de la implementación de esta empresa.

Los beneficiarios directos del proyecto son las personas que se emplearán en la empresa, considerando como beneficiarios indirectos las familias de los trabajadores que percibirán un ingreso adicional para su familia que les permitirá mejorar su calidad de vida.

El manejo de la incubación y producción de huevos de codorniz no necesita un conocimiento mayor ni gran habilidad, por lo que podrán acceder al empleo personas con escasa capacitación o instrucción formal y promoverá la inclusión laboral.

1.4. Objetivos

1.1.1 Objetivo general

Elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa incubadora para la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura enfocada a solucionar el desabastecimiento de estas aves de corral en la provincia de Imbabura.

1.2.2 Objetivos Específicos

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa incubadora para la producción y comercialización de codornices que genere menores costos para los productores de huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Elaborar un estudio de factibilidad la creación de una microempresa incubadora para la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz que permita la integración laboral de personas con escasas oportunidades en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Generar un estudio de factibilidad la creación de una microempresa incubadora para la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz que genere rentabilidad a sus inversionistas en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.1 Marco conceptual.

Con base al diccionario de la lengua española de la Real Academia de la Lengua podemos considerar las siguientes definiciones importantes:

Codorniz. - Ave gallinácea migratoria de unos 20 centímetros de largo con ala puntiaguda, cola corta y pies sin espolón, pico oscuro, cejas blancas, la cabeza, el lomo y las alas color pardo con rayas más oscuras, y gris amarillento en la parte inferior.

Incubar. - Dicho de un ave u otro animal ovíparo: calentar los huevos con su cuerpo hasta que nazcan las crías.

Eclosionar. - Dicho de un huevo: pasar a tener rota su envoltura para permitir su salida o nacimiento del animal.

Cotornicultura. - Cría industrial de codornices.

Considerando lo expuesto por Rodas Daniel (2004) en su Proyecto de Factibilidad de Cría, Producción y Comercialización de huevos de codorniz, en la provincia de Pichincha, las codornices son una alternativa de producción, ante los negocios tradicionales, lo cual representa una actividad muy beneficiosa para el país y para el cotornicultor, ya que la inversión inicial no es muy alta y la recuperación es pronta. Algunos de los beneficios de iniciarse en el negocio de criar codornices serían:

1. El tiempo de incubación es solo de 17 días.
2. La postura se inicia a las 6 semanas de edad.
3. La duración de la postura comercialmente es de un año.
4. El espacio de producción es reducido, porque se pueden utilizar baterías de jaulas de 200 codornices por metro cuadrado.
5. La ración diaria de alimento es de 25 gramos por animal.

6. La producción anual es de 300 huevos por codorniz.
7. El espacio de bodega de almacenamiento de huevos y alimentos es pequeño.
8. El tiempo necesario para la atención de las aves en cuanto a manejo y recolección de huevos es corto, aproximadamente 30 minutos al día para 200 codornices.
9. El precio de venta del huevo es alto y su costo de producción es bajo.
10. Con luz nocturna mejora la postura.
11. No cacarean ni molestan a los vecinos.
12. No requieren calefacción. Se calientan por el propio calor que generan sus cuerpos.
13. No necesitan alimentos especiales.

Para la microempresa Avestruz, los factores antes expuestos, añadiendo un buen control diario, permitirán ejecutar el proyecto de producción e incubación de huevos de codorniz de una manera óptima, generando así una aceleración en la recuperación del capital invertido.

Entre los varios conceptos de microempresa podemos considerar que se define como micro o pequeña empresa aquella unidad productiva que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que realiza una actividad económica, ya sea producción o comercialización de bienes o servicios.

La microempresa es una empresa con un máximo de diez personas desempeñando sus actividades en función de los objetivos planteados para la microempresa, como una característica principal podemos citar que el dueño trabaja usualmente trabaja en ella.

A partir de las definiciones anteriores podemos decir que, una microempresa es una unidad productiva de tamaño pequeño y que cuenta con poco personal para laborar con un máximo de diez personas, además es importante considerar que la productividad es calcular cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, costes, etc.) durante un periodo determinado.

El aumento de la productividad permite mejorar la calidad de vida de una sociedad, repercutiendo en los sueldos y la rentabilidad de los proyectos, lo que a su vez permite aumentar la inversión y el empleo.

2.2 Bases teóricas.

Las codornices se han marcado con especial relevancia en dos civilizaciones:

En Egipto se han hallado jeroglíficos de hace cuatro mil años en los que se aprecian dibujos de codornices, asimismo en civilizaciones precolombinas en mitos relacionados con el sol, considerándolas como símbolos del vínculo entre los planos cósmico y terrenal.

La variedad japónica apareció en el país nipón durante el siglo XII tras la domesticación de la especie salvaje, de igual manera en Europa fue introducida en el siglo XX.

Actualmente las codornices cuentan con una producción elevada en algunos países de Sudamérica que poseen excelentes condiciones ambientales para su desarrollo.

La mayoría de las codornices que se consumen en todo el mundo provienen de granjas especializadas en la cría y engorde de codornices para su consumo cárnico, así como en la puesta de huevos de codorniz de cara a la comercialización, quedando en un lugar secundario los ejemplares obtenidos mediante la caza menor.

Las condiciones climáticas son muy importantes para la crianza de esta ave, la luz especialmente, la temperatura y la ventilación, el ambiente idóneo es un ambiente seco entre 18 y 30 °C, debido a que las codornices son muy sensibles a las bajas temperaturas.

Es recomendable que el silencio debe primar en las instalaciones, considerando que las actividades deben guardar una rutina para el aseo, principalmente a primera hora de la mañana, priorizando la atención con agua fresca de manera permanente las 24 horas

En el Ecuador, citando lo expuesto por Rodas Daniel (2004), en su Proyecto de Factibilidad de Cría, Producción y Comercialización de huevos de codorniz, en la provincia de Pichincha, la Cotornicultura era desconocida hasta mediados de los años ochenta, pero toma un giro interesante a partir del año 1990 en donde se empieza a criar codornices de manera artesanal o empírica. En el año 1995, en el Ecuador existían diez

mil codornices, lo cual rápidamente empezó a aumentar en los años venideros, pasando así de coturnicultores empíricos a medianos productores, para hallarnos hoy en día con una amplia gama de productores que se encuentran repartidos en todas las provincias del país, siendo las más importantes Cañar, Guayas, Imbabura, Pichincha y Tungurahua. (Uzcátegui Cría de codornices).

Según Victoria (1983), la cotornicultura es el arte de criar, mejorar y aumentar la producción de codornices y aprovechar sus principales productos (carne, huevo, desechos, etc.), debido a esto se considera para el presente proyecto la cotornicultura como el centro de la actividad productiva de la microempresa Avestruz.

Para Pérez y Pérez (1974), la producción de carne en la cotornicultura constituye en la actualidad el objeto fundamental de las explotaciones, aunque la producción de huevo se contempla como un propósito de similar importancia en la explotación intensiva de las codornices, es así, que a pesar de considerarse un negocio rentable la producción de carne de codorniz la microempresa Avestruz considera su principal fuente de ingresos la producción y comercialización de codornices jóvenes para postura y de huevos, estas actividades obedecen a que la carne de codorniz en el Ecuador no se ha abierto mercado y no se considera un productos de consumo masivo.

La producción y comercialización de la codorniz incrementada a partir de 1952, empezó a cobrar importancia en algunos países europeos, siendo incluso considerada como una de las revoluciones económicas del momento (Lucotte, 1980).

La cotornicultura, es la ciencia que trata el estudio sobre la mejora, fomento y cría de las codornices, para el aprovechamiento de sus productos, carne, huevo, desechos orgánicos, etc., así también con fines cinegéticos (Dalmau, s/f).

La cotornicultura es una actividad productiva alternativa, especial para desarrollar en escala de pequeñas y medianas empresas, y de tipo familiar. Se trata de una explotación accesible para un micro emprendimiento familiar, con una inversión inicial baja tanto en animales como en instalaciones, debido a esto es que la microempresa Avestruz ha visto la factibilidad de potencializar su producción.

El peso de la codorniz al nacer es de aproximadamente 7.0 g y requiere de cinco a seis semanas para llegar a ser adulta; edad en la cual inicia la producción de carne o huevo,

pesando este último 10% de su propio peso corporal, lo que indica su excepcional capacidad de conversión de alimento si se le compara con la gallina (3%), por lo que resulta un ave muy atractiva para su explotación, que es lo que se basó la microempresa Avestruz para empezar con la comercialización y producción de huevos codorniz en la ciudad de Ibarra.

Al alcanzar la madurez sexual en un breve periodo de tiempo que suele oscilar entre 35-42 días para los machos, y las hembras comienzan su postura alrededor de los 40 días, tienden a tener una elevada productividad, sin necesidad de grandes espacios y con bajos requerimientos de inversión en instalaciones, lo que permite generar una mayor producción para la microempresa Avestruz.

Las características de los huevos pueden variar de muchas maneras, pudiendo ser grandes, alargados, puntiagudos, redondos o tubulares, pero en general su forma es ovoide, la cual es determinada por el factor genético, sus colores suelen ser de colores blanco y crema con distintas tonalidades, además de tener manchas de color café o azuladas esparcidas en todo el cascarón.

Por estas características y en comparación a las del huevo de gallina es que la microempresa Avestruz escogió a la codorniz para establecer la producción de codornices, así como la del huevo.

2.3 Análisis crítico de las metodologías

De acuerdo a los varios autores citados se ha podido evidenciar que la cotornicultura es el arte de criar, mejorar y aumentar la producción de codornices y aprovechar sus principales productos (carne, huevo, desechos, etc.) (Victoria, 1983), sin embargo en América Latina y el Ecuador, se ha realizado la producción de codornices de forma artesanal a media y pequeña escala, discrepando el concepto de Pérez y Pérez, en el cual se indica: “debido al nivel de aceptación del carne en la cotornicultura constituye en la actualidad el objeto fundamental de las explotaciones...”, en nuestro medio se encuentra enfocada la crianza de codornices para la producción de huevos y la carne no se encuentra de forma muy frecuente para su comercialización.

No obstante, la aceptación de los huevos de codorniz tiene un gran efecto multiplicador, debido a que cada vez se encuentran métodos más cercanos para llegar al consumidor final.

El cultivo artesanal, resta productividad a las microempresas, considerando que las codornices se caracterizan por su elevada productividad, sin necesidad de grandes espacios y con bajos requerimientos de inversión en instalaciones de acuerdo a lo detallado por Pinto et al., 2002, 2003; Minvielle, 2004; citado por Lázaro, s/f; Serrano y Capdevila, S/F, con estas consideraciones se analizará la factibilidad de implementación de plantas productoras medianamente tecnificadas así como también la inclusión de capacitación directa a los productores artesanales de la ciudad de Ibarra.

CAPÍTULO III

3. MATERIALES Y METODOLOGÍA

3.1 Unidad de análisis

Para esta investigación se estableció un análisis a los diferentes productores y comercializadores de codornices y de venta de huevos de codorniz en Ibarra, esto con el afán de determinar la aceptación que tendrá la microempresa Avestruz en el mercado.

3.2 Población, tamaño y selección de la muestra

El presente estudio inició su desarrollo en julio del 2019, motivo por el cual la población proyectada que será objeto de estudio fue la proyectada en el año 2019, en la que se determinó alrededor de 160.188 habitantes.

El tamaño de la muestra se determinó mediante la fórmula estadística en el que su comportamiento es como el de una población infinita, por tanto, se utiliza la siguiente ecuación:

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

En donde

n = tamaño de muestra.

N = tamaño de la población.

σ = desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante, se lo toma en relación al 95% de confianza que equivale a 1,96.

e = límite aceptable de error muestral 0,05.

$$n = \frac{163390(0,5)^2(1,96)^2}{(160188 - 1)(0,05)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = 392$$

De acuerdo a los resultados del cálculo realizado, se determina que se aplicarán 392 encuestas en total por muestreo aleatorio simple en los lugares donde asigna el municipio a las ventas de animales en la ciudad de Ibarra de la provincia de Imbabura, debido a que cada miembro de la población tiene la misma oportunidad de ser elegido.

3.3 Métodos empleados

Para elaborar este trabajo de investigación en la primera etapa, se basó en el método de investigación documental, con el objetivo de obtener suficiente información que nos permita elaborar el marco conceptual y permita generar la suficiente base teórica.

Consecuentemente se utilizó la investigación documental, que permite caracterizar de forma puntual a la población y saber sus preferencias y gustos a la hora de elegir el tipo de huevo a consumir o el tipo de carne a consumir.

Finalmente, este trabajo explica y detalla los factores deben ser tomados en consideración para la creación de la microempresa.

3.4 Identificación de las necesidades de información.

Se acudirá a fuentes primarias y secundarias con el fin de facilitar resultados a la investigación:

Primarias: A través de las encuestas dirigidas a productores de huevos de codorniz de la provincia de Imbabura.

Secundarias: Mediante la información consultada en artículos científicos, libros, sitios web.

3.5 Técnicas de recolección de datos.

Se determinó mediante una encuesta realizada a los productores de huevos de codorniz y consumidores de huevos de codorniz, la cual recopiló la información de oportunidades de crecimiento, gustos, gastos incurridos, consumo, etc.

3.6 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información.

Una vez obtenidos los resultados de la encuesta, estos son procesados en la herramienta de cálculo Excel, posteriormente fueron graficados dichos resultados.

La encuesta también fue llevada a cabo mediante la aplicación Google Docs.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Estudio de Mercado

El estudio de mercado nos brinda la información de lo concerniente a la aceptación de la microempresa Avestruz y las características del producto, codornices y huevos.

4.1.1 Identificación del bien o servicio

La Microempresa Incubadora de Producción y Comercialización de Codornices y Huevos de Codorniz en la Ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura está enfocado a la incubación de huevos de codorniz, para venta de crías y huevos no fértiles para el consumo de la población.

4.1.2 Aplicación de la encuesta

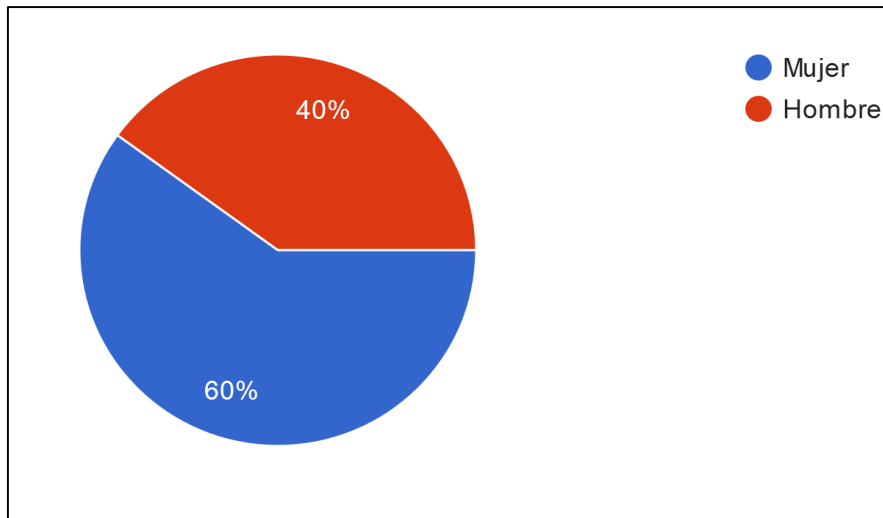
Considerando que la microempresa propuesta está enfocada a dos segmentos de mercado, el primero es el total de la población de la ciudad de Ibarra que consume o podría consumir huevos de codorniz, y el segundo producto, las codornices juveniles de postura, realizamos una encuesta a los criadores de codornices y productores de huevos de codorniz quienes serían nuestros potenciales clientes de las codornices incubadas, lo que nos ayudará a definir la cantidad, frecuencia y precio a las que son comercializadas las codornices de seis semanas para postura.

A continuación, mostramos los resultados de las encuestas, el análisis e interpretación de los resultados arrojados luego de la aplicación de las encuestas a la muestra calculada.

4.1.2.1 Encuesta de estudio de mercado para la población

La presente encuesta está conformada por 20 Preguntas, la misma que está orientada a obtener información sobre los beneficios que conllevaría la creación de una microempresa incubadora de producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra en la provincia de Imbabura.

Figura 1. Género



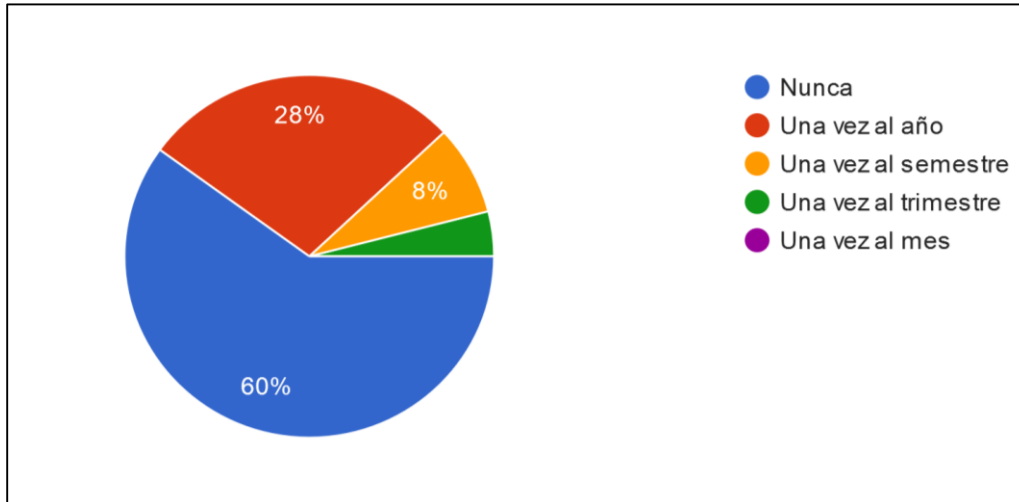
*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

De 392 encuestas aplicadas, el 40% de personas encuestadas son hombres y el 60% son mujeres, existe cierto margen de equidad, sin embargo, al ser un trabajo que no requiere de mayor esfuerzo físico y se puede combinar con las tareas del hogar, existe la tendencia de que sea realizado en su mayoría por mujeres.

Pregunta 2.-. ¿Con qué frecuencia usted se capacita en temas relacionados a la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz?

Figura 2. Frecuencia para capacitarse



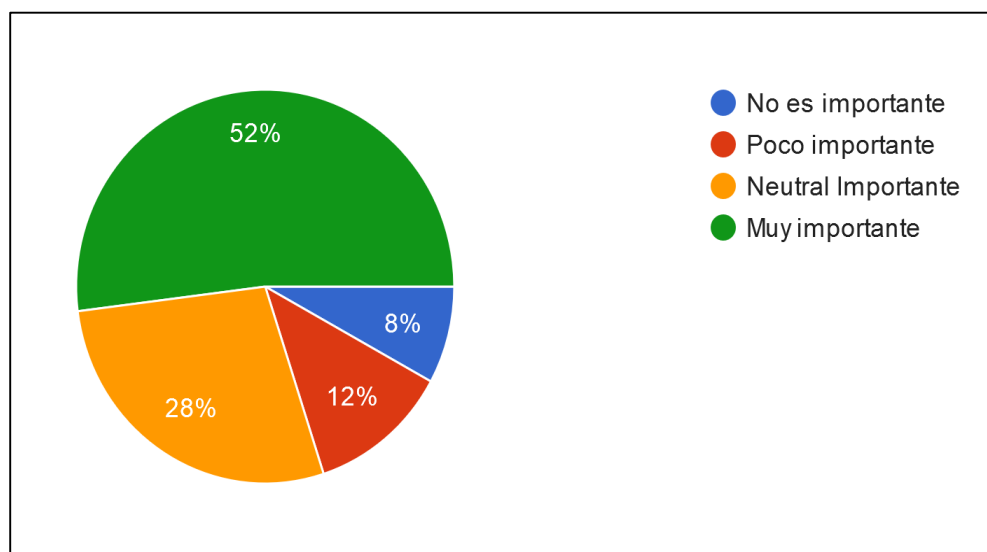
Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán

Interpretación y análisis

En base a los resultados de esta Pregunta, se evidencia que el personal encuestado manifiesta en un 60% que nunca se ha capacitado en temas relacionados a la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, el 28% deja constancia de que se capacita al menos una vez al año, 8% se capacita una vez cada seis meses, menos del 4% se capacita una vez al trimestre y nadie se capacita una vez al mes, esto evidencia la gran falencia de las personas en la realización de actividades relacionadas en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, que puede ser causa de la dificultad para acceder a capacitaciones, por las pocas ofertas existentes, por los costos y falta de tiempo disponible.

Pregunta 3.- ¿Considera que es importante recibir capacitación en temas relacionados a la comercialización de codornices y huevos de codorniz, para realizar de mejor manera su actividad laboral?

Figura 3. Importancia de recibir capacitación



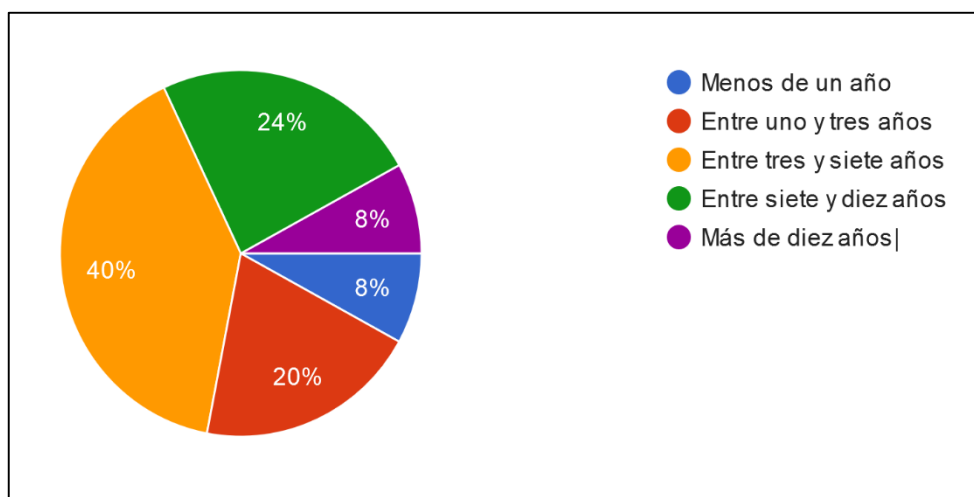
*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

En base a los resultados de esta Pregunta, se evidencia que el personal encuestado manifiesta en un 60% que nunca se ha capacitado en temas relacionados a la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, el 28% deja constancia de que se capacita al menos una vez al año, 8% se capacita una vez cada seis meses, menos del 4% se capacita una vez al trimestre y nadie se capacita una vez al mes, esto evidencia la gran falencia de las personas en la realización de actividades relacionadas en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, que puede ser causa de la dificultad para acceder a capacitaciones, por las pocas ofertas existentes, por los costos y falta de tiempo disponible.

Pregunta 4.- ¿Cuántos años de experiencia laboral tiene usted en el sector de la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz?

Figura 4. Experiencia laboral



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

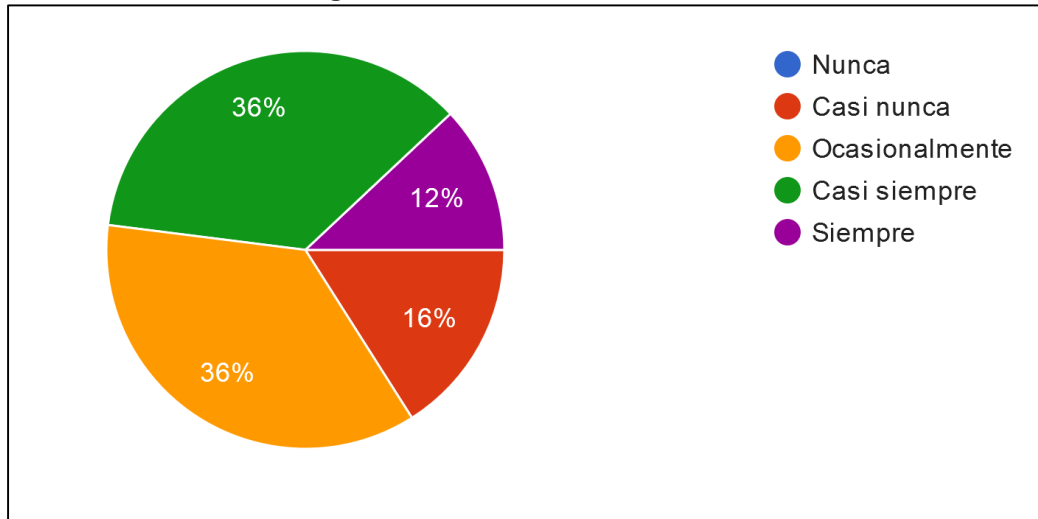
Interpretación y análisis

El 40% de los encuestados manifestaron que tiene tres y siete años de experiencia en la producción y comercialización de codornices, el 24% tiene una experiencia entre siete y diez años, el 20% entre uno y tres años de experiencia, el 8% menos de un año de experiencia y sólo el 8% tiene más de diez años de experiencia, esto nos muestra que las personas tienen una experiencia en su gran mayoría, pero al encontrarse atado a la anterior Pregunta, los mismos no han recibido capacitación concerniente a esta temática, sino lo que nos permite dar cuenta que la mayoría tienen su experiencia en base a experiencias transmitidas.

Este aspecto es importante dar a conocer, debido a que la población denota una experiencia notable en los conocimientos de la producción de codornices y comercialización de huevos de codorniz, sin embargo, estas carecen de conocimientos técnicos y tecnológicos que permitan tener una mayor producción y el conocimiento de cómo responder a amenazas que se encuentran en muchas ocasiones en dicha producción.

Pregunta 5. ¿Tiene todos los recursos necesarios para realizar la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz?

Figura 5. Recursos necesarios



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

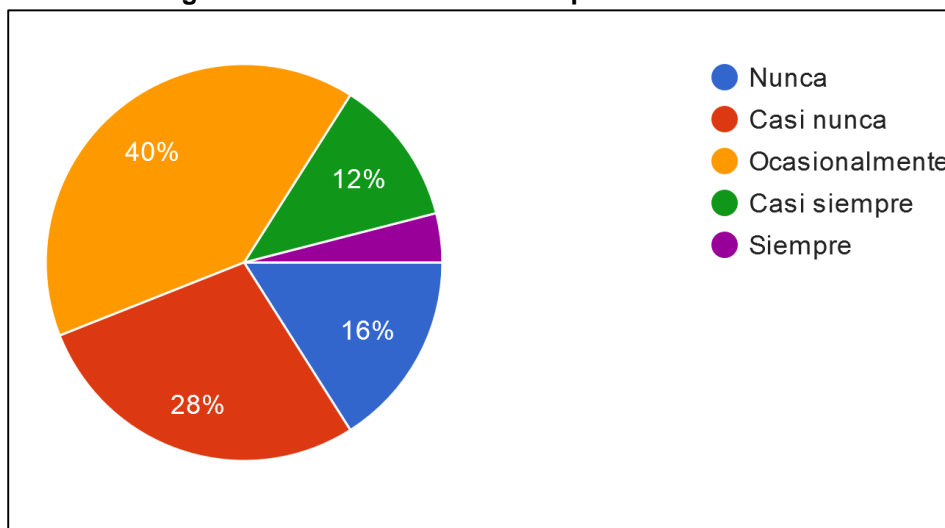
El 36% de los encuestados afirma que casi siempre tienen los recursos necesarios para continuar con la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz, de la misma manera otro 36% tiene ocasionalmente estos recursos, el 16% casi nunca tiene estos recursos y finalmente el 12% siempre tiene estos recursos.

Estos datos son fundamentales, debido a que la gran mayoría de los encuestados no tienen constantemente los recursos necesarios para la producción y comercialización de las codornices y los huevos de codorniz.

Asimismo, la microempresa que se quiere llevar a cabo debe tener las características y cualidades de mantener el capital y rentabilidad adecuada, a fin de consolidarse en el mercado de la producción mencionada.

Pregunta 6. ¿Para calcular el precio de los huevos de codorniz que usted produce, incluye entre sus costos de producción el valor gastado por servicios básicos (agua y energía eléctrica)?

Figura 6. Inclusión de costos de producción



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

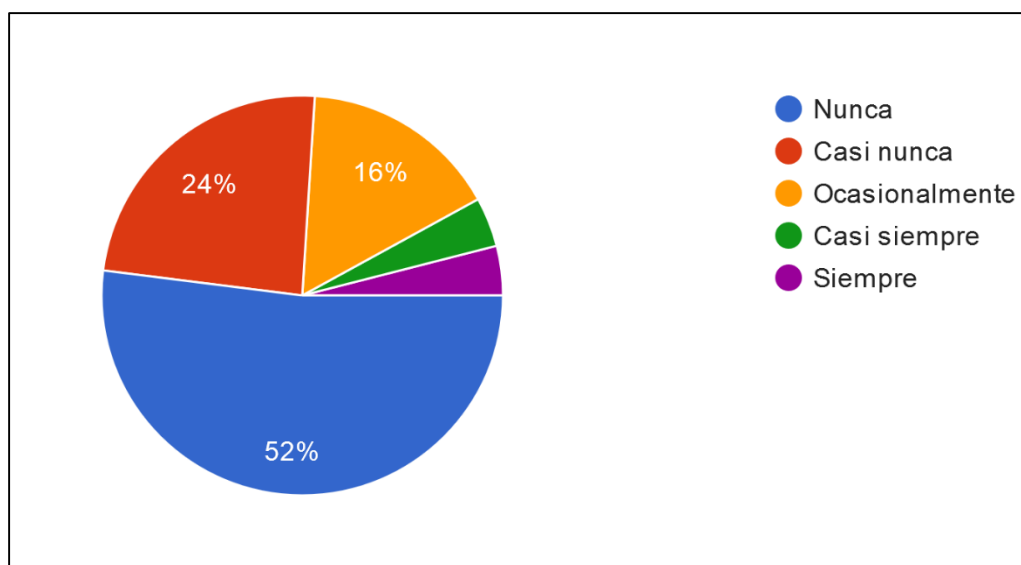
Interpretación y análisis

Se observa que el 40% de la muestra afirma que ocasionalmente incluye en los gastos de producción los costos de los servicios básicos utilizados para la producción, el 28% casi nunca los han incluido, el 16% nunca han incluido los costos de los servicios básicos, el 12% casi siempre los incluyen y tan sólo el 4% siempre incluyen los costos de los servicios básicos en la producción en la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz.

Por consiguiente, la importancia de tener conocimientos fundamentales de incluir los costos de los servicios básicos dentro de cualquier tipo de producción es primordial debido a que este, al no ser tomado en cuenta desfavorece a los productores y comercializadores de codornices y de huevos de codorniz. Finalmente, la importancia de saber aplicar los conocimientos adquiridos en los costos de producción que involucra la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz es fundamental.

Pregunta 7. En caso de mortalidad de las codornices, ¿la empresa incubadora que le provee las crías, le brinda apoyo económico para reducir el índice de mortalidad?

Figura 7. Apoyo económico en caso de mortalidad de las codornices



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

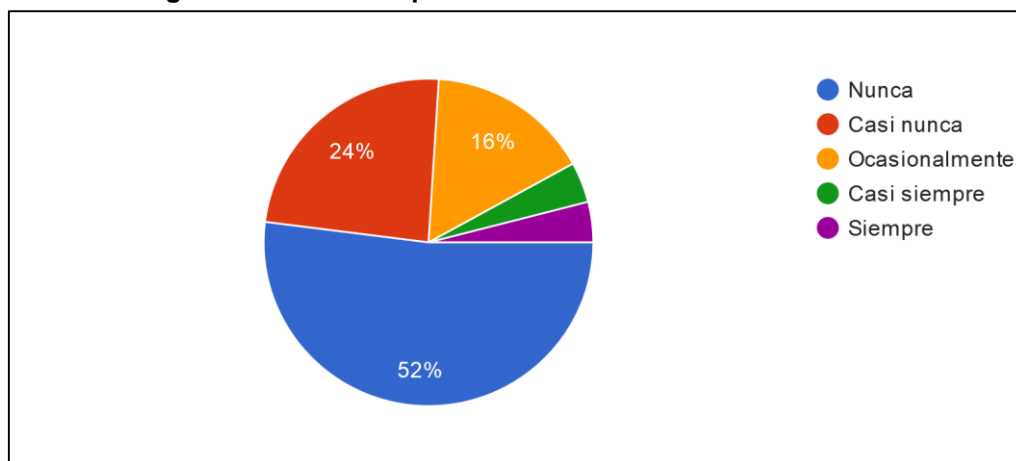
Interpretación y análisis

El 52% de la muestra afirma que nunca ha recibido un apoyo económico por parte del proveedor de codornices, a fin de mitigar el índice de mortalidad de estas, el 24% casi nunca han recibido el apoyo, el 16% ocasionalmente han recibido este apoyo, el 8% casi siempre han recibido algún tipo de apoyo y sólo el 8% casi siempre han recibido el apoyo de las empresas proveedoras de codornices, a fin de bajar el índice de mortalidad de estas aves.

La carencia de un apoyo por parte de los proveedores de codornices es fundamental en el momento de mitigar los índices de mortalidad de las codornices, motivo por el cual la microempresa en desarrollo debe focalizarse, para que una vez instaurada sea pieza fundamental a sus clientes a la hora de asesorar en temas de mortalidad de estas aves.

Pregunta 8. ¿Qué beneficios le brinda la incubadora de codornices que le provee de crías?

Figura 8. Beneficios que brinda la incubadora de codornices



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

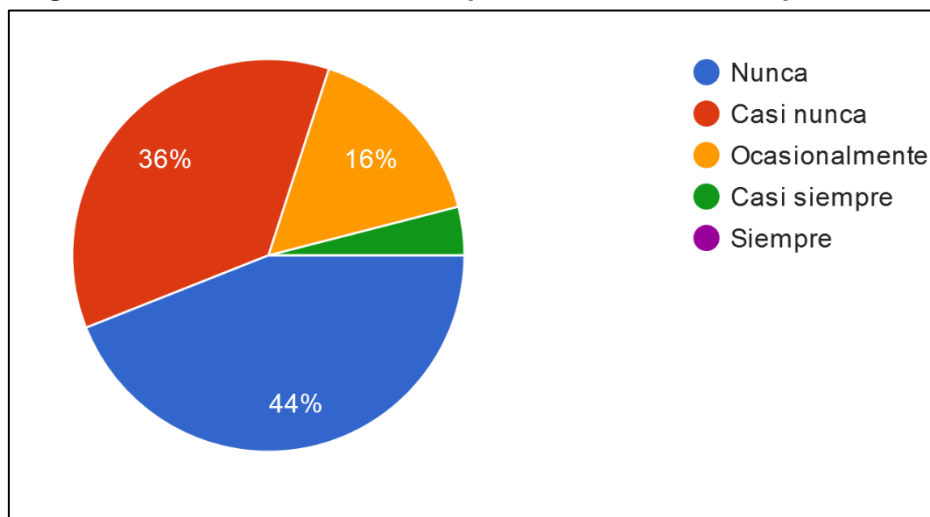
Según los datos de este cuestionamiento el 40% de la muestra afirma que la empresa proveedora de crías de codornices le brinda algún tipo de crédito para adquirir las crías, el 40% manifiesta que no recibe ningún tipo de crédito a la hora de adquirir, el 12% afirma que recibe ciertos descuentos al momento de adquirir las crías de codornices y tan sólo el 8% recibe cierto tipo de promociones.

Este resultado permite tomar nota a la microempresa Avestruz al momento de afianzarse en el mercado, al tener estos datos, se puede catapultar ciertos beneficios al consumidor y de esta manera ganar campo entre los proveedores de codornices y huevos de codorniz.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el capital que está siendo invertido no se ponga en riesgo por otorgar prebendas a los consumidores.

Pregunta 9. ¿Recibe alguna bonificación o incentivo laboral por parte de la incubadora que le provee las crías de codorniz?

Figura 9. Bonificación o incentivo que brinda la incubadora proveedora



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

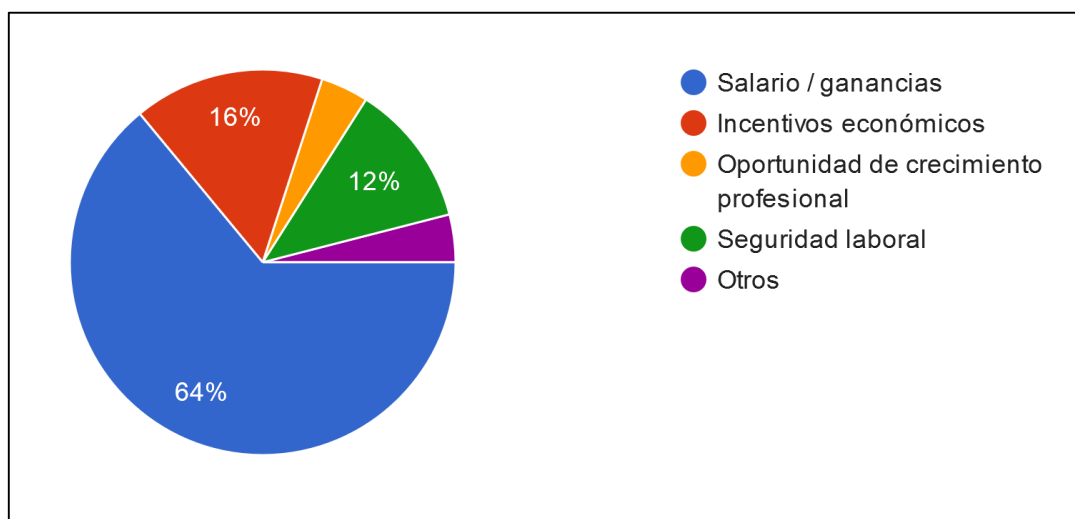
Interpretación y análisis

El 44% de los encuestados afirman que nunca han recibido incentivos por parte de las empresas o microempresas que provee de crías de codornices, el 36% casi nunca han recibido este tipo de bonificaciones o incentivos, el 16% ocasionalmente ha recibido y tan sólo el 4% casi siempre ha recibido algún tipo de incentivo o bonificación por parte de la incubadora que provee de las crías de codorniz.

Analizando este punto, es fundamental tener en cuenta algún tipo de incentivo a los consumidores de las crías de codorniz y de los huevos de codorniz, con el fin de mantener al cliente satisfecho.

Pregunta 10. Indique ¿Cuál es el factor que le motiva a continuar con la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz?

Figura 10. Bonificación o incentivo que brinda la incubadora proveedora



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

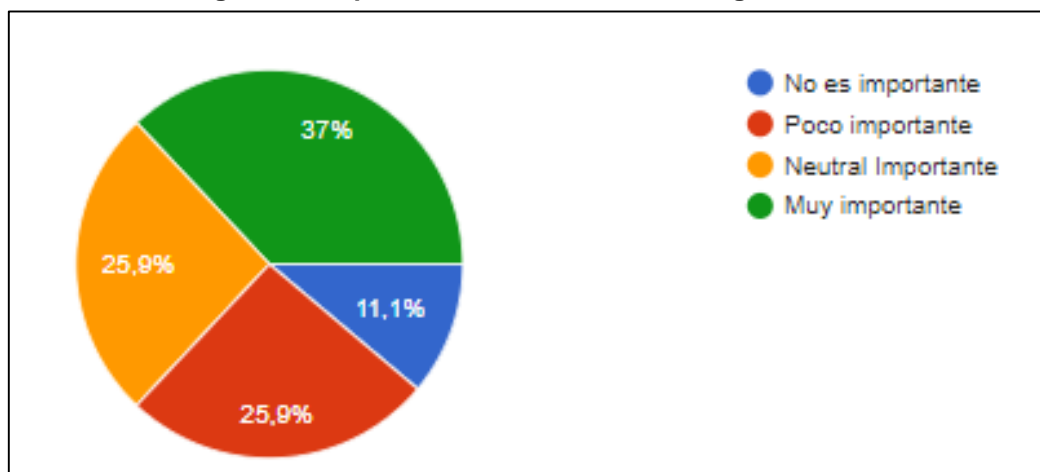
Interpretación y análisis

El 64% de los encuestados sostiene que el principal factor que le motiva a continuar con la crianza de codorniz y producción de huevos de codorniz es el salario y las ganancias obtenidas, el 16% manifestó que los incentivos económicos adquiridos, el 12% le atribuyó a la seguridad laboral obtenida, el 4% las oportunidades de crecimiento profesional y el 4% restante la seguridad laboral.

Es importante analizar este punto debido que el 36% tienen desconocimiento de la rentabilidad que puede generar este tipo de trabajo, es así que la microempresa Avestruz debe tener claro sus objetivos a lograr, así como su misión y visión, esto le permitirá desarrollarse en el campo de la producción de codornices y de huevos de codorniz.

Pregunta 11. ¿Considera importante la afiliación al seguro social?

Figura 11. Importancia de la afiliación al seguro social



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

Interpretación y análisis

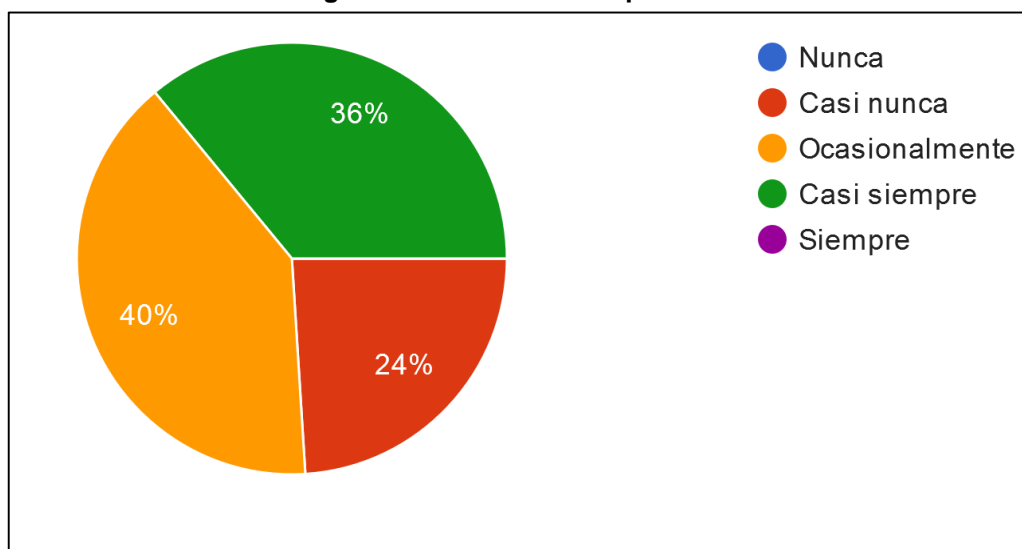
El 37% de los encuestados sostiene que es de vital importancia la afiliación a la seguridad social, cuando se trata de tener una microempresa o estar en relación de dependencia, el 29,5% manifestaron que es poco importante, el 29,5% se manifestó como neutral ante esta situación de considerar si es o no de vital importancia la afiliación al seguro social y tan sólo el 11,1% cree que no es importante la afiliación al seguro social.

Por consiguiente, existen aún criterios divididos a la hora de pensar si tener o no una afiliación a la seguridad social es importante.

Para la microempresa en desarrollo debe ser de vital importancia tener en cuenta este punto, debido a que la afiliación a la seguridad social de sus trabajadores brinda seguridad y bienestar al trabajador y a su grupo familiar, permitiendo obtener mejores resultados de estos, y por ende para la microempresa.

Pregunta 12. ¿La remuneración que usted recibe en la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz es proporcional al esfuerzo que realiza?

Figura 12. Remuneración percibida



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

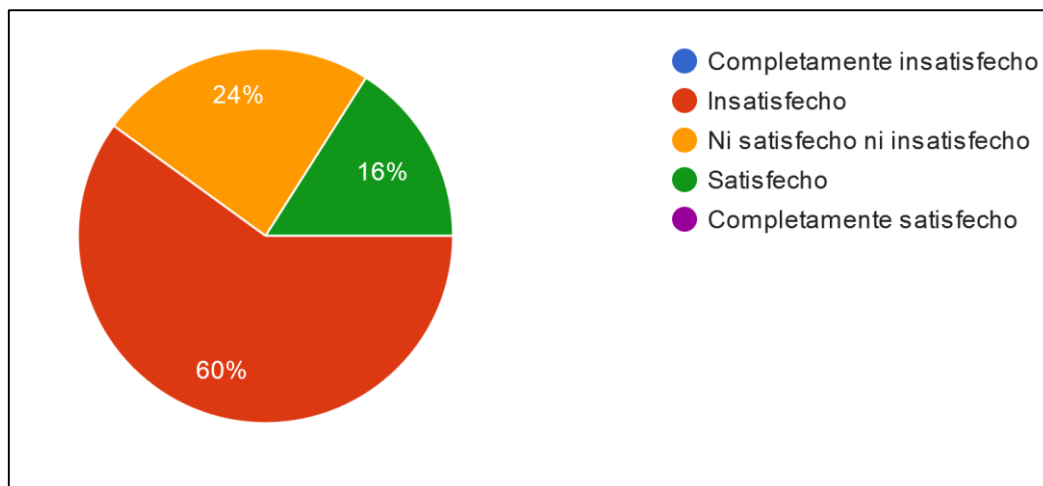
Interpretación y análisis

El 40% de los encuestados manifiesta que ocasionalmente la remuneración que percibe es proporcional al esfuerzo que realiza por concepto de producción y comercialización de codornices y venta de huevos de codorniz, el 36% casi siempre es proporcional y el 24% casi nunca considera que su remuneración es proporcional al trabajo realizado.

Con base a los resultados arrojados en este cuestionamiento, se debe tener en cuenta como base fundamental el tener motivado al personal que trabaje en la microempresa, debido a que esto permite que el potencial primordial de cual microempresa es su personal a cargo, si estos tienen una remuneración de acuerdo a su trabajo realizado, ellos van a estar satisfechos y por ende la producción tendrá una afectación en positivo.

Pregunta 13. ¿Está satisfecho con las ganancias que recibe mensualmente?

Figura 13. Remuneración percibida



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

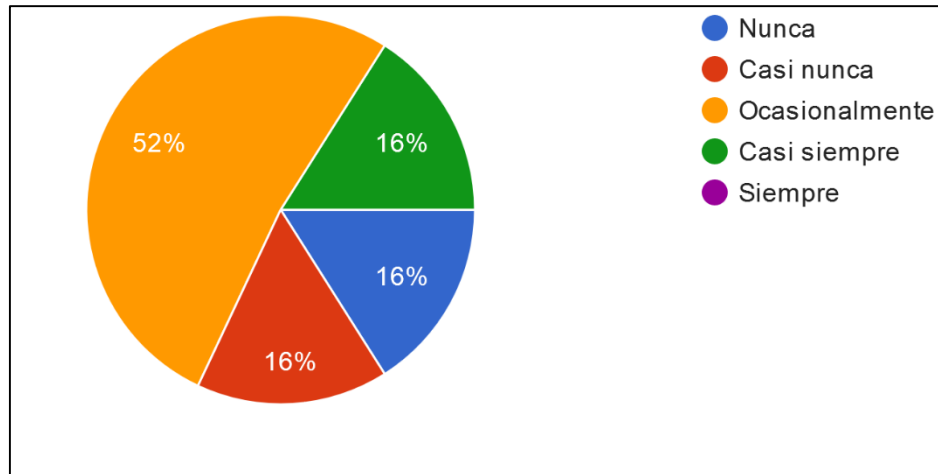
Interpretación y análisis

El 60% de los encuestados manifiesta que se encuentra insatisfecho por las ganancias percibidas mensualmente por concepto de producción y comercialización de codornices y venta de huevos de codorniz, el 24% no se encuentra ni satisfecho ni insatisfecho y sólo el 16% se encuentra satisfecho con las ganancias que percibe mensualmente.

Este punto va ligado con la Pregunta anterior donde también está relacionado a las ganancias percibidas, es importante para la microempresa tener en cuenta estos datos, a fin de considerar desde la carga laboral de cada uno de sus trabajadores hasta su remuneración en base a sus competencias y conocimientos, esto debe permitir a la empresa verificar la cantidad de trabajo asignado y que el salario sea proporcional al trabajo realizado, esto conjuntamente de la afiliación de la seguridad social de sus trabajadores permitirá tener un ambiente de trabajo idóneo, lo que de algún modo se transformará en ganancias para la microempresa.

Pregunta 14. ¿Realiza pausas activas o tiene momentos de descanso durante el desarrollo de su actividad laboral?

Figura 14. Pausas activas y momentos de descanso



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

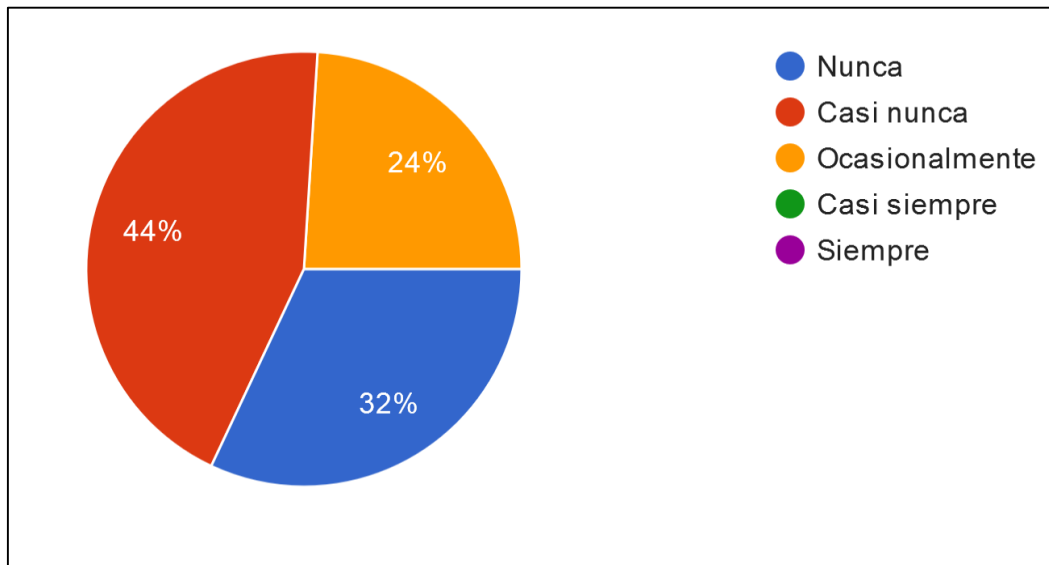
Los resultados nos permiten evidenciar que el 52% de los encuestados ocasionalmente realizan pausas activas o tienen momentos de descanso durante el desarrollo de su actividad laboral, el 16% casi nunca lo realizan, el 16% casi siempre y el 16% restante manifiesta que nunca lo hacen.

Hay que tener pleno conocimiento que en cualquier cadena de producción es de suma importancia realizar las pausas activas o tener momentos de descanso, a fin de mitigar errores, o causar hasta daños a la salud de la persona que no los realice.

Este punto es fundamental tener en cuenta para la gerencia de la microempresa que es la encargada de dar lineamientos e informar a sus trabajadores la importancia de realizar las pausas activas o momentos de descanso, esto permitirá rendir a los trabajadores de mejor manera.

Pregunta 15. ¿La incubadora le ha brindado direccionamiento técnico para reducir los riesgos laborales y los riesgos de mortalidad en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz?

Figura 15. Direccionamiento técnico para reducir riesgos



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

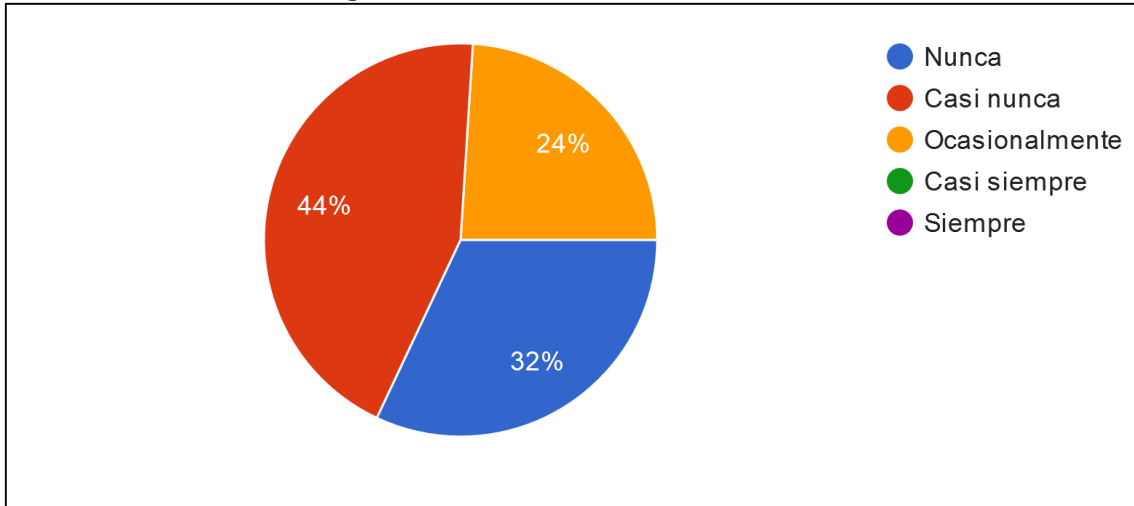
Interpretación y análisis

El 44% de los encuestados manifestó que casi nunca la incubadora le ha brindado direccionamiento técnico para reducir los riesgos laborales y los riesgos de mortalidad en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, el 32% deja constancia nunca la incubadora le ha brindado direccionamiento técnico para reducir los riesgos laborales y los riesgos de mortalidad en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz, 24% que ocasionalmente la incubadora le ha brindado direccionamiento técnico para reducir los riesgos laborales y los riesgos de mortalidad en la crianza de codornices y producción de huevos de codorniz.

Lo anteriormente analizado evidencia la ausencia en el acompañamiento de las incubadoras en el proceso productivo.

Pregunta 16. ¿Usted trabaja jornadas extensas para lograr cumplir con los tiempos de entrega de los productos?

Figura 16. Jornadas laborales extensas



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

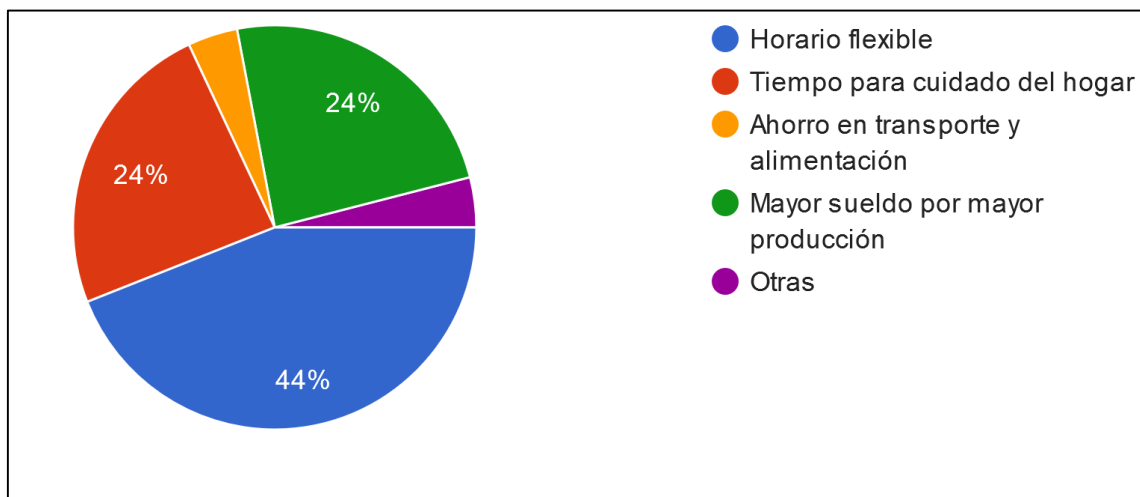
Interpretación y análisis

El 48% de los encuestados afirman que ocasionalmente trabaja jornadas extensas para lograr cumplir con los tiempos de entrega de los productos, el 28% de los encuestados siempre trabaja jornadas extensas para lograr cumplir con los tiempos de entrega de los productos y el 20% casi siempre trabaja jornadas extensas para lograr cumplir con los tiempos de entrega de los productos. Al ser una actividad económica que se realiza de manera doméstica los tiempos requeridos para la entrega de pedidos se realiza en jornadas extendidas no constantes.

A pesar de que las jornadas extendidas se dan por la demanda de la producción requerida, es necesario tener en cuenta los derechos de los trabajadores en el caso sean de estas.

Pregunta 17. Seleccione la principal ventaja que usted considera que tiene la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz.

Figura 17. Principales ventajas de la producción



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

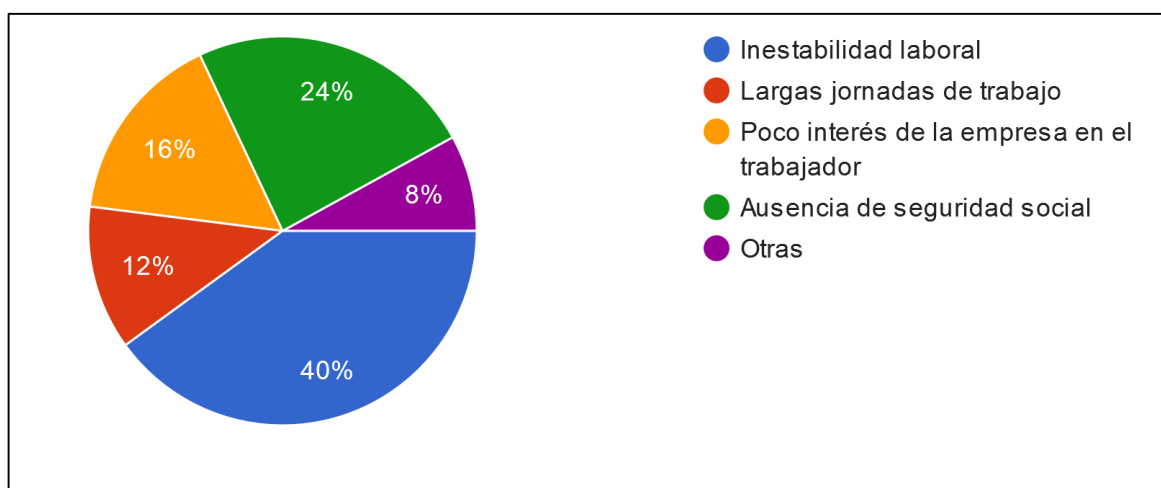
Interpretación y análisis

El análisis de esta Pregunta nos arroja como resultado que el 44% que la principal ventaja que tiene la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz para los encuestados es el horario flexible, el 48% se divide en partes iguales entre tiempo para el cuidado del hogar y mayor sueldo por mayor producción y el 8% manifiesta que es el ahorro en transporte y alimentación.

Lo que deja constancia de que se considera la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz como una actividad que no ocupa el tiempo completo y que se puede realizar de forma complementaria con otras actividades domésticas.

Pregunta 18. Seleccione la principal desventaja que usted considera que tiene la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz

Figura 18. Principales desventajas de la producción



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

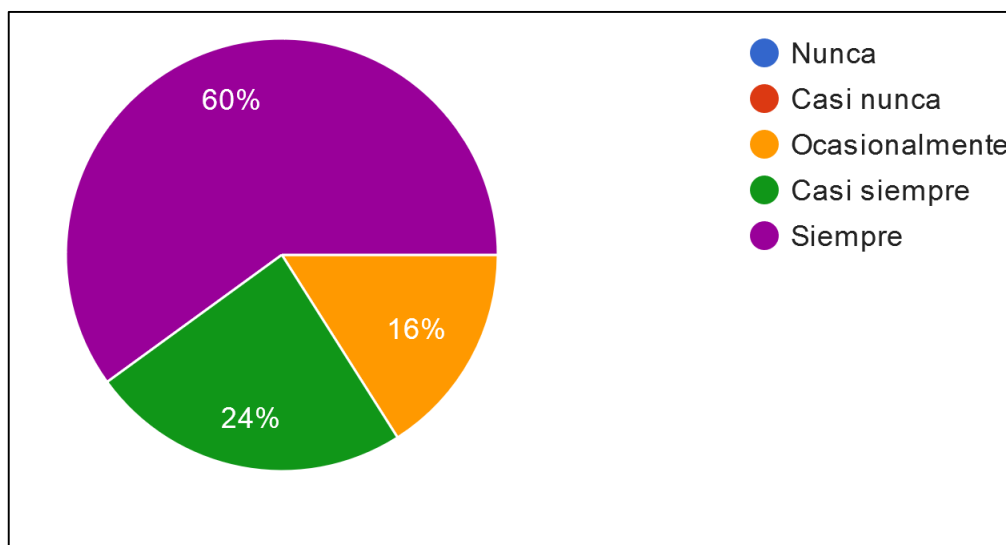
Interpretación y análisis

El 40% de los encuestados manifiesta que la principal desventaja que tiene la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz es la inestabilidad laboral, seguida en un 24% por la ausencia de seguridad social, el 16% manifiesta poco interés de la empresa en el trabajador, el 12% las largas jornadas de trabajo y al final con un 8% otras desventajas, lo que pone en manifiesto la tendencia percibida que la producción y comercialización de huevos de codorniz no es un trabajo estable.

A pesar de estos resultados, la microempresa a desarrollarse debe tener en cuenta que debe llegar a cumplirse los objetivos específicos y así podrá lograr afianzar confianza en sus trabajadores y a sus clientes externos, lo que eliminará el riesgo de la inestabilidad laboral.

Pregunta 19. ¿Considera que es beneficioso recibir una remuneración con base a la producción de huevos de codorniz?

Figura 19. Remuneración en base a la producción



Fuente: Encuesta de estudio de mercado

Elaborado por: Alejandra Terán

Interpretación y análisis

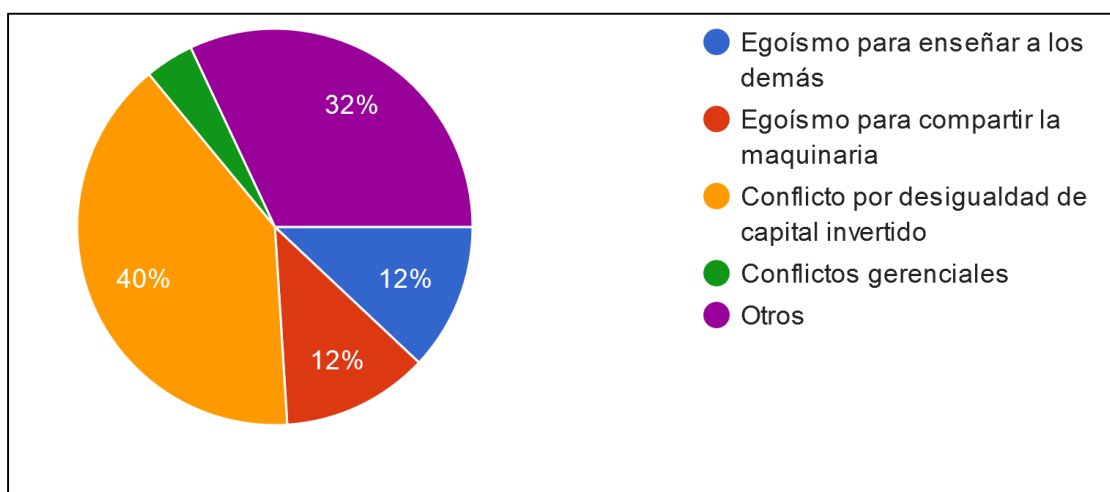
El 60% de los encuestados manifestó que siempre es beneficioso recibir una remuneración con base a la producción de huevos de codorniz, el 24% que nunca es beneficioso recibir una remuneración con base a la producción de huevos de codorniz, y tan solo el 16% manifiesta que ocasionalmente es beneficioso recibir una remuneración con base a la producción de huevos de codorniz.

Esta respuesta puede ser generada por la percepción de que a mayor producción mayor ganancia, sin considerar los costos de producción incurridos.

A pesar de estos criterios, se debe tener en cuenta que siempre que haya una buena rentabilidad debería manifestarse hacia los trabajadores en una remuneración permanente.

Pregunta 20. Mencione las desventajas de conformar una microempresa asociándose con otros productores y comercializadores de huevos de codorniz

Figura 20. Desventajas de conformar una microempresa



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

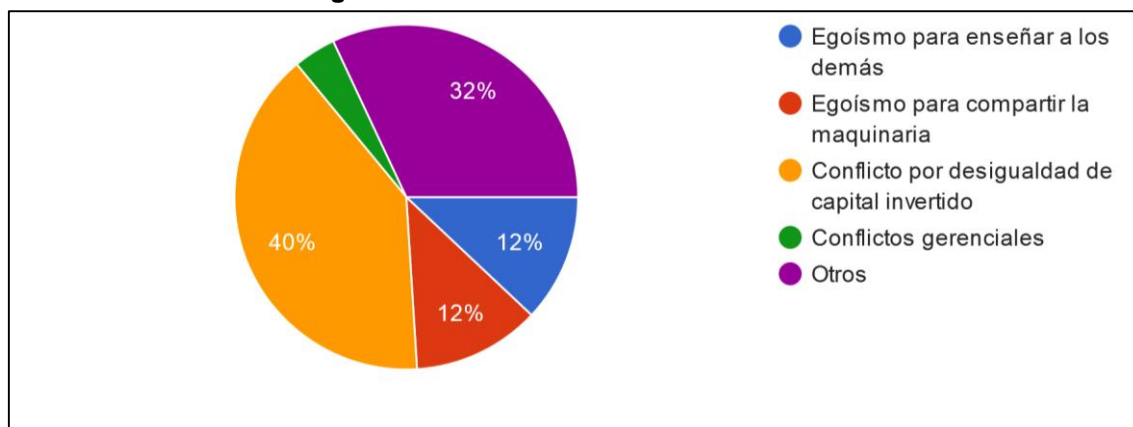
Interpretación y análisis

El 40% de los encuestados manifiestan que las desventajas de conformar una microempresa asociándose con otros productores y comercializadores de huevos de codorniz es el conflicto por desigualdades de capital invertido, el 32% menciona que serán otras desventajas, el 24% se reparte en mitades iguales entre egoísmo para compartir la maquinaria y egoísmo para enseñar a los demás. Esto evidencia la poca información de los productores en formalizar la creación de microempresas de forma cooperativa.

A pesar de experiencias vividas y referencias de este análisis, es satisfactorio el éxito alcanzado en mucho de los casos donde ha existido más de un inversionista, todo apunta que una buena estrategia puede llevar a cabo grandes objetivos, de ahí la importancia de tener un rumbo a donde ir.

Pregunta 21. Indique los beneficios que considera importantes al asociarse con otros productores y comercializadores de huevos de codorniz.

Figura 21. Beneficios de asociarse



*Fuente: Encuesta de estudio de mercado
Elaborado por: Alejandra Terán*

Interpretación y análisis

El 68% de los encuestados dijo que uno de los beneficios que considera importantes al asociarse con otros productores y comercializadores de huevos de codorniz sería la estabilidad laboral, el 12% deja constancia de sería mejorar la productividad, otro 12% que sería el crecimiento profesional y social y el 8% indica que el beneficio más importante sería poder incluirse en la seguridad social.

Esto evidencia la necesidad de las personas que producen solas de tener una estabilidad laboral para mejorar su calidad de vida, al no ser imperante o mandatorio de la asociación, siempre existirá ventajas y desventajas, lo importante es saber determinar los procesos a seguir en la producción con el capital adecuado, trabajadores de ser el caso necesarios.

4.2 La Demanda

Establecer las necesidades y requerimientos de los clientes en relación a la comercialización de codornices y huevos de codorniz, esto es de suma importancia, con estrategias, objetivos específicos plasmados con una interrelación de cada uno de sus procesos de producción.

4.2.1 Objetivos

Determinar la demanda potencial de nuestro mercado meta, la frecuencia con que adquieren nuestros productos y los precios que están dispuestos a pagar para determinar el precio más conveniente.

4.2.2 Variables

Frecuencia de compra

Precios

Necesidades insatisfechas

4.2.3 Área del mercado

El principal mercado para la producción de codornices de postura será la ciudad de Ibarra. En un principio se ofertará la mayor parte de los productos a los comerciantes, luego se aplicará estrategias de distribución para impulsar a que las familias produzcan de manera artesanal los huevos de codorniz, aprovechando la tendencia actual de obtener los alimentos en huertos familiares en los hogares. Al carecer de una asociación de productores de huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra el mercado meta estará constituido por el registro de compradores de balanceados para codorniz en la Distribuidora de alimentos Balanceados Avestruz de la ciudad de Ibarra, que se encuentre dentro de la población económicamente activa.

4.2.4 Comportamiento histórico de la demanda

Debido a que no existen datos históricos sobre la producción de huevos de codorniz, Según Chicaiza F. (2010), manifiesta que: “se toma la información proporcionada por los productores, que afirmaron que existe una tasa de crecimiento del 2% anual, con un cuidado adecuado, las hembras deben poner 200 huevos en su primer año de postura”.

Tabla 1 Proyección

Ciudad	Nº de Productores	Consumo de codornices juveniles promedio 2019	Oferta de codornices en la ciudad de Ibarra	Oferta proyectada año 1
Ibarra	60	272	16,300.00	15,600.00

Elaborado por: Alejandra Terán

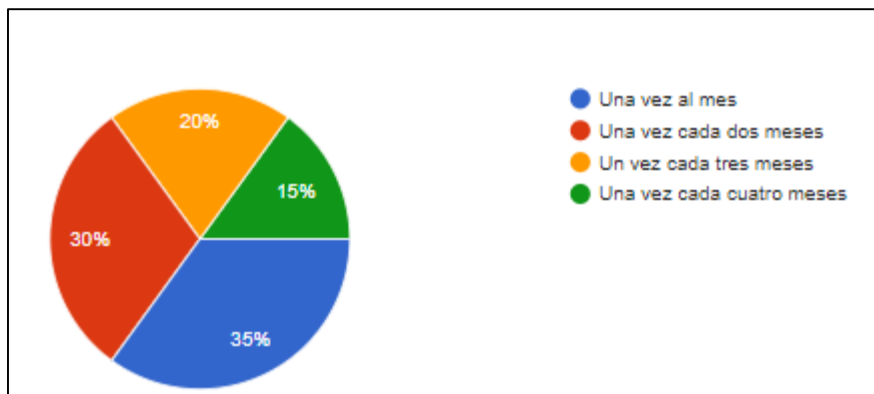
4.2.5 Proyección de la demanda

Encuestas aplicadas a los consumidores

Las encuestas realizadas a continuación se han realizado a la base de datos de compradores de la Distribuidora de Balanceados Avestruz de la ciudad de Ibarra que han comprado en el último año alimento para codornices, que son 60 referencias que han asistido de manera presencial a su almacén de distribución.

1. ¿Con qué frecuencia usted compra codornices juveniles para postura?

Figura 22. Frecuencia de compra

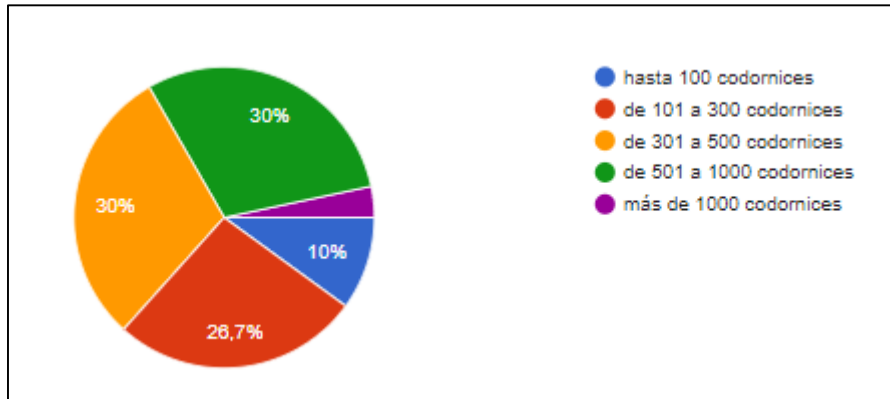


Fuente: Encuesta a los consumidores
Elaborado por: Alejandra Terán

El 35% de los encuestados manifiestan que adquieren codornices para renovar sus lotes de postura cada mes, seguido por un 30% que indica que adquieren codornices una vez cada dos veces, lo que se acerca al 65% del total de encuestados, esta periodicidad les da una ventaja a las ventas proyectadas de la empresa.

2. ¿Cuántas codornices compra en la frecuencia indicada?

Figura 23. Compra de codornices

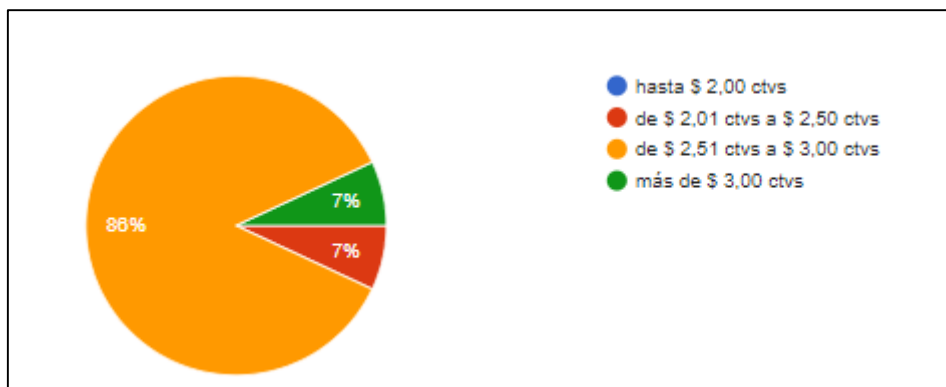


Fuente: Encuesta a los consumidores
Elaborado por: Alejandra Terán

En el análisis de la información recolectada podemos evidenciar que alrededor del 60% de los criadores de codornices identificados manifiestan que cada vez que adquieren codornices juveniles de postura lo realizan entre 301 y 1000 codornices.

3. ¿Cuánto paga usualmente por cada codorniz de postura que adquiere?

Figura 24. Precio de codorniz

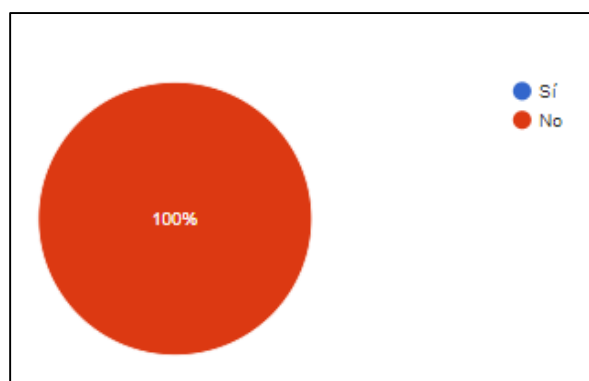


Fuente: Encuesta a los consumidores
Elaborado por: Alejandra Terán

En referencia al precio que pagan usualmente los productores de huevos de codorniz encuestados, el 86% manifiestan que pagan entre 2,51 dólares y 3,00 dólares. Siendo el precio promedio de 2,80 dólares.

4. ¿Usted adquiere las codornices para su negocio en la ciudad de Ibarra?

Figura 25. Fines de adquirir las codornices



Fuente: Encuesta a los consumidores

Elaborado por: Alejandra Terán

En referencia a si existe una incubadora de codornices en la ciudad de Ibarra, el 100% de los encuestados manifiestan que adquieren las codornices juveniles fuera de la ciudad de Ibarra.

4.3 La Oferta

4.3.1 Listado de proveedores

El mayor proveedor de los insumos, para la crianza e incubación de codornices a nivel nacional son las empresas de alimentos balanceados PRONACA Y BIOALIMENTAR, que tienen distribución a nivel nacional, en la ciudad de Ibarra se puede obtener varios precios por la competencia que existe entre las dos empresas tenemos la opción de elegir los mejores precios.

4.3.2 Régimen del mercado

El mercado para la producción de codornices juveniles para postura se rige por la libre oferta y demanda. Al ser Ibarra una ciudad que no cuenta con una incubadora propia se estima generar una expansión rápida de nuestro proyecto.

4.3.3 Variables de la oferta

Precio

Producción

4.3.4 Comportamiento histórico de la oferta

Con base a la encuesta realizada a los clientes presenciales que adquirieron alimento balanceado en el distribuidor de alimentos para animales de corral Avestruz, se ha determinado que en la ciudad de Ibarra no se cuenta con una empresa que brinde los productos de codornices juveniles para postura.

Los encuestados manifestaron que sus codornices para postura provienen de Santo Domingo de los Tsáchilas y de Puenbo, ocasionando que los criadores de codornices y productores de huevos de codorniz incurran en más gastos para poder transportar a los animales hasta su destino final, lo que incrementan los costos de producción de sus huevos.

4.3.5 Proyección de la oferta

Considerando que seremos los únicos productores en la ciudad de Ibarra y nos facilitara ser competitivos en costos en relación a la competencia se ha realizado la proyección de la oferta con base a nuestra capacidad instalada del proyecto que iniciará con 15,600 codornices y se incrementará anualmente un 2%.

4.3.6 Determinación de la demanda insatisfecha

Tabla 2. Determinación de la demanda

Año	Demanda Proyectada de codornices	Oferta Planeada de Codornices	Insatisfecha
2019	16,300.00	15,600.00	700.00
2020	16,626.00	15,912.00	714.00
2021	16,958.52	16,230.24	728.28
2022	17,297.69	16,554.84	742.85
2023	17,643.64	16,885.94	757.70
2024	17,996.52	17,223.66	772.86

Elaborado por: Alejandra Terán

4.3.7 Determinación del mercado objetivo.

El principal mercado en el cual se ha enfocado nuestro proyecto es la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura. Inicialmente se ofertará la mayor parte de los productos a los productores de huevos de codorniz previamente identificados (60), luego se motivará a las familias mediante estrategias de distribución directa en barrios residenciales de la ciudad. El mercado meta estará constituido por toda la población de la ciudad de Ibarra, que gusten del consumo de alimentos sanos como son los huevos de codorniz y que básicamente se encuentren dentro de la Población Económicamente Activa.

Tabla 3. Mercado objetivo

Año	Población proyectada
2019	160.188

Elaborado por: Alejandra Terán

Con el dato anterior se determinó la población económicamente activa, que es en base a la misma fuente, aproximadamente el 40% de la población total, así se tiene 64.075.20, el cual vendría ser el mercado meta.

4.4 Los Precios

4.4.1 Precios existentes en el mercado

Con base a la información recolectada de la encuesta a los productores de huevos de codorniz los precios de mercado se encuentran en alrededor de 3 dólares y considerando que muchos de los productores no incluyen los costos de transportación adicionales al precio de la codorniz de seis semanas.

4.5 La Comercialización

4.5.1 Selección de los canales de comercialización

La comercialización se la realizará de manera planificada con un cronograma de visitas a las granjas artesanales, a las tiendas de expendio de alimentos balanceados, tiendas de mascotas, y ferias locales de animales en la ciudad de Ibarra y cantones adyacentes.

Se ha planificado que el valor agregado es la entrega sin costo en el lugar de producción y nuestro elemento diferenciador será la asistencia técnica puerta a puerta.

4.5.2 Tipo de promoción y publicidad

Se realizará promoción personalizada desde nuestro vendedor de manera directa las granjas artesanales, a las tiendas de expendio de alimentos balanceados, tiendas de mascotas, y ferias locales de animales en la ciudad de Ibarra y cantones adyacentes, así como también mediante redes sociales de acceso gratuito.

4.6 Estudio Técnico

4.6.1 Estudio del Tamaño

Según Baca Urbina (2001), el objetivo de este estudio es determinar la localización y ubicación óptimas del proyecto, de acuerdo a las características de los recursos; esta fase del proyecto corresponde al análisis de factibilidad tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse en forma adecuada para lograr que el proyecto a implantar tenga éxito, es decir trabajar con información confiable y adecuada, porque de lo contrario se corre el riesgo de tener dificultades posteriores.

4.6.1.1 Capacidad del proyecto

Analizando la inversión y la infraestructura instalada se determina que la microempresa de incubación de codornices será capaz de 2200 codornices de manera simultánea en sus diferentes fases de crecimiento desde la eclosión hasta su venta a las seis semanas de vida para iniciar su vida reproductiva.

Se producirán 109500 huevos de codorniz anuales, de los cuales se escogerán 15600 para su incubación en una periodicidad de 300 semanales y 93900 se comercializarán al por mayor y menor en el mercado local.

Se incubarán 1500 huevos de manera simultánea, y se estima una producción de 15600 codornices en edad madura para reproducción que se comercializarán en lotes de 300 codornices semanales.

4.6.1.2 Factores que condicionan el tamaño del proyecto

Entre los factores que condicionan el proyecto se considera de manera directa a la demanda local, debido a que la población no se ha visto motivada en la producción de este tipo de aves de corral.

Otro de los factores condicionantes primordiales es el valor de la inversión inicial, que es codependiente del espacio que necesita cada codorniz para mantener una vida reproductiva óptima.

4.6.1.3 Tamaño óptimo del proyecto

El tamaño óptimo del proyecto se definió con base a las encuestas de demanda en la que se identificó que existe un 93% de demanda insatisfecha, lo que significa una oferta escasa.

Adicional se identificó que los productores actuales en la ciudad de Ibarra tienden a expandir su producción de manera artesanal sin guía técnica que les permita mejorar sus procesos productivos.

Por lo que para el año 1 se trabajará en su capacidad máxima con incubación de 2200 codornices de manera simultánea y se producirán 109500 huevos de codorniz anuales, de los cuales se escogerán 15600 para su incubación en una periodicidad de 300 semanales y 93900 se comercializarán al por mayor y menor en el mercado local, con un crecimiento proyectado del 5% para cada año adicional.

4.6.2 Estudio de Localización

Definir la proximidad y disponibilidad del mercado y las materias primas más apropiados para la ubicación de la empresa.

4.6.2.1 Proximidad y disponibilidad del mercado y las materias primas

Los insumos que se necesitan para la producción de codornices en etapa reproductiva y como producto adicional, huevos de codorniz es: balanceado, agua, vitaminas, cajas de cartón. El alimento balanceado para codornices es el insumo que más se usa en la producción de codornices. Las principales distribuidoras de alimentos balanceados para

animales de granja se encuentran en la ciudad de Ibarra, las vitaminas también se pueden conseguir en los mismos lugares de expendio que se encuentran no a más de 15 minutos de la locación de la planta de incubación y producción.

Lista de Proveedores de acuerdo a la similitud de sus productos con los de este trabajo:

Distribuidora PRONACA – Distribuidora Zona Norte Ibarra

Bioalimentar – vendedor provincia de Imbabura - Ibarra

4.6.2.2 Medios de transporte

Existen una línea de transporte público que conecta a El Ejido de Caranqui con el centro de la ciudad, el acceso principal al terreno cuenta con vías asfaltadas y luego se conecta con el barrio Caranqui al este y con el barrio Santo Domingo de San Antonio de Ibarra al oeste teniendo las vías adoquinadas en su totalidad. El transporte que existe en el entorno es variado y es mucho más económico transportar la materia prima ya que se encuentra en una parte central de la ciudad de Ibarra. Para el transporte del producto se utilizará una camioneta acoplada con una estructura adecuada para la óptima entrega del producto.

4.6.2.3 Disponibilidad de servicios públicos

La locación del proyecto cuenta con el acceso de servicios básicos: agua, energía eléctrica y línea telefónica. La política del Ilustre Municipio de Ibarra mantiene el acceso de todas las parroquias urbanas a todos los servicios básicos, el barrio El Ejido de Caranqui, lugar donde estará ubicado el proyecto es parte de un barrio con tarifa de servicios básicos residencial, a pesar de que se encuentra rodeada de terrenos agrícolas.

4.6.2.4 Definición de la mano de obra que requiere el proyecto

La incubación de codornices requiere un manejo de personal calificado con instrucción menor, de manera detallada se podría considerar:

Perfil de mano de obra no calificada:

- Predisposición del manejo de animales de corral.
- Buen estado físico y condiciones para trabajar con la destreza necesaria para la fragilidad requerida para nuestros productos.

Perfil de la mano de obra calificada:

- Técnico agropecuario / veterinaria
- Ética profesional.

La mano de obra utilizada para el desarrollo de este proyecto debe residir en la ciudad de Ibarra, se capacitará personal bachiller en técnico agropecuario.

Mano de obra de inicial

Dos técnicos que no necesariamente tengan conocimientos previos de manejo de codornices, pero si conocimientos básicos de animales de corral.

4.6.2.5 Análisis de micro localización

Para la realización de este proyecto se ha considerado ubicar la matriz en un terreno disponible propiedad de la inversionista ubicada en el anillo vial de la ciudad de Ibarra en el barrio de El Ejido de Caranqui, para establecer la micro localización se han tomado en cuenta varios factores locacionales.

Tabla 4. Método cualitativo por puntos para determinar la ubicación de la planta

Factores	Clima	Infraestructura	Cercanía a clientes	Acceso a servicios básicos	Vías de acceso	Total
Pesos relativos	20%	20%	20%	20%	20%	100%
Sector Piman, vía Yuracruz, clima cálido	5	2	3	1	2	13.00
Sector El Ejido de Caranqui, anillo vial, acceso asfaltado	3	5	5	5	5	23.00
Calificación						
Sector Piman	1	0.4	0.6	0.2	0.4	2.60
Sector El Ejido de Caranqui	0.6	1	1	1	1	4.60

Elaborado por: Alejandra Terán

Se elige la opción 2 por las ventajas que se indican, siendo un punto fuerte las vías de acceso y el acceso a los servicios básicos. El tiempo de transporte de los insumos y los costos que esto incurre, así como también la cercanía al centro de la ciudad para la distribución de los productos que incrementaría el costo de producción.

4.6.3 Ingeniería del Proyecto

En este acápite se presenta una descripción simplificada del proceso productivo, empleando diagramas de flujo que permiten visualizar la interrelación de las áreas.

4.6.3.1 Procesos de producción

El proceso de producción de codornices de postura y huevos de codorniz está conformado por los siguientes subprocesos: incubación, producción y control de calidad y comercialización. En el siguiente diagrama es posible apreciar la interrelación existente entre cada uno de ellos.

Diagrama de flujo del proceso productivo para la producción de codornices de postura y huevos de codorniz

Figura 26. Diagrama de Flujo



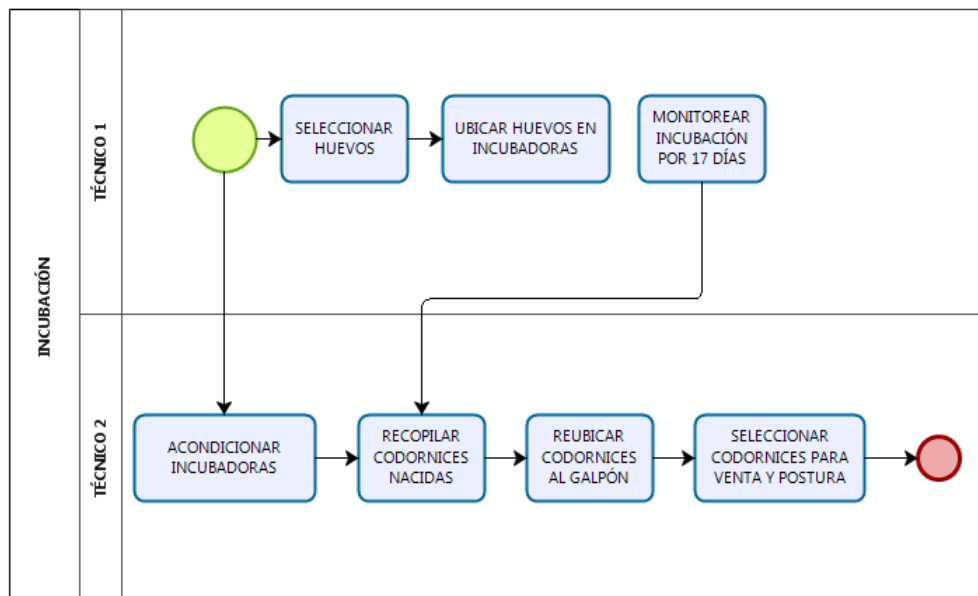
Elaborado por: Alejandra Terán

4.6.3.2 Flujogramas de los procesos de producción

A continuación, se presentan los diagramas de flujo y la descripción narrativa de cada subproceso para la producción de codornices de postura y huevos de codorniz. Sin embargo, cabe mencionar que estos subprocesos son básicos y se han definido con el propósito de estandarizar inicialmente este proceso productivo, existiendo la posibilidad de que a medida que el proyecto se ejecute, se identifiquen nuevos subprocesos o se determine la necesidad de detallar y especificar más cada uno.

Subproceso: Incubación

Figura 27. Diagrama de flujo subproceso Incubación



Elaborado por: Alejandra Terán

El proceso de incubación inicia con la recepción de los huevos fértiles en la primera ocasión desde el proveedor externo de nuestra materia prima.

Desde la colocación de los huevos fértiles en la incubadora hasta su nacimiento, el periodo de las codornices es de 17 a 18 días. Y desde su nacimiento hasta el inicio de la etapa de postura constante es de 6 semanas.

Por lo expuesto se iniciará con 300 codornices hembras juveniles de seis semanas y 100 machos reproductores. La proporción recomendada para una alta fertilidad es de 1 macho por cada 3 hembras. Para la producción de huevos no fértiles la proporción recomendada para mitigar el estrés de la hembra y motivar la postura es de 1 macho por cada 10 hembras, esta proporción obedece a que el macho con su canto estimula la postura de las hembras, de un huevo cada 22 horas. Para los próximos lotes de incubación se debe realizar los procesos de cuidados previos.

Para obtener una incubación exitosa se inicia en el periodo de recolección de los huevos en distintos horarios varias veces al día, con mucho cuidado por la fragilidad de su cascarón, se procede con el almacenamiento a una temperatura de 15 grados

centígrados, en una habitación aislada oscura con temperatura monitoreada por termómetros ambientales manuales.

Para tener resultados exitosos en la incubación se seleccionará los huevos con mayor tamaño, peso, sin grietas y frescos de no más de una semana antes de recolectados, 400 en cada lote de incubación. El resto de huevos continuaran a la siguiente fase: Producción y Control de Calidad para la comercialización.

Para evitar contaminación y enfermedades es importante darle relevancia a la desinfección y aseo de todas las áreas de incubación, se lavará y desinfectará profundamente la unidad de incubación después de cada uso.

Deben colocarse solamente huevos limpios, ya que los sucios son una fuente de enfermedades o infecciones. Los huevos sucios se pueden limpiar mejor con una lija fina u otros abrasivos; los huevos para incubarse no se deben lavar.

Los huevos se deben fumigar después de la recolección, pero de manera alternativa se puede fumigar dentro de las 12 horas después de haberse colocado en la incubadora. Los huevos deben voltearse cada 2 a 4 horas para prevenir que se peguen los embriones al cascarón. La hacedora no debe abrirse durante el proceso de eclosión. Si se siguen todos los procedimientos de incubación recomendados, los polluelos se pueden sacar a los 17 o 18 días de incubación.

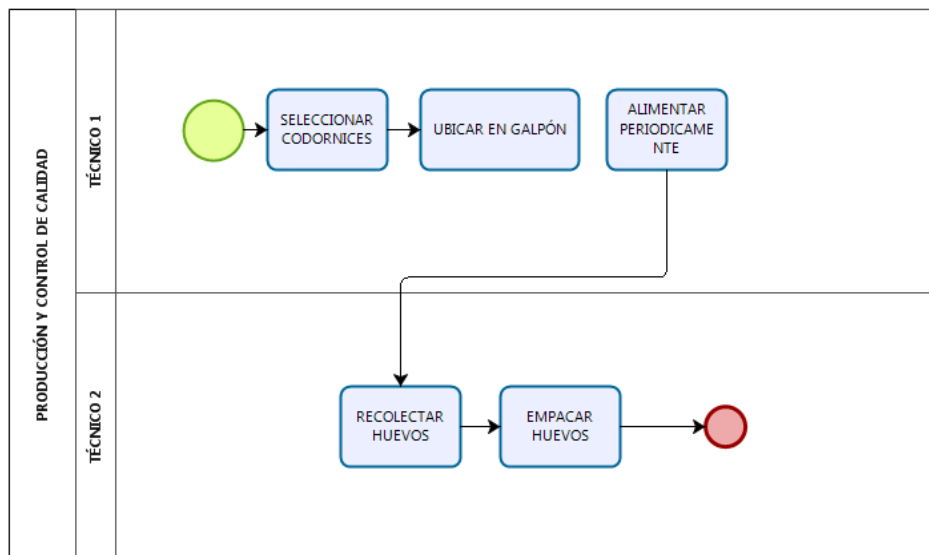
Subproceso: Producción y Control de Calidad

Con el fin de garantizar la supervivencia de los polluelos recién nacidos es muy importante las temperaturas de crianza adecuadas. Necesitan calor suplementario por alrededor de 4 semanas después del nacimiento con alrededor de 35 ° C durante la primera semana de crianza. Esta temperatura se puede disminuir en alrededor de 3.5° C a la semana hasta que los polluelos estén completamente emplumados alrededor de 4 semanas. Si no se proporciona el calor adecuado durante los primeros días del periodo de crianza, va a resultar invariablemente en una mayor mortalidad. Los polluelos tienen que estar protegidos de las corrientes de aire frías, especialmente en la noche.

Adicional se debe tener cuidados con el ahogamiento en bebederos de los polluelos, por lo cual se deberá tener una supervisión permanente y colocar bebederos automáticos que minimice estos riesgos. Las criadoras de alambre que nosotros usaremos tendrán la superficie del piso cubierta con papel periódico durante la primera semana, para prevenir lesiones en las patas.

El personal responsable del cuidado tendrá en cuenta que las codornices japonesas requieren de 14 a 18 horas de luz al día para mantener la producción de huevo y la fertilidad al máximo.

Figura 28. Diagrama de flujo subproceso Producción y Control de Calidad



Elaborado por: Alejandra Terán

Subproceso: Comercialización

Para iniciar el proceso de comercialización y ventas se generará un registro de potenciales clientes y se realizarán visitas técnicas a los probables productores para guiar y mejorar sus producciones de huevos de codorniz.

La ventaja competitiva de nuestra microempresa será la cercanía con el cliente al que se visitará de manera periódica y se facilitará guías prácticas y uso óptimo de recursos para su producción.

Se generará como producto adicional los huevos de codorniz que se comercializarán al por mayor y menor, generando ingresos adicionales que podrán dar mayor respaldo a nuestra empresa y sumar rendimientos a la inversión.

4.6.4 Análisis Organizacional

4.6.4.1 Visión

Ser una microempresa productora de codornices y huevos de codorniz para comercializar a la zona norte del país.

4.6.4.2 Misión

Ser una microempresa líder en la producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz en la zona norte de país con estándares de calidad.

4.6.4.3 Objetivos estratégicos

Objetivo General:

Satisfacer la demanda local de codornices jóvenes para postura entre los productores de huevos de codorniz de la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

Objetivos Específicos:

Lograr rentabilidad sobre la inversión realizada para la implementación de la microempresa.

Reducir los costos optimizando las compras de los insumos requeridos para la producción de codornices.

Manejar control de calidad de la producción para maximizar las ganancias y reducir los riesgos de mortalidad de las codornices incubadas en nuestra planta de producción.

4.6.4.4 Políticas

Las políticas más importantes que van a orientar las decisiones micro empresariales y que aportarán al cumplimiento de la misión y visión de la institución son:

Cada actividad desarrollada en las diferentes áreas de la microempresa, se cumplan bajo normativas legales.

Crear procedimientos de control interno en cada área y cumplir a cabalidad.

Mantener la imagen institucional dentro y fuera de los predios de la microempresa.

Tardar los pagos a proveedores y acelerar los cobros a clientes, sin dañar la imagen de la empresa.

Todo el personal estará sujeto a evaluaciones de desempeño.

Mantener un talento humano eficiente con alto espíritu de responsabilidad.

4.6.4.5 Organigrama estructural

Figura 29. Organigrama de la empresa Avestruz



Elaborado por: Alejandra Terán

4.6.4.6 Estructura funcional y operativa

Gerencia.

Principales Funciones.

Liderar un sistema administrativo funcional e integral que permita generar la máxima utilidad, optimizando costos y con un manejo eficiente de recursos.

Definir estándares para medir la eficiencia del servicio y establecer políticas de control interno.

Área de Planificación

Se encarga de proyectar y planificar la producción, los insumos requeridos y registrar las transacciones económicas de la sociedad y elaboración de estados financieros.

Principales Funciones.

Manejo y control de operaciones financieras para mantener operación es óptimas de la microempresa.

Cumplimiento de los requerimientos legales pertinentes, declaraciones de impuestos, pago a proveedores, pago de patentes, etc.

Mantener archivos y estadísticas sistematizadas de la producción, compras y ventas, ingresos y egresos de la microempresa.

Área de Producción y Control de Calidad.

Producir de manera organizada y cumpliendo los estándares de calidad para todos los productos generados por la microempresa.

Principales Funciones

Organizar recursos para ser aprovechados de manera eficiente cumpliendo con la producción planificada para cada periodo, supervisar, dirigir que las actividades productivas se cumplan de eficiente.

Supervisar que exista el total cumplimiento o las medidas de seguridad, reportar diariamente el informe de producción.

Proponer a la gerencia, alternativas para el mejoramiento de la eficiencia del proceso o la calidad de los productos, coordinar la provisión oportuna de los insumos.

Velar por los estándares de calidad, conservar en forma óptima los activos a su cargo.

Área de Ventas

Encargado de la venta y distribución de las codornices juveniles para postura y los huevos de codorniz, así como la identificación de potenciales clientes.

Principales Funciones.

Identificar y satisfacer las necesidades de los consumidores, y proponer el plan de promoción y publicidad que incluirá las distintas campañas publicitarias y la selección de los medios publicitarios óptimos para atraer a los clientes.

Determinar los canales adecuados de comercialización del producto, e informar sobre las ventas realizadas y novedades de los clientes.

Cumplir con los objetivos de venta propuesto por la sociedad, utilizar una estrategia de comercialización para tener un mejor posicionamiento firme en el mercado.

Estrategias de Comercialización.

En el campo publicitario realizar una campaña en radio y televisión local, dando a conocer la existencia de la producción local de la crianza de codornices, existirá promociones a los clientes frecuentes y dar un trato privilegiado conservando este tipo de cliente, utilizar estrategias de mercadeo, para llegar a potenciales clientes.

4.6.5 Análisis legal

4.6.5.1 Marco Legal vigente y relativo al Proyecto

Basado en el análisis de las posibles formas societarias para llevar a cabo el proyecto, se ha determinado la que mejor se ajusta a la idea del giro del negocio es una compañía de responsabilidad limitada, siendo la principal ventaja la de requerir un capital menor para su constitución jurídica legal.

Por lo que, el proyecto para la conformación de la microempresa dedicada a la comercialización microempresa incubadora de producción y comercialización de codornices y huevos de codorniz en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

La microempresa estará constituida por un solo inversionista, el cual deberá tener el capital para los bienes muebles, inmuebles y pago de remuneraciones al personal que contratará.

Características de la microempresa.

El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma. El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.

Ventajas de la microempresa

Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.

Proceso de constitución legal de la empresa

Realizar la escritura pública de constitución de la compañía.

Solicitar la aprobación en la Superintendencia de Compañías.

Depositar la suma de USD 2.000 en una cuenta bancaria.

Toda actividad económica puede desarrollar su actividad como Empresa civil, para lo cual se necesita llenar el estatuto de constitución y legalizarlo ante un Juez de lo Civil o Notario Público.

Para su funcionamiento debe contar con los siguientes requisitos: RUC y patente para empresas permanentes. Para el funcionamiento, todas las empresas deben cumplir con los requisitos básicos, sean éstas de derecho o, de hecho.

Requisitos para el funcionamiento de una microempresa y permisos correspondientes.

Registro Único de Contribuyentes

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador. El plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad y llenar el formulario. Para las empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía, copia de la cédula del representante legal y llenar el formulario. La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya: cambiado de actividad económica, cambiado de domicilio, cesado su actividad, aumentado o disminuido el capital.

Requisitos para la Obtención de la Patente Municipal.

Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipal, se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

Tiempo: De inmediato despacho a través de la ventanilla de recaudación.

Requisitos: En caso de inscripción para obtener la Patente Jurídica por primera vez, se debe presentar la siguiente documentación.

Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia

Escritura de constitución de la compañía original y copia

Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías

Copias de la cédula de ciudadanía.

Una vez creada la patente, el interesado deberá acercarse a partir del 2 de enero de cada año a la Administración Zonal respectiva para cancelar el valor anual fijado; así mismo, para todo trámite deberá presentar el certificado de votación de acuerdo a la Ley de Elecciones.

Organismos Reguladores y de Apoyo.

Existen varios organismos que regulan y apoyan a la microempresa, entre los principales se menciona los siguientes:

Servicio de Rentas Internas (SRI).

El SRI es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos. Para ello cuenta con las siguientes facultades:

Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.

Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.

Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.

Aplicar sanciones.

Los impuestos que administra y recauda el SRI son:

Impuesto a la Renta.

Impuesto al Valor Agregado.

Impuesto a los Consumos Especiales.

Impuesto a la Propiedad de Vehículos.

Superintendencia de Compañías de Ecuador.

La Superintendencia de Compañías tiene la misión de controlar y fortalecer la actividad societaria y propiciar su desarrollo. La misión de control se la realiza a través

de un servicio ágil, eficiente y proactivo, apoyando al desarrollo del sector productivo de la economía y del mercado de valores.

Bancos y entidades financieras

Instituciones financieras de fomento y desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social, cuya finalidad es otorgar crédito a los pequeños y medianos productores, incluida la microempresa.

4.7 Estudio Económico

4.7.1 Estudio Financiero

4.7.1.1 Presupuesto de inversiones

En las tablas que se presentan a continuación se muestra un detalle de los activos requeridos para la producción y comercialización de codornices jóvenes de postura y huevos de codorniz.

Presupuesto de inversión activos fijos tangibles

El presupuesto de inversiones controla las inversiones en activos fijos con el objeto de proveer las condiciones necesarias para que la empresa pueda llevar a cabo sus actividades (Ruiz & Gómez, 1995), a continuación, se detallan los activos fijos necesarios para producir y comercializar codornices de postura y huevos de codorniz.

Tabla 5. Inversión activos fijos tangibles

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículos			
Camioneta	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Subtotal vehículos		\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Muebles y enures			
Escritorio	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Sillas	6	\$ 35,00	\$ 210,00

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Archivador	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Mesa para selección y empaquetado	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Jaulas para recolección de huevos	4	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Incubadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Subtotal muebles y enseres		\$ 1.075,00	\$ 2.840,00
Equipos de computación y software			
Computadora	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Impresora	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Subtotal equipos de computación y software		\$ 500,00	\$ 1.300,00
Equipo de oficina			
Suministros de oficina	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Teléfono fijo	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Subtotal equipo de oficina		\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES		\$ 16.655,00	\$ 19.220,00
Galpón	1	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES			\$ 32.220,00

Elaborado por: Alejandra Terán

La depreciación es un mecanismo con el que se distribuye el valor de un activo fijo a lo largo de su vida útil, la depreciación se origina por el desgaste, deterioro normal u obsolescencia de un bien (Del Pilar Blanco, Bonilla, Díaz Flórez, / Obando, 2005)

Valor residual es el valor que tiene un activo fijo al final de su vida útil, considerando su uso (Arteaga / Eyner, 2017).

Presupuesto de inversión activos fijos intangibles

Tabla 6. Inversión activos fijos intangibles

INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE	VALOR UNITARIO
Gastos de organización	
Constitución	\$ 414,94
Patente municipal	\$ 50,00
Total gastos de organización	\$ 464,94
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	\$ 464,94

Elaborado por: Alejandra Terán

Presupuesto de inversión total activos fijos

Tabla 7. Inversión total en activos fijos

INVERSIÓN TOTAL DE ACTIVOS	
Activos fijos tangibles	\$ 32.220,00
Activos fijos intangibles	\$ 464,94
TOTAL DE INVERSIÓN EN ACTIVOS	\$ 32.684,94

Elaborado por: Alejandra Terán

La inversión necesaria en activos fijos para poner en marcha el proyecto asciende a 45.824,94 dólares.

A continuación, se detalla la depreciación y el valor residual de los activos fijos a emplearse para producir y comercializar el producto.

El valor residual que manejaremos para Maquinaria, enseres y Equipos de computación será del 10% del valor del activo; para los vehículos se manejará un 20% como el valor residual.

Tabla 8 Detalle de depreciación y valor residual

DESCRIPCIÓN	TOTAL	TASA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL
Vehículos	15.000	20%	3.000	250	5	-
Muebles y enseres	2.840	10%	284	24	10	1.420
Equipos de computación y software	1.300	33%	429	36	5	-
Equipos de oficina	80	33%	26	2	5	-
TOTAL	\$19.220		\$3.739	\$312		\$1.420

Elaborado por: Alejandra Terán

Al considerar que el valor depreciable de los activos fijos es su costo menos el valor residual, la depreciación anual de los activos fijos asciende a 3.668 dólares.

La amortización del activo fijo intangible es la distribución de un gasto en el tiempo en la medida que contribuye a generar renta.

A continuación, se detallan la amortización de los activos fijos intangibles a utilizarse para poner en marcha el plan de negocios.

Tabla 9. Detalle de amortización

DESCRIPCIÓN	TOTAL	TASA DE AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL	AMORTIZACIÓN MENSUAL
Gastos de organización	\$ 464.94	20%	\$ 92.99	\$ 7.75
TOTAL	\$ 464.94		\$ 92.99	\$ 7.75

Elaborado por: Alejandra Terán

La amortización anual de los activos fijos intangibles asciende a 7,75 dólares

4.1.1.1 Costos del proyecto

En las tablas que se muestran a continuación se detallan los costos variables y costos fijos del proyecto. Los costos variables tienen una relación directa con el volumen de producción; mientras que los fijos permanecen constantes independientemente del volumen de unidades producidas.

Costos variables

Tabla 10. Costo de materia prima para producción mensual

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN								
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	COSTO DE PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN REAL DIARIA	PRODUCCIÓN REAL MENSUAL	PRODUCCIÓN REAL ANUAL	COSTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL
Codornices juveniles 6 semanas				0,46	81	2.443	29.314	\$1.131
Balanceado	Kg	0,63	0,58	0,36				-
Vitaminas y Antibióticos	Kg	0,01	9,00	0,09				-
Ropa de trabajo, guantes y mascarillas, botas	kit	1,00	0,01	0,01				-
Cajas de empaque y transporte	U	0,05	0,10	0,01				-
Huevos de codorniz				0,03	1.140	34.200	410.400	\$923
Balanceado	Kg	0,02	0,58	0,01				-
Vitaminas y Antibióticos}	Gr	0,09	0,05	0,00				-
Ropa de trabajo, guantes y mascarillas, botas	kit	1,00	0,00	0,00				-
Envases de cartón	U	0,05	0,20	0,01				-
UNIDADES PRODUCIDAS Y COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN						36.643	439.714	\$2.054

Elaborado por: Alejandra Terán

Materias primas e insumos; el costo de producir 600 codornices de postura semanales y 1200 huevos de codorniz diarios se registra en 2.054,14 dólares, el primer año del proyecto se producirá con un costo de 24.649.65 dólares.

A continuación, se presenta el costo de la mano de obra requerida para la puesta en marcha de la empresa de producción y comercialización de prendas de vestir.

Tabla 11. Costo de mano de obra

Nº	CARGO	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL ANUAL POR EMPLEADO	TOTAL ANUAL
2	Personal operativo producción	400	\$4.800,00	\$400,00	\$400,00	\$535,20	\$400,00	\$200,00	\$6.735,20	\$13.470,40
1	Responsable Planificación Producción	450	\$5.400,00	\$450,00	\$400,00	\$602,10	\$450,00	\$225,00	\$7.527,10	\$ 7.527,10
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA PERSONAL OPERATIVO										\$20.997,50
1	Gerente	600	\$7.200,00	\$600,00	\$400,00	\$802,80	\$600,00	\$300,00	\$9.902,80	\$ 9.902,80
1	Asistente Planificación	400	\$4.800,00	\$400,00	\$400,00	\$535,20	\$400,00	\$200,00	\$6.735,20	\$ 6.735,20
1	Vendedor	450	\$5.400,00	\$450,00	\$400,00	\$602,10	\$450,00	\$225,00	\$7.527,10	\$ 7.527,10
TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA PERSONAL ADMINISTRATIVO										\$24.165,10

Elaborado por: Alejandra Terán

Mano de obra directa: el pago se realizará de forma mensual a los dos técnicos de operaciones, el primer año asciende a 13.470,40 dólares.

El resumen de costos variables de producir 600 codornices de postura semanales y 1200 huevos de codorniz diarios se representa en la tabla:

Tabla 12. Costos variables del proyecto

COSTOS VARIABLES		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Insumos - materia prima directa	\$2,054.14	\$ 24,649.65
Mano de obra directa	\$1,122.53	\$ 13,470.40
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$3,176.67	\$ 38,120.05

Elaborado por: Alejandra Terán

Costos fijos

Los costos fijos permanecen constantes y son independientes al volumen de producción. Los Costos indirectos de fabricación están constituidos por la mano de obra del jefe de producción que se registra por 7.527,10 dólares anual. La depreciación anual de activos fijos por 3.000,00 dólares. El pago de servicios básicos por un estimado anual de 360 dólares y el mantenimiento de las jaulas y las incubadoras que representará anualmente alrededor de 100 dólares.

Los gastos de administración bordean los 24.997,49 dólares que incluyen los sueldos de la gerencia y el asistente de producción, por 24.165,10 dólares anuales, considera también la depreciación de los activos que se utilizan en el área administrativa por 739,40 dólares y la amortización de intangibles necesarios para la constitución de la empresa por 92,99 dólares.

Finalmente, los gastos de publicidad y marketing por 600 dólares anuales, el resumen de costos fijos se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 13. Detalle de costos fijos

COSTOS FIJOS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Costos indirectos de producción		
Servicios básicos	\$30,00	\$360,00
Mantenimiento incubadora y jaulas	\$20,00	\$100,00
Mano de obra indirecta	\$627,26	\$ 7.527,10
Depreciación	\$ 311,62	\$ 3.000,00
Total costos indirectos de producción	\$ 988,88	\$10.987,10
Gastos de administración		
Sueldos	\$2.013,76	\$24.165,10
Amortización de intangibles	\$7,75	\$92,99
Depreciación	\$ 61,62	\$739,40
Total gastos de administración	\$2.083,12	\$24.997,49

COSTOS FIJOS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
		Gastos de ventas
Publicidad y marketing	\$50,00	\$600,00
Total gastos de ventas	\$50,00	\$600,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$3.122,00	\$36.584,59

Elaborado por: Alejandra Terán

El costo total (costo variable + costo fijo) de producción de 29.314 codornices de seis semanas para postura y de 410.400 huevos de codorniz, suma 74.704,64 dólares. Con base a lo expuesto el costo unitario de cada codorniz de seis semanas es de 1.63 dólares y cada huevo de codorniz por 0.04 centavos y el precio total con un margen de 72% y 50% respectivamente, define un precio de mercado de 2,80 y 0,06 dólares.

Tabla 14. Costo total de producción

COSTO TOTAL	Anual
Costos variables	38,120.05
Costos fijos	6,584.59
COSTO TOTAL	4,704.64

Elaborado por: Alejandra Terán

Tabla 15. Costo unitario de producción

Detalle	Unidades producidas anual	Costo Unitario	Margen de utilidad	Precio de venta
Codornices de 6 semanas	29,314	1.63	72%	2.80
Huevos de codorniz	410,400	0.04	50%	0.06

Elaborado por: Alejandra Terán

4.1.1.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo son los recursos que requiere la empresa en forma de activos corrientes para ejecutar la operación normal del proyecto durante un ciclo de vida productivo (Miranda Miranda, 2005)

De acuerdo a esto, se determina que la empresa requiere un capital de trabajo de \$5919.30 al mes.

Tabla 16. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
	MENSUAL	ANUAL
Costo total	\$ 6.298,67	\$74.704,64
Depreciación	\$ 311,62	\$311,62
Amortización	\$ 7,75	\$92,99
Capital de trabajo	\$ 5.979,30	\$74.300,03

Elaborado por: Alejandra Terán

La inversión total requerida para la puesta en marcha de la empresa considera los valores de activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y capital de trabajo. En la tabla a continuación se presenta un resumen de esta información.

Tabla 17. Inversión Total Requerida

INVERSIÓN TOTAL	
Activo fijo tangibles	\$ 32.220,00
Activo fijo intangible	\$ 464,94
Capital de trabajo	\$ 5.979,30
INVERSION TOTAL	\$ 38.664,24

Elaborado por: Alejandra Terán

El total de la inversión requerida es de \$ 38.664,24; de los cuales se va a solicitar un préstamo bancario (crédito productivo) por \$ 20.824,24 a 5 años plazo y con una tasa de interés anual de 8.33%. Por lo tanto, es preciso mencionar que se empleará dos fuentes de financiamiento: capital propio y préstamo bancario, tal como se observa en las tablas a continuación:

Tabla 18. Fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Capital propio	\$ 17.840,00	46%
Deuda	\$ 20.824,24	54%
TOTAL	\$ 38.664,24	100%

Elaborado por: Alejandra Terán

Tabla 19. Detalle de la amortización del préstamo

Periodos (años)	Periodos por año		Principal	Tasa nominal anual	
5	12		20.824,24	8,33%	
Meses	Deuda Inicial	Cuota de pago Mensual Fija	Intereses	Pagos al Principal	Deuda
1	20.824,24	425,54	144,55	280,98	20.543,26
2	20.543,26	425,54	142,60	282,93	20.260,33

Periodos (años)		Periodos por año		Principal	Tasa nominal anual
5		12		20.824,24	8,33%
Meses	Deuda Inicial	Cuota de pago Mensual Fija	Intereses	Pagos al Principal	Deuda
3	20.260,33	425,54	140,64	284,90	19.975,43
4	19.975,43	425,54	138,66	286,87	19.688,56
5	19.688,56	425,54	136,67	288,87	19.399,69
6	19.399,69	425,54	134,67	290,87	19.108,82
7	19.108,82	425,54	132,65	292,89	18.815,93
8	18.815,93	425,54	130,61	294,92	18.521,01
9	18.521,01	425,54	128,57	296,97	18.224,04
10	18.224,04	425,54	126,51	299,03	17.925,01
11	17.925,01	425,54	124,43	301,11	17.623,90
12	17.623,90	425,54	122,34	303,20	17.320,70
13	17.320,70	425,54	120,23	305,30	17.015,40
14	17.015,40	425,54	118,12	307,42	16.707,98
15	16.707,98	425,54	115,98	309,56	16.398,42
16	16.398,42	425,54	113,83	311,70	16.086,72
17	16.086,72	425,54	111,67	313,87	15.772,85
18	15.772,85	425,54	109,49	316,05	15.456,80
19	15.456,80	425,54	107,30	318,24	15.138,56
20	15.138,56	425,54	105,09	320,45	14.818,11
21	14.818,11	425,54	102,86	322,67	14.495,43
22	14.495,43	425,54	100,62	324,91	14.170,52
23	14.170,52	425,54	98,37	327,17	13.843,35
24	13.843,35	425,54	96,10	329,44	13.513,91
25	13.513,91	425,54	93,81	331,73	13.182,18
26	13.182,18	425,54	91,51	334,03	12.848,15
27	12.848,15	425,54	89,19	336,35	12.511,80
28	12.511,80	425,54	86,85	338,68	12.173,12
29	12.173,12	425,54	84,50	341,04	11.832,08
30	11.832,08	425,54	82,13	343,40	11.488,68
31	11.488,68	425,54	79,75	345,79	11.142,89
32	11.142,89	425,54	77,35	348,19	10.794,70
33	10.794,70	425,54	74,93	350,60	10.444,10
34	10.444,10	425,54	72,50	353,04	10.091,06
35	10.091,06	425,54	70,05	355,49	9.735,57
36	9.735,57	425,54	67,58	357,96	9.377,62
37	9.377,62	425,54	65,10	360,44	9.017,18
38	9.017,18	425,54	62,59	362,94	8.654,23
39	8.654,23	425,54	60,07	365,46	8.288,77
40	8.288,77	425,54	57,54	368,00	7.920,77
41	7.920,77	425,54	54,98	370,55	7.550,22

Periodos (años)		Periodos por año		Principal	Tasa nominal anual
5		12		20.824,24	8,33%
Meses	Deuda Inicial	Cuota de pago Mensual Fija	Intereses	Pagos al Principal	Deuda
42	7.550,22	425,54	52,41	373,13	7.177,09
43	7.177,09	425,54	49,82	375,72	6.801,38
44	6.801,38	425,54	47,21	378,32	6.423,05
45	6.423,05	425,54	44,59	380,95	6.042,10
46	6.042,10	425,54	41,94	383,59	5.658,51
47	5.658,51	425,54	39,28	386,26	5.272,25
48	5.272,25	425,54	36,60	388,94	4.883,31
49	4.883,31	425,54	33,90	391,64	4.491,67
50	4.491,67	425,54	31,18	394,36	4.097,32
51	4.097,32	425,54	28,44	397,09	3.700,22
52	3.700,22	425,54	25,69	399,85	3.300,37
53	3.300,37	425,54	22,91	402,63	2.897,74
54	2.897,74	425,54	20,12	405,42	2.492,32
55	2.492,32	425,54	17,30	408,24	2.084,08
56	2.084,08	425,54	14,47	411,07	1.673,01
57	1.673,01	425,54	11,61	413,92	1.259,09
58	1.259,09	425,54	8,74	416,80	842,29
59	842,29	425,54	5,85	419,69	422,60
60	422,60	425,54	2,93	422,60	0,00

Elaborado por: Alejandra Terán

Tabla 20. Resumen de amortización e interés del préstamo bancario

DETALLE	1	2	3	4	5
Amortización (capital)	\$3.503,54	\$3.806,79	\$ 4.136,29	\$4.494,31	\$4.883,31
Intereses (gastos financieros)	\$1.602,90	\$1.299,65	\$970,16	\$612,14	\$223,13
Cuota total (C+I)	\$5.107,44	\$5.108,44	\$5.109,44	\$5.110,44	\$5.111,44

Elaborado por: Alejandra Terán

4.1.1.3 Presupuesto de ingreso y gastos proyectado

En esta sección se presenta el presupuesto de ingresos y gastos del proyecto a 5 años, considerando un crecimiento anual de 3%.

Tabla 21. Presupuesto de Ingresos Proyectado

PRODUCTO	PRODUCCIÓN ANNUAL	PRECIO DE VENTA UNIDAD	TOTAL INGRESOS AÑO 1	TOTAL INGRESOS AÑO 2	TOTAL INGRESOS AÑO 3	TOTAL INGRESOS AÑO 4	TOTAL INGRESOS AÑO 5
Codornices juveniles 6 semanas	29314	\$2,80	\$82.080,00	\$84.542,40	\$87.078,67	\$89.691,03	\$92.381,76
Huevos de codorniz	410400	\$0,08	\$30.780,00	\$31.703,40	\$32.654,50	\$33.634,14	\$34.643,16
INGRESOS TOTALES POR AÑO			\$112.860,00	\$116.245,80	\$119.733,17	\$123.325,17	\$127.024,92

Elaborado por: Alejandra Terán

Tabla 22. Presupuesto de costos y gastos proyectado

PERIODO	1	2	3	4	5
Costos directos					
Materia prima directa	\$24.649,65	\$25.389,14	\$26.150,81	\$26.935,34	\$27.743,40
Mano de obra directa	\$13.470,40	\$13.739,81	\$14.014,60	\$14.294,90	\$14.580,79
Total costos directos	\$38.120,05	\$39.128,95	\$40.165,42	\$41.230,23	\$42.324,19
Costos indirectos de producción					
Servicios básicos	\$360,00	\$370,80	\$381,92	\$393,38	\$405,18
Mantenimiento maquinaria	\$100,00	\$103,00	\$106,09	\$109,27	\$112,55
Mano de obra indirecta	\$7.527,10	\$7.752,91	\$7.985,50	\$8.225,07	\$8.471,82
Depreciación	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00
Total costos indirectos de producción	\$10.987,10	\$11.226,71	\$11.473,51	\$11.727,72	\$11.989,55
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$49.107,15	\$50.355,66	\$51.638,93	\$52.957,95	\$54.313,74
Gastos de administración					
Sueldos	\$24.165,10	\$24.890,05	\$25.636,75	\$26.405,86	\$27.198,03
Amortización de intangibles	\$92,99	\$92,99	\$92,99	\$92,99	\$92,99
Depreciación	\$739,40	\$739,40	\$739,40	\$739,40	\$739,40
Total gastos de administración	\$24.997,49	\$25.722,44	\$26.469,14	\$27.238,25	\$28.030,42
Gasto de ventas					
Publicidad y marketing	\$600,00	\$618,00	\$636,54	\$655,64	\$675,31
Total gasto de ventas	\$600,00	\$618,00	\$636,54	\$655,64	\$675,31
GASTOS OPERATIVOS	\$25.597,49	\$26.340,44	\$27.105,68	\$27.893,88	\$28.705,73
Gastos financieros					
Gastos interés	\$1.602,90	\$1.299,65	\$970,16	\$612,14	\$223,13
GASTOS FINANCIEROS	\$1.602,90	\$1.299,65	\$970,16	\$612,14	\$223,13
COSTO TOTAL	\$76.307,54	\$77.995,75	\$79.714,77	\$81.463,97	\$83.242,60

Elaborado por: Alejandra Terán

4.1.2 Evaluación económica

4.1.2.1 Flujo de fondos

Con base en las proyecciones de ingresos y gastos detallados en las siguientes, se procedió a realizar el flujo de fondos del proyecto; asimismo se calculó el VAN y la TIR con una tasa mínima aceptable del 10%.

Tabla 23. Flujo de Fondos del Proyecto

PERIODO	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$112.860,00	\$116.245,80	\$119.733,17	\$123.325,17	\$127.024,92
Costo de ventas		\$49.107,15	\$50.355,66	\$51.638,93	\$52.957,95	\$54.313,74
Utilidad operativa		\$63.752,85	\$65.890,14	\$68.094,24	\$70.367,22	\$72.711,18
Costos de operación		\$25.597,49	\$26.340,44	\$27.105,68	\$27.893,88	\$28.705,73
Gastos financieros		\$1.602,90	\$1.299,65	\$ 970,16	\$ 612,14	\$ 223,13
Depreciación		\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00
Utilidad antes del participación		\$33.552,46	\$35.250,05	\$37.018,40	\$38.861,20	\$40.782,32
15% trabajadores		\$5.032,87	\$5.287,51	\$5.552,76	\$5.829,18	\$6.117,35
Utilidad antes de impuesto		\$28.519,59	\$29.962,54	\$31.465,64	\$33.032,02	\$34.664,97
Impuesto a la renta		\$6.274,31	\$6.591,76	\$6.922,44	\$7.267,04	\$7.626,29
Utilidad después de impuestos		\$22.245,28	\$23.370,78	\$24.543,20	\$25.764,97	\$27.038,68
Depreciación		\$ 739,40	\$ 739,40	\$ 739,40	\$ 739,40	\$ 739,40
Flujo operacional		\$21.505,88	\$22.631,38	\$23.803,80	\$25.025,57	\$26.299,28
Inversiones fijas	\$32.684,94					
Valor residual						\$1.420,00
Capital de trabajo	\$5.979,30					
Recuperación capital de trabajo						\$5.979,30
Préstamos	\$20.824,24					
Amortización		\$3.503,54	\$3.806,79	\$4.136,29	\$4.494,31	\$4.883,31
Flujo de capitals	\$(59.488,49)	\$(3.503,54)	\$(3.806,79)	\$(4.136,29)	\$(4.494,31)	\$2.515,99
FLUJO DE CAJA	\$(59.488,49)	\$18.002,34	\$18.824,59	\$19.667,51	\$20.531,27	\$28.815,27

Elaborado por: Alejandra Terán

4.1.2.2 Evaluación financiera VAN y TIR

A continuación, se presenta el cálculo del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno, empleando una tasa mínima de interés de 10%.

$$VAN = \frac{f1}{(1+i)^{n1}} + \frac{2}{(1+i)^{n2}} + \frac{f3}{(1+i)^{n3}} + \frac{f4}{(1+i)^{n4}} + \frac{f5}{(1+i)^{n5}} - I_0$$

$$VAN = \frac{18.001,34}{(1+0,1)^1} + \frac{18.824,59}{(1+0,1)^2} + \frac{19.667,51}{(1+0,1)^3} + \frac{20.531,27}{(1+0,1)^4} + \frac{28.815,27}{(1+0,1)^5} - (59.488,49)$$

$$VAN = \$19.126,42$$

Considerando que la tasa mínima aceptable de rendimiento que se le exige al proyecto es de 10% se obtiene un VAN de \$19.126,42. Por lo tanto, el proyecto debe aceptarse.

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{fn}{(1+i)^n}$$

$$0 = -59.488,49 + \frac{18.001,34}{(1+i)^1} + \frac{18.824,59}{(1+i)^2} + \frac{19.667,51}{(1+i)^3} + \frac{20.531,27}{(1+i)^4} + \frac{28.815,27}{(1+i)^5}$$

Empleando una hoja de cálculo se procedió a encontrar el valor de *i*. Dado esto, se registra un TIR de 21%.

Este porcentaje supera el valor de la tasa mínima aceptable; por lo tanto, el proyecto es rentable y debe aceptarse.

4.1.2.3 Costo promedio ponderado

La estructura financiera de la empresa estará conformada por capital propio 10% y capital ajeno obtenido a través de un préstamo bancario el 90%, de acuerdo al detalle que se presenta en la tabla 33.

Tabla 24. Estructura financiera de la empresa

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA		
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	VALOS USD	PORCENTAJE
Capital propio	\$ 17.840,00	46%
Préstamo bancario	\$ 20.824,24	54%
TOTAL	\$ 38.664,24	100%

Elaborado por: Alejandra Terán

La tasa de interés del préstamo es de 8.33%; no obstante, cabe mencionar que está es deducible de impuesto. Por lo tanto, para obtener el valor real se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de interés deducible de impuesto} = Kd (1 - T)$$

Donde:

Kd = tasa de interés

T = tasa de impuesto a la renta.

$$\text{Tasa de interés deducida de impuesto} = 0,0833 (1 - 0,22)$$

$$\text{Tasa de interés deducida de impuesto} = 8\%$$

En la siguiente tabla se presenta el cálculo del costo promedio ponderado, empleando la tasa de interés deducida de impuestos calculada anteriormente y una tasa de rentabilidad de capital propio de 3,5% tomada como referencia del Banco Procredit.

Tabla 25. Cálculo del costo promedio ponderado

COSTO PROMEDIO PONDERADO				
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	VALOS USD	PORCENTAJE	TASA DE INTERÉS Y RENTABILIDAD	COSTO PROMEDIO PONDERADO
Capital propio	\$17.840,00	46%	3,5%	1,61%
Préstamo bancario	\$20.824,24	54%	8,15%	4,39%
TOTAL	\$38.664,24	100%		6,00%

Elaborado por: Alejandra Terán

El proyecto en análisis proyecta en el capital requerido para su ejecución considerando un 46% de capital propio y un 54% de capital financiado con préstamos bancarios. Al financiarse con capital propio y capital ajeno, el proyecto tendrá un costo promedio ponderado de 6%. Al realizar el cálculo de la TIR, es decir, la tasa interna de retorno del 21%, esto se interpreta con la siguiente consideración: la implementación de este proyecto genera un rendimiento considerable y su estructura financiera es la adecuada.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

En la ciudad de Ibarra es importante la realización de proyectos que generen fuentes de empleo de baja especialización, ya que fomentan la producción, mejoran la economía del cantón y generan fuentes de trabajo beneficiando así, al sector agrícola del norte del país.

Ibarra presenta condiciones adecuadas de clima para la realización de este tipo de proyectos, especialmente en la zona de los valles. Sin embargo, las zonas rurales que comprenden varias planicies, en concreto el barrio de El Ejido de Caranqui, también reúne las condiciones climáticas necesarias para la viabilidad del proyecto.

La codorniz es un ave de corral de fácil crianza y que genera muchos beneficios, debido a que tiene una fácil adaptación al medio, y representa costos reducidos y una alta producción de huevos, así como también su manejo no exige un espacio físico demasiado amplio, por estas razones le permite al coturnicultor desarrollar un negocio altamente rentable y de rápida recuperación de la inversión.

El huevo de codorniz ha sido más apreciado en los últimos años, debido a la tendencia de los consumidores de buscar alimentos con alto grado nutricional, por lo que ha ganado un gran espacio en el mercado ecuatoriano.

No obstante, en nuestro medio no se ha explotado todo el potencial de información nutricional respecto a los huevos de codorniz, para que el consumidor conozca los beneficios del huevo de codorniz y los tenga presente al momento de elegir sus alimentos.

Después de realizar este estudio de factibilidad para la incubación de codornices y producción de huevos de codorniz, se puede concluir que este proyecto es viable, rentable y brinda una fuente detallada de información para realizar una inversión segura.

5.2 Recomendaciones

La ejecución del proyecto es recomendable en razón de que presenta beneficios para los productores del sector de la cotornicultura de la ciudad de Ibarra, brindando la oportunidad de tener una producción eficiente con un acompañamiento técnico especializado que les permitirá optimizar los recursos invertidos y minimizar los riesgos.

Generar canales de comunicación permanente con nuestros potenciales clientes, enfocados en el uso de medios de difusión gratuitos como las redes sociales o visitas a grupos de pequeños productores en los lugares de alta concentración de nuestro mercado meta.

Desarrollar planes de capacitación inclusiva continua, tanto para nuestro personal como para nuestros clientes frecuentes con el objetivo de mitigar riesgos de mal manejo de las aves y evitar pérdidas en el proceso productivo.