



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de ganado bovino en la finca la Jorlita ubicado en cantón Shushufindi, provincia de Sucumbíos”

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración**

AUTORA:

Marlene Judith Calapucha Grefa

TUTOR:

Econ. Byron Báez Msc.

D.M. Quito, 05 de marzo 2022

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada:

A Dios por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi esposo José Farías, por su apoyo y creer en mis capacidades a pesar de las adversidades que vivimos siempre me brindo su comprensión, cariño y amor; a mis amados hijos: Janner y Jorleny por ser mis fuentes de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos repare un futuro mejor, ya que ustedes son el pilar más importante y por demostrarme su cariño y sustento incondicional.

A mis queridos padres, hermanos y demás familiares quienes con sus valores y palabras de aliento me impulsaron a seguir adelante y ser perseverante para cumplir con mis metas.

A mí cuñada Vanesa a quien quiero como a una hermana, por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesta a escucharme y ayudar en cualquier momento.

Con cariño
Marlene Calapucha

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecerle a Dios por bendecirme al permitirme alcanzar una meta más en mi vida.

Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario que me abrió las puertas de su institución para realizar mis estudios, a mis docentes en especial a mis tutores Christian Carvajal y Byron Báez quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo y amistad, al guiarme con su potencial en el proceso para obtener mi título universitario.

A todas las personas que me apoyaron e hicieron posible que este trabajo se realice con éxito, gracias.

Con gratitud
Marlene Calapucha

AUTORIA

Yo, Marlene Judith Calapucha Grefa autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Marlene Calapucha

D.M. Quito, 05 de marzo 2022

Econ. Byron Báez Msc.
Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Econ. Byron Báez Msc.

D.M. Quito, 05 de marzo 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Econ. Byron Báez Msc. y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sra. Marlene Calapucha por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Marlene Calapucha realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de ganado bovino en la finca la Jorlita ubicado en cantón Shushufindi, provincia de Sucumbíos”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del Econ. Byron Báez Msc.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Econ. Byron Báez Msc. en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Marlene Calapucha, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de ganado bovino en la finca la Jorlita ubicado en cantón Shushufindi provincia de Sucumbíos** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Econ. Byron Báez Msc.

Marlene Calapucha

D.M. Quito, 05 de marzo 2022

1. ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
AUTORIA.....	IV
CERTIFICACIÓN	V
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	VI
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XI
1. RESUMEN EJECUTIVO	1
1.1. Naturaleza del Proyecto	1
1.2. Marketing.....	2
1.3. Administración, producción o servicio.....	2
1.4. Contabilidad y Finanzas.....	2
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	3
2.1. Creación de la empresa.....	3
2.2. Descripción de la empresa.....	3
2.2.1. Nombre de la empresa	3
2.2.2. Características	4
2.2.3. Actividad	5
2.3. Tamaño de la empresa.....	5
2.4. Necesidades para satisfacer	6
2.5. Localización de la empresa.....	8
2.5.1. Macro localización.....	8
2.5.2. Micro localización.....	10
2.6. Filosofía empresarial	11
2.6.1. Misión	11
2.6.3. Valores	12
2.6.4. Objetivos	12
2.6.5. Metas	13
2.6.7. Políticas	14
2.6.8. FODA.....	15
2.7. Desarrollo organizacional.....	15
2.7.1. Tipo de estructura.....	15
2.7.2. Formalización	16
2.7.3. Centralización – Descentralización.....	17
2.7.4. Integración.....	17

2.8. Organigrama empresarial	17
2.9. Funciones del personal	18
2.9.1. Mano de obra requerida	18
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	26
3.1. Objetivo de mercadotecnia	26
3.2. Investigación de mercado	26
3.2.1. Modalidad.	27
3.3. Plan de Muestreo	27
3.4. Análisis de las encuestas	28
3.4.1. Análisis General.	39
3.5. Entorno empresarial	40
3.5.1. Microentorno.	40
3.5.2. Macroentorno	43
3.6. Producto y servicio	44
3.6.1. Calidad.....	44
3.6.2. Estilo.....	45
3.7. Plan de introducción al mercado	45
3.7.1. Materiales de identificación.	45
3.7.2. Canal de distribución y puntos de ventas	48
3.8. Riesgo y oportunidades del negocio.....	49
3.9. Fijación de Precios.....	50
3.10. Implementación del negocio	50
3.11. Estudio arquitectónico.....	53
3.11.1. Estructura interna del establecimiento.	54
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	55
4.2. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	56
4.2.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)	57
4.2.2. Impuesto a la Renta (IR).....	57
4.3.1. Permisos del ARCSA	58
4.3.2. Carnet ocupacional	58
4.4. Permisos de Bomberos	58
4.5. Patente Municipal.....	59
4.6. IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	59
4.6.1. Derechos y Obligaciones de los Empleadores	60
4.6.2. Derechos y Obligaciones de los Trabajadores	61
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	62

5.1. Objetivo de área	62
5.2. Impacto ambiental.....	62
5.3. Identificación de posibles impactos ambientales derivados de la ganadería intensiva.66	
5.3.1. Agricultura sostenible, acciones innovadoras que permitan la preservación del ecosistema.	66
5.4. Impacto social	67
5.4.1. Generación de fuentes de trabajo	67
5.4.2. Igualdad de género.....	67
6. PROCESO FINANCIERO	68
6.1. Introducción	68
6.2. Activos Fijos	68
6.3. Activos diferidos	68
6.4. Capital de trabajo	69
6.5. Inversión.....	69
6.6. Sueldos	70
6.7. Depreciación activos fijos.	72
6.8. Amortizaciones.....	72
6.9. Tabla de amortización	73
6.10. Estructura capital	74
6.11. Punto de equilibrio	74
6.12. Costo de ventas.....	76
6.13. Flujo de caja	77
6.14. Calculo del TIR y el VAN.....	78
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)	78
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno).....	79
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
7.1. Conclusiones.....	80
7.2. Recomendaciones	81
7.3. Referencias	82
7.4. Anexos.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis FODA	15
Tabla 2. Manual de función del capataz	20
Tabla 3. Manual de funciones del Vendedor	21
Tabla 4. Manual de funciones del cargo de Administrador	22
Tabla 5. Manual de función del Asistente Contable	23
Tabla 6. Manual de función del Chofer	24
Tabla 7. Manual de función del Guardia de Seguridad	25
Tabla 8. Tabulación 1	28
Tabla 9. Tabulación 2	29
Tabla 10. Tabulación 3	30
Tabla 11. Tabulación 4	31
Tabla 12. Tabulación 5	32
Tabla 13. Tabulación 6	34
Tabla 14. Tabulación 7	35
Tabla 15. Tabulación 8	36
Tabla 16. Tabulación 9	37
Tabla 17. Proveedores de insumos para la producción de ganado bovino.	42
Tabla 18. Publicidad	49
Tabla 19. Precios referenciales	50
Tabla 20. Equipos Industriales	50
Tabla 21. Equipos de computación.....	51
Tabla 22. Muebles y enseres.....	51
Tabla 23. Equipos industriales de seguridad	51
Tabla 24. Suministros de oficina	52
Tabla 25. Servicios básicos.....	52
Tabla 26. Materiales de limpieza.....	53
Tabla 27. Derechos y obligaciones de los empleadores	60
Tabla 28. Derechos y obligaciones de los trabajadores.....	61
Tabla 29. Prevención de Impactos Recurso Aire.....	63
Tabla 30. Prevención de Impactos Recurso Agua	64
Tabla 31. Prevención de Impactos Recurso Suelo.....	65
Tabla 32. Activos fijos.....	68
Tabla 33. Activos diferidos.....	69
Tabla 34. Capital de trabajo anual	69
Tabla 35. Inversión anual	69
Tabla 36. Sueldos y Salarios.....	71
Tabla 37. Depreciación de activos fijos.....	72
Tabla 38. Porcentaje de amortización.....	73
Tabla 39. Tabla de amortización	73
Tabla 40. Estructura de capital	74
Tabla 41. Costos fijos	75
Tabla 42. Margen de contribución.....	75
Tabla 43. Punto de equilibrio.....	76

Tabla 44. Ventas proyectadas	76
Tabla 45. Estado de resultados	77
Tabla 46. Flujo de caja.....	78
Tabla 47. Cálculo del VAN / TIR.....	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Isologo.....	4
Ilustración 2. Características de la microempresa.....	6
Ilustración 3. Pirámide de Maslow	7
Ilustración 4. Mapa Macro localización.....	10
Ilustración 5. Mapa Micro localización	11
Ilustración 6. Valores de la empresa	12
Ilustración 7. Estructura formal	16
Ilustración 8. Formalización de la Finca Ganadera La Jorlita	16
Ilustración 9. Organigrama Vertical.....	18
Ilustración 10. Ítem 1	28
Ilustración 11. Ítem 2	29
Ilustración 12. Ítem 3	30
Ilustración 13. Ítem 4	31
Ilustración 14. Ítem 5	32
Ilustración 15. Ítem 6	34
Ilustración 16. Ítem 7	35
Ilustración 17. Ítem 8	36
Ilustración 18. Ítem 9	37
Ilustración 19. Esquema microentorno Finca Ganadera la Jorlita	40
Ilustración 20. Ubicación de la Competencia directa	41
Ilustración 21. Esquema macroentorno Finca Ganadera la Jorlita.....	43
Ilustración 22. Logo de la empresa	45
Ilustración 23. Tarjeta de Presentación de la empresa –Anverso	46
Ilustración 24. Tarjeta de Presentación de la empresa -Reverso.....	47
Ilustración 25. Hoja membretada	47
Ilustración 26. Establos de la Finca Ganadera la Jorlita	54
Ilustración 27. Oficinas y garita de la Finca Ganadera la Jorlita	54

“Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de ganado bovino en la finca la Jorlita ubicado en cantón Shushufindi, provincia de Sucumbíos”

Marlene Judith Calapucha Grefa

Econ. Byron Báez Msc.

D.M. Quito, 05 de marzo 2022

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Naturaleza del Proyecto

Finca Ganadera la Jorlita es una microempresa enfocada en la producción de ganado bovino utilizando técnicas de agricultura sostenible que permiten promover el cuidado de las tierras y una alimentación balanceada y rica en nutrientes lo que fortalece la calidad de la carne de res al momento de realizar la comercialización del ganado en pie o en su proceso de faenamiento, a los distintos puntos de venta.

El proceso de faenamiento se realizará en la propia finca en un espacio higienizado según las normas dictadas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, así mismo se aplicará el programa de prevención y mitigación de impactos al recurso suelo, agua y aire. Con la finalidad de preservar el medio ambiente, ya que es un compromiso adquirido con los ciudadanos de la localidad.

El negocio se desarrollará en el cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos Vía Poza Honda- Recinto Cumandá, en una finca que cuenta con 50 hectáreas de terreno, lugar donde se concentra gran biodiversidad de ecosistemas, está a 15 minutos del centro de la ciudad, donde se concentra gran parte de nuestros clientes.

Para el buen funcionamiento de la empresa se contará con un equipo especializado con quienes se evaluará constantemente el alcance de los objetivos institucionales, además se cumplirá con el código laboral y para cuidar de la integridad del personal se actualizará constantemente los permisos de funcionamiento y se desarrollará protocolos de seguridad recomendados por el Cuerpo de Bomberos del cantón.

1.2. Marketing

Se planificará un estudio que permita atraer más clientes usando medios digitales para el proceso de difusión, ya que la tendencia hoy en día es usar redes sociales para abarcar gran número de potenciales clientes a un bajo costo, pero es necesario también invertir recursos impresos como flyers para las zonas rurales que no cuenten con estos medios tecnológicos.

Para obtener productos de calidad se tiene contacto con proveedores reconocidos que ayudarán a mantenernos vigentes y así poder competir con las competencias directas e indirectas de la zona, usando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del negocio.

1.3. Administración, producción o servicio

Para la administración de Finca Ganadera la Jorlita se ha implementado en el mismo sitio oficinas administrativas que permitan al momento de comercializar el producto ser visitado por los clientes, esto dará confianza en ellos al momento de comprar el ganado en pie o faenado, desde ahí saldrá su distribución personalizada por la misma administradora lo que mejorara la fluidez en la comunicación con los clientes.

Así mismo, se contará con la ayuda de un agente vendedor que elabore una propuesta de promociones y precios especiales sin bajar la rentabilidad económica de la microempresa.

1.4. Contabilidad y Finanzas

Las finanzas de la microempresa se desarrollan con una proyección de cinco años, en la que se considera tasas de valores de crecimiento basados en la economía del país. La inversión realizada contempla la infraestructura física, el transporte, la materia prima, los equipos industriales y de seguridad, materiales de limpieza, materiales de oficina, pago de sueldos y servicios básicos.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1. Creación de la empresa

El continuo adelanto de la innovación por nuevos emprendimientos, ha evolucionado de manera considerable, haciendo que la mayoría de las empresas tanto públicas, como privadas, tengan la necesidad de conservar la administración de sus empresas y principalmente si se trata de nuevos negocios.

Tal es el caso de la provincia de Sucumbíos, la cual cuenta con más de 2,000 emprendedores de diversas demandas comerciales, conllevando a que en la actualidad la economía se vaya incrementando basada en la necesidad de los clientes, generando ingresos dentro del cantón que benefician a la sociedad por la generación de fuentes de empleo.

La idea de negocio tiene como finalidad analizar si actualmente existe un nicho de mercado insatisfecho, una viabilidad financiera, administrativa, técnica y ambiental para el engorde de ganado bovino (novillos), en la finca la Jorlita ubicado en el cantón Shushufindi, provincia de Sucumbíos, que permita mejorar la calidad de carne, ayudando a su vez, a proporcionar una mayor rentabilidad productiva.

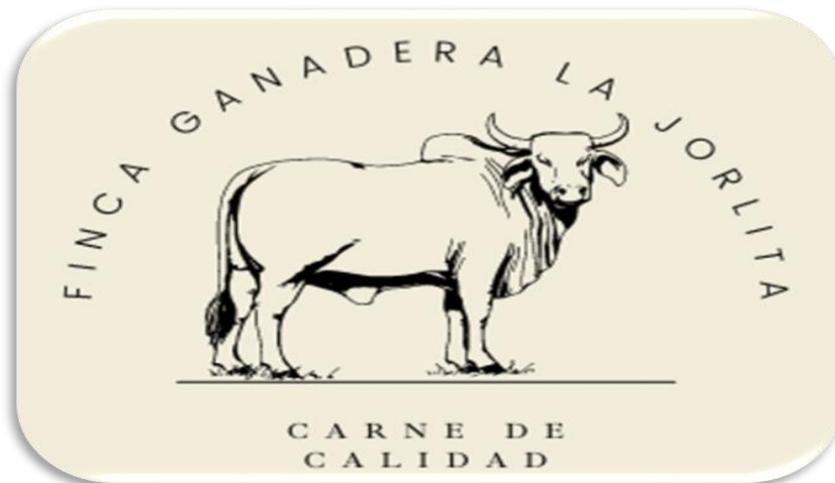
De igual forma, apoyará el desarrollo agropecuario, disminuyendo la contaminación provocada por la actividad ganadera, al momento de lograr controlar y dar un seguimiento al proceso productivo logrando un equilibrio con el ambiente.

2.2. Descripción de la empresa

2.2.1. Nombre de la empresa

“La Finca Ganadera la Jorlita”, se identifica con la producción y comercialización del emprendimiento de engorde de ganado bovino.

Ilustración 1. Isologo



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

2.2.2. Características

Responsabilidad social: La Finca Ganadera la Jorlita, como productores y comercializadores de proteína animal, a sabiendas del potencial y ventaja competitiva que tendrá para el desarrollo del sector, implementará procedimientos de medición, seguimiento y mejorar en el desempeño de la producción y comercialización, siendo socialmente responsable y cumpliendo con las normativas establecidas en el sector ganadero.

Investigación e innovación: Estar en constante investigación y conocimiento acerca del comportamiento en materia del agro negocio, contribuyendo al diseño de políticas asociadas a las actividades socio-económicas y ambientales. Asimismo, innovar en la adopción y adecuación tecnológica acerca de la ganadería, que permita integrar información de manera dinámica, confiable y actualizada sobre la producción del bovino.

Contribución ambiental: será responsable en el cuidado y manejo de las tierras a fin de evitar daños ambientales, contribuyendo al manejo de los recursos naturales y la sustentabilidad del ganado bovino. Desarrollar a través de la producción del ganado bovino,

una ganadería con resultados ambientales sostenibles, contribuyendo a la mitigación de los cambios climáticos, revirtiendo la degradación medioambiental.

Posicionamiento en el mercado: La Finca Ganadera la Jorlita será una microempresa dedicada al engorde intensivo de ganado bovino y comercializarlo a nivel del cantón. El principal mercado al que estará dirigido son los supermercados, frigoríficos, y carnicerías establecidas dentro del cantón Shushufindi.

Contribución socioeconómica: contribuir en la evaluación y desarrollo sustentable de la cadena de valor, considerando el entorno cambiante y vulnerable que debe enfrentar la ganadería en un futuro.

2.2.3. Actividad

La Finca Ganadera la Jorlita, será una microempresa dedicada a actividades del sector primario, ya que se encarga del manejo y producción del ganado bovino para posteriormente comercializar a diferentes mercados su carne para el consumo humano.

2.3. Tamaño de la empresa.

La Finca Ganadera la Jorlita tendrá la cualidad de microempresa, porque presenta una dimensión reducida en cuanto a la nómina de trabajadores, por cuanto no supera las diez personas. A continuación, se muestra las características de este tipo de negocio.

Ilustración 2. Características de la microempresa

Tipo de empresa	Criterio	Cantidad
 Microempresa	Número de colaboradores	De 1 a 9 personas
	Valor bruto en ventas anuales	Igual o menor a \$100.000,00
	Activos	Hasta \$100.000,00

Tomado de Banco Pichincha <https://inicio.pichincha.com/portal/blog/post/clasificacion-empresas-por-tama>

Para el caso de la Finca Ganadera la Jorlita, estará estructurada en cuatro áreas a saber: administración, producción, comercialización y seguridad en las cuales estarán adscritos el siguiente grupo de trabajadores:

- Administradora
- Capataz
- Vendedor
- Chofer
- Secretaria
- Guardia

2.4. Necesidades para satisfacer

Con el propósito de conocer las necesidades que tiene que satisfacer el consumidor, en las distintas estrategias de marketing, se plantea del modelo de la pirámide de Maslow, donde prevalece la motivación para llegar al cliente de una forma directa y segura.

Ilustración 3. Pirámide de Maslow



Adaptado de Marketing Insider Review (Batalla, 2021)

- Necesidades de fisiología: de acuerdo a las normas y controles sanitarios se garantiza el consumo de la carne que será producida por la empresa en desarrollo. Por cuanto, la eficiencia en la alimentación del ganado bovino, estará influenciada por el estado fisiológico, digestibilidad, habilidad genética, entre otros factores de tipo ambientales, garantizando una carne rica en proteínas, minerales y grasas.
- Necesidades de seguridad: Se garantiza la calidad de la carne desde el engorde del ganado bovino hasta la comercialización del producto llegando al consumidor final, ya que el ganado será un animal seleccionado, sano y sacrificado en condiciones de higiene y salubridad.
- Necesidades de afiliación: Se establecerán relaciones tanto internas como externas. En la primera se debe garantizar un buen equipo de trabajo lo que conllevará a una producción del ganado de manera exitosa y grandes beneficios en la comercialización de la carne.
- Necesidades de Reconocimiento: la empresa empleará las estrategias necesarias para dar prestigio a la marca, ofreciendo un producto de calidad, a precios accesibles, satisfaciendo las necesidades y exigencias del consumidor final, lo que ayudará a alcanzar un posicionamiento satisfactorio en el mercado competitivo.
- Necesidades de Autorrealización: el objetivo de la Finca Ganadera La Jorlita trabajará con esfuerzo y dedicación para lograr posicionarse como una empresa líder en el

mercado de la producción y comercialización de ganado bovino, logrando su máximo potencial.

2.5. Localización de la empresa

El proyecto se desarrollará en el Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos Vía Poza Honda- Recinto Cumandá, en una finca que cuenta con 50 hectáreas de terreno.

2.5.1. Macro localización.

El cantón Shushufindi, es un paraíso en el rincón de la Amazonia, sus encantos abren un abanico para el Ecuador y el mundo, caracterizado por la bondad y hospitalidad de sus habitantes, convergen con la flora y fauna, encontrando un atractivo bastante activo para recibir a los visitantes en su regazo, quienes tienen la oportunidad de visitar esta tierra encantadora.

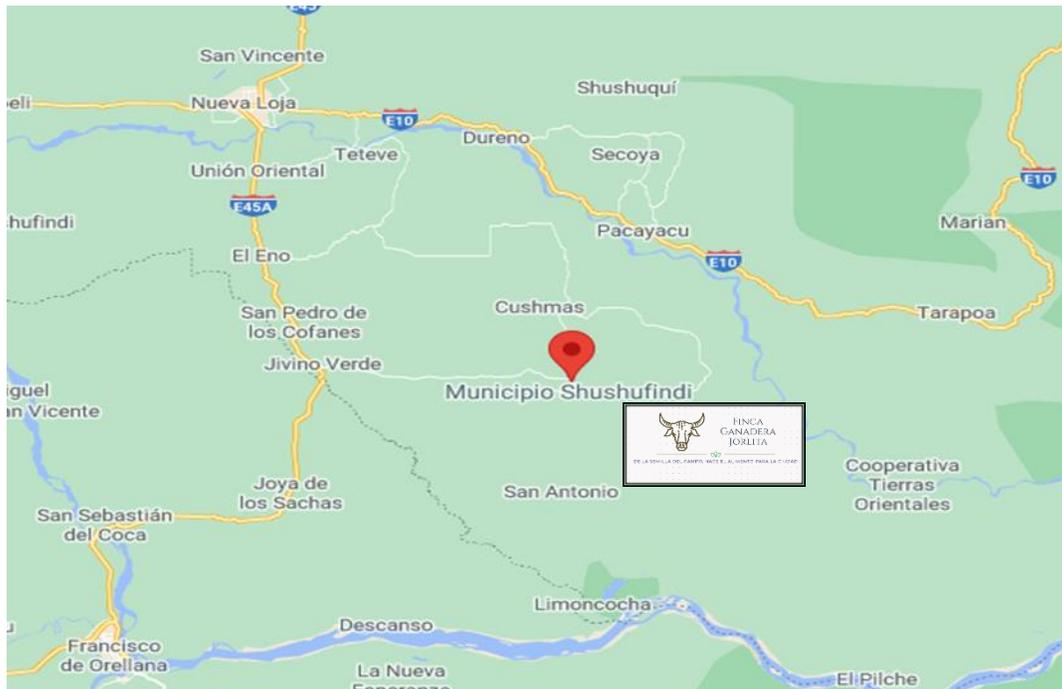
Asimismo, se caracteriza por ser una localidad llena de oportunidades, cultura, bondades, paisajes maravillosos; tanto la diversidad, como el trabajo mancomunado para conservar el ambiente, lo convierten en el pulmón no solo a nivel nacional, sino también mundial.

Su nombre proviene de dos voces Cofanes: Shushu (Puerco Sahino) y Findi (Colibrí), seguramente porque en este lugar existe abundancia de estas especies, que son utilizadas como alimento y adorno de las prendas. Por otra parte, se destaca que es un cantón donde se practican caminatas, excursiones, observación de aves, pesca deportiva, entre otras. Entre las características que lo componen se pueden señalar las siguientes:

- **Historia:** La fecha de cantonización fue el 7 de agosto de 1984, de la Provincia de Napo y desde 1989 de la provincia recién creada de Sucumbíos.
- **Ubicación:** País: Ecuador, Región: Amazonia, Provincia: Sucumbíos, Latitud: - 0.185994 y Longitud: -76.644090
- **Límites:** Al norte con los cantones Lago Agrio y Cuyabeno, Al sur y oeste con la Provincia de Orellana, Al este con el Cantón Cuyabeno y la Provincia de Orellana.

- División política: Parroquias urbanas, Shushufindi (cabecera cantonal)
- Parroquias rurales: Shushufindi (cabecera cantonal), Limoncocha, Pañacocha, San Roque (Cab. en San Vicente), San Pedro de los Cofanes, Siete de Julio.
- Clima: El clima que rodeada este lugar es agradable, presenta temperatura que oscila entre los 25° C. como mínimo hasta los 30° C. como máximo.
- Flora: Se encuentra dentro de la zona de vida bosque húmedo Tropical y presenta varios tipos de formaciones vegetales como: bosque siempre verde de tierras bajas, bosque siempre verde de tierras bajas colinados bosques siempre verdes de tierras bajas inundado por aguas blancas, bosque siempre verde de tierras bajas inundadas por aguas negras, pantanos.
- Fauna: Es uno de los parajes del Ecuador que ofrece mayor variedad de mamíferos y abundante número de especies de anfibios, aves y reptiles, entre los que se encuentran los cocodrilos (el caimán negro y el caimán de anteojos), tortugas y lagartijas. También habitan gallinazos de cabeza roja y amarilla cumpliendo su función purificadora al alimentarse de carroña y desperdicios.
- Turismo: Lugares turísticos: La Cascada Lourdes, La Chorrera, Granja Turística La Divina Providencia, San Roque, La comunidad Siona.
- Gastronomía: Entre las comidas típicas, está presente el mayto de pescado y carachama, seco de guanta, guatusa y venado, chicha de chonta, yuca y plátano.

Ilustración 4. Mapa Macro localización

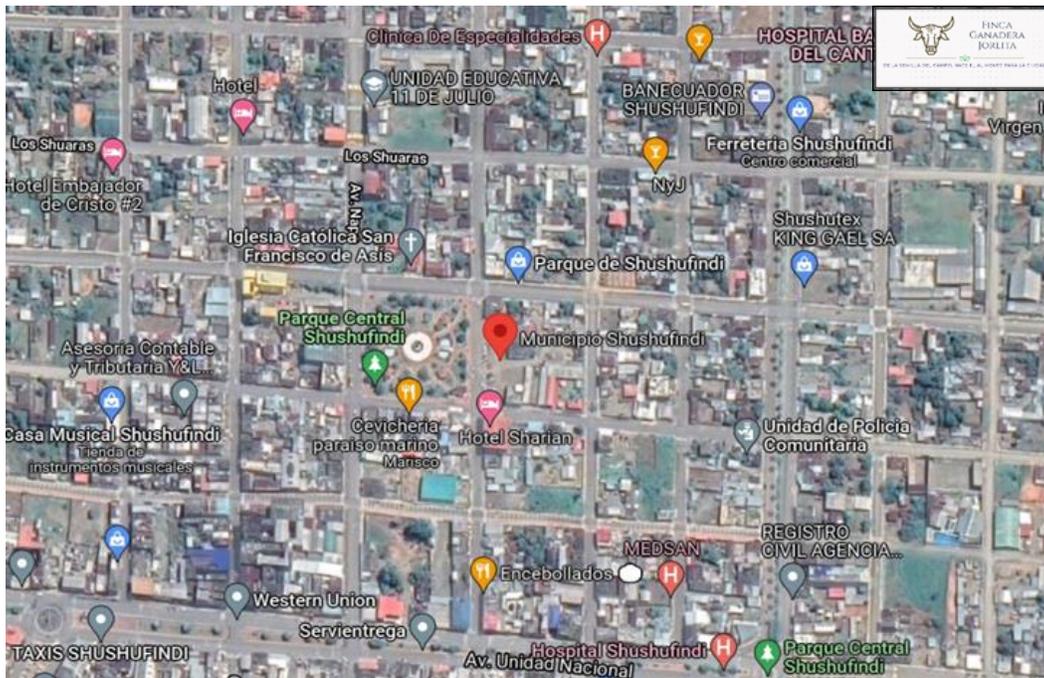


Fuente: <https://www.google.com/maps/place/Shushufindi/@-0.187901,-77.2034716,9z/data>

2.5.2. Micro localización

Es la ubicación geográfica y específica donde estará ubicada la microempresa, para el caso del presente proyecto será en la Provincia de Sucumbíos Cantón Shushufindi Vía Poza Honda- Recinto Cumandá.

Ilustración 5. Mapa Micro localización



Fuente: <https://www.google.com/maps/place/Municipio+Shushufindi/@-0.1857158,-76.646483,1016m/data=>

2.6. Filosofía empresarial

2.6.1. Misión

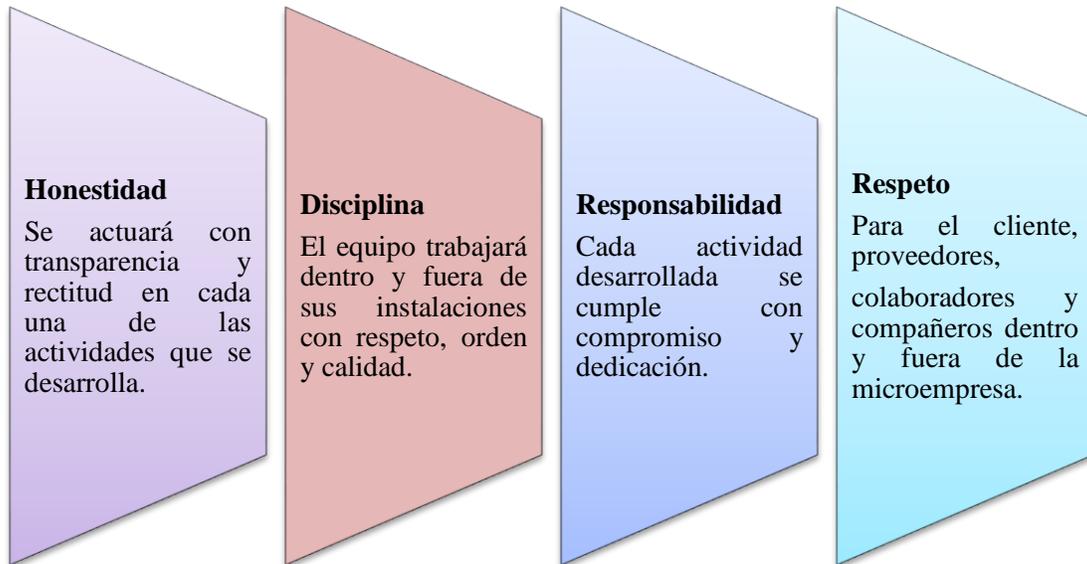
Liderar la producción y comercialización de ganado bovino que logre satisfacer las necesidades del cliente de una manera saludable y cuidado del medio ambiente.

2.6.2 Visión

Convertirse en una empresa líder en los próximos cinco años en el área de producción y comercialización ganadera del cantón Shushufindi a través del engorde de ganado bovino, garantizando la calidad de la carne de acuerdo con las exigencias del mercado local.

2.6.3. Valores

Ilustración 6. Valores de la empresa



Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

2.6.4 Objetivos

Objetivo General

Constituir una empresa para la producción y comercialización de ganado bovino que permita la generación de ingresos para el sustento de las familias y el crecimiento del aparato productivo de los habitantes del cantón ayudándoles en la optimización de su tiempo y costos, así como en el desarrollo económico y sustentable de la localidad.

Objetivos específicos

- Brindar productos innovadores y saludables a fin de obtener reconocimiento y posicionamiento a nivel empresarial cimentándose en la mente del consumidor.
- Promocionar los productos a través del marketing para satisfacer las necesidades y exigencias de los consumidores en cuanto a calidad y precio.

- Obtener la máxima rentabilidad para la empresa, administrando correctamente los recursos, buscando fuentes de financiamiento adecuadas a las necesidades financieras.
- Realizar control de calidad de manera periódica para la optimización de los recursos.
- Generar confianza y lealtad en los clientes a través de la atención por parte del personal para ello se medirá el rendimiento motivando el desempeño laboral.

2.6.5. Metas

- Lograr el cumplimiento de la captación del mercado garantizando el desarrollo de las operaciones con eficiencia dentro de la empresa.
- Adquirir conocimientos, capacitación e integridad para ofrecer en el mercado diversos productos cárnicos que puedan satisfacer las necesidades de los clientes.
- Innovar tanto en la tecnología, como en estrategias de entrega oportuna de los productos para estar siempre actualizados y de esta manera permitir el posicionamiento de la microempresa como una de las mejores en el cantón.

2.6.6. Estrategias

- Innovar en los medios digitales captando la atención de más consumidores que incursionan en las redes sociales, ofreciéndoles calidad, ofertas de valor, así como nuevas y modernas experiencias de compra.
- Crear estrategias de ventas en beneficio del cliente mediante nuevas tácticas de comercialización como la entrega a domicilio o delivery.
- Posicionar la imagen de la microempresa mediante atributos técnicos distintos a la competencia, pero respetando el medio ambiente, lo que incrementaría el valor agregado del producto, comercializando principalmente en el cantón.
- Desarrollar flujogramas de procesos como apoyo a las actividades para que estas sean más rápidas y efectivas y será una herramienta útil para medir la calidad y tiempo de

producción, llevando un control y aplicando medidas correctivas y oportunas que garanticen un servicio más eficiente.

- Crecer a nivel empresarial, estableciendo alianzas comerciales con otras empresas interesadas en adquirir los productos que ofrece la microempresa, a fin de incrementar las ventas e incursionar en el mercado nacional en el corto y mediano plazo.
- Ofrecer promociones de ventas con descuentos como incremento a la comercialización.
- Satisfacer las necesidades, exigencias, gustos y preferencias de los clientes, para lo cual se propone un marketing digital intuitivo que facilite las compras, ofreciendo promociones entre los clientes y que puedan ser compartidos entre sus contactos ayudando a la comercialización del servicio.

2.6.7. Políticas

Con el propósito de incrementar los niveles de ventas para el logro de mayores beneficios, se deben plantear políticas estratégicas que garanticen el alcance de los objetivos, entre las que destacan:

- Definir la segmentación del mercado para diagnosticar el público objetivo y poder tener un contacto y atención personalizada.
- Conocer el estado actual del mercado para determinar las oportunidades y amenazas que puedan existir y confrontarlas de la mejor manera posible.
- Establecer objetivos comerciales destacando las condiciones de venta como precio, formas de pago, devoluciones, puntualidad y entrega de los productos.
- Organizar la estructura organizativa de la microempresa para lograr mayor eficiencia en cuanto al cumplimiento de las funciones, de esta manera se cumplen los lineamientos de calidad.

2.6.8. FODA

Tabla 1. Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Producto de alta calidad	D1. Marca y servicio poco conocido en el mercado
F2. Óptima materia prima para la producción.	D2. La empresa no posee economía de escala por lo que los costos siempre serán elevados.
F3. Plazo de entrega es menor que la competencia.	D3. Cultura organizacional débil.
F4. Servicio de calidad que lo diferencia de la competencia en especial de los grandes actores del mercado.	D4. Bajo nivel tecnológico.
F5. Servicio de postventa garantizada con posibilidad de acceder al historial del cliente.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1. Oportunidad de mejorar los costos de acuerdo con el incremento de clientes	A1. Bajos precios por parte de la competencia.
O2. Competencia sin valor agregado	A2. Economía reprimida como consecuencia de la pandemia COVID-19, desacresando el crecimiento de la marca
O3. Valoración de la calidad, servicio y comodidad por parte de los clientes.	A3. La competencia con representación de concesionarios
O4. Créditos para emprendimientos	A4. La competencia podría copiar las estrategias de trabajo

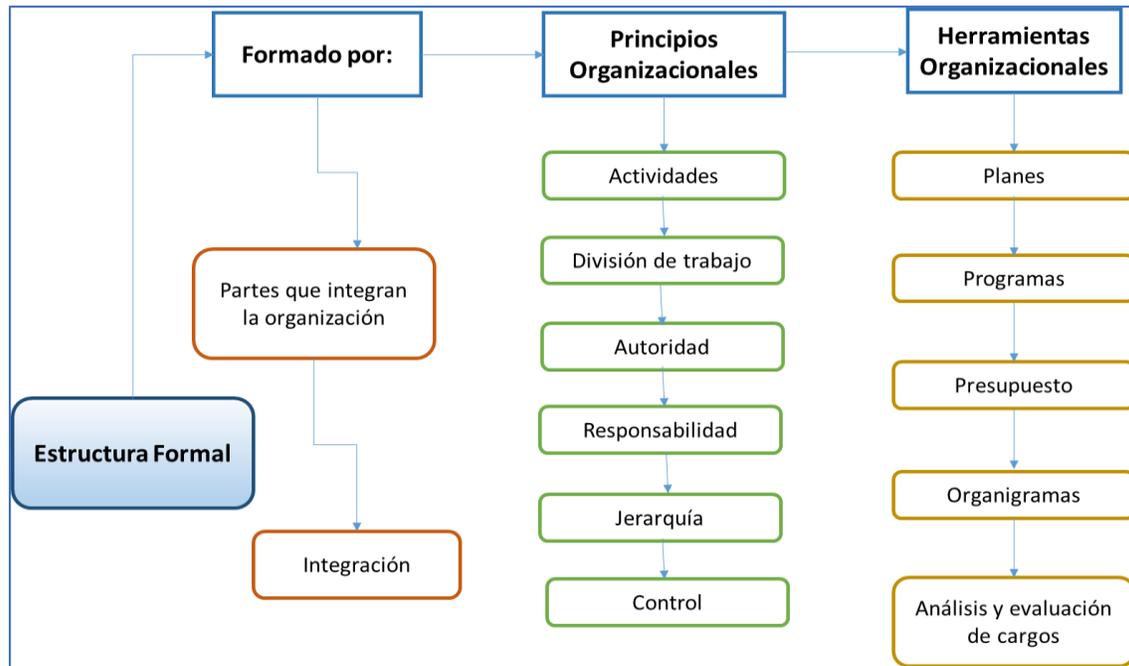
Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

2.7. Desarrollo organizacional

2.7.1. Tipo de estructura

Para la Finca Ganadera La Jorlita, se establece una estructura de tipo formal que permitirá el alcance de los objetivos a través de manuales, organigramas, principios, jerarquía, así como la interacción e integración de sus actores. En la ilustración 7, se aprecia el tipo de estructura integrando las partes organizativas que formaran la microempresa:

Ilustración 7. Estructura formal



Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

2.7.2. Formalización

La formalización de la Finca Ganadera La Jorlita, se regirá por los beneficios formales de control como sistemas de seguridad social, normas de protección en salud y bioseguridad, aspectos legales y tributarios, considerando a su vez los elementos que se señalan en la ilustración 8.

Ilustración 8. Formalización de la Finca Ganadera La Jorlita



Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

2.7.3. Centralización – Descentralización

- **Centralización:** La centralización en la Finca Ganadera La Jorlita está enmarcada en la promoción uniforme de prácticas, políticas y decisiones, concentrando sus actividades por áreas dada la característica y objetivo de la empresa, al utilizar profesionales especializados y calificados para el desarrollo a nivel de producción, comercialización y operatividad administrativa.
- **Descentralización:** En cuanto a la descentralización, la Finca Ganadera La Jorlita estará enfocada en la toma de decisiones, fomentando el establecimiento y control en cuanto a la motivación, lo cual facilitará la diversificación del ganado bovino que se espera producir y comercializar, esto a su vez permitirá un ambiente más cambiante.

2.7.4. Integración

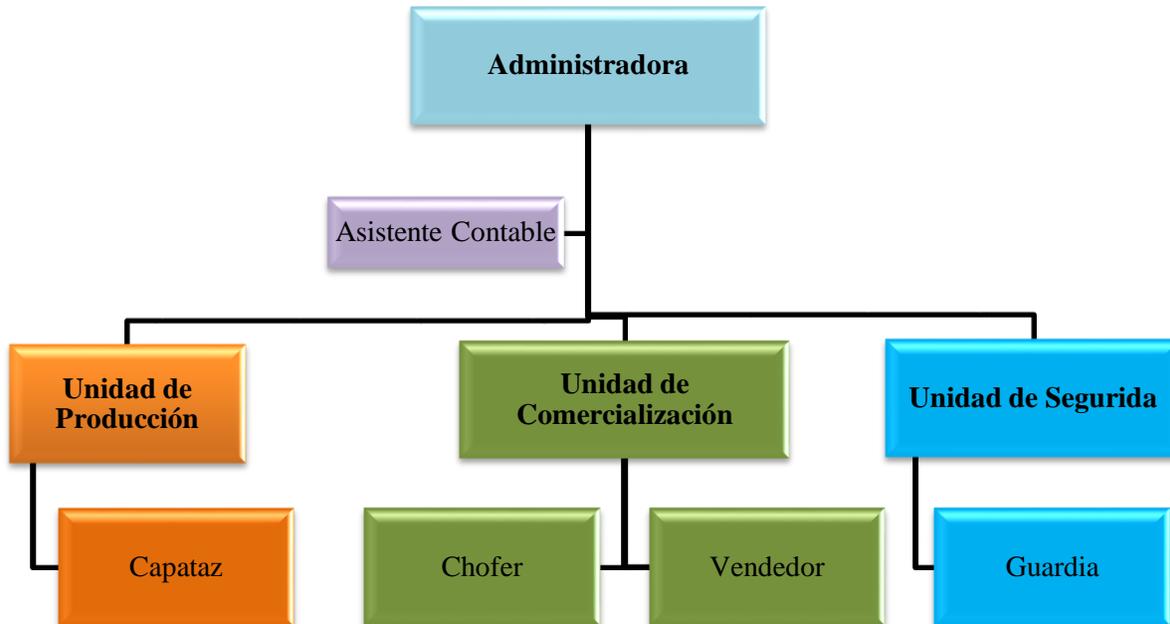
Un sistema integrado de gestión será fundamental para la Finca Ganadera La Jorlita, por cuanto permitirá un aumento en la eficiencia y eficacia en las actividades de producción y comercialización, reduciendo los riesgos al realizar las labores de manera coordinada, asimismo, se logrará un reparto oportuno de los productos, garantizando una atención de calidad a los clientes, mejorando el control, optimizando los recursos y la seguridad empresarial.

2.8. Organigrama empresarial

Organigrama vertical. En toda empresa se debe definir la estructura organizativa que lo representará, con el objetivo de establecer los cargos y funciones de cada uno de sus empleados. Para el caso de estudio, se propone un organigrama de tipo vertical, siendo uno de los más aplicados por las organizaciones por lo característico de su funcionalidad, donde las líneas de mando se desplazan de arriba hacia abajo, en forma de degradación jerárquica descendente.

A continuación, se muestra el organigrama para la Finca, separado por cuadros de grado en niveles inferiores y unidos por líneas que representan la comunicación y el grado de autoridad, así como de responsabilidad.

Ilustración 9. Organigrama Vertical.



Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

2.9. Funciones del personal

2.9.1. Mano de obra requerida

Para poner en funcionamiento las actividades operativas, productivas y de comercialización de la Finca Ganadera la Jorlita, la empresa debe contar con la mano de obra requerida, a tales efectos se indica la estructura propuesta:

- **Mano de obra directa:** son las personas que tienen contacto directo con los procesos de producción, corresponde en este grupo, la rama ocupacional o profesional, tales como: veterinario y capataz.

- **Mano de obra indirecta:** se refiere a aquellos trabajadores que no interactúan directamente con los procesos de producción de la carne, pero contribuyen indirectamente en el desarrollo de la actividad, a través de áreas como la comercialización y administración.

Es importante mencionar, que la mano de obra requerida se encuentra dentro del cantón y que no se tendrán inconvenientes al momento de su contratación, por cuanto, en la zona existen profesionales especializados en el campo ganadero. En las tablas 2, 3, 4, 5 y 6 se detallan las características y funciones de los cargos que representaran a la empresa.

Tabla 2. Manual de función del capataz

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	CAPATAZ
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Área productiva
Reportar a	Administradora
REMUNERACIÓN	
\$ 600	
OBJETIVO DEL CARGO	
Organizar los procesos y trabajos de engorde que han sido encomendados, al mismo tiempo que controla y hace seguimiento a los trabajos asignados.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuidado del ganado. 2. Replantear y construir las unidades de obra 2. Supervisar y evaluar el proceso de engorde 3. Controlar adecuadamente el equipo de trabajo 4. Cumplir normas de seguridad, higiene, medio ambiente y estándares de calidad. 5. Verificar el espacio, alimentación y medicamentos del ganado 6. Contactar al veterinario en caso de ser requerido 7. Controlar el peso de los bovinos 8. Todas las funciones adicionales que disponga el administrador y veterinario 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 25 a 40 años • Experiencia: 2 a 3 años en manejo de fincas 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere un profesional Zootecnista o Agropecuaria • Capacitación y actualización en materia de nutrición, sanidad y salud animal • Tener conocimientos básicos: Trabajo en equipo, Word, Excel, PowerPoint, entre otros. • Capacidad para supervisar personal 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

Tabla 3. Manual de funciones del Vendedor

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	VENDEDOR
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Comercialización
Reportar a	Administradora
REMUNERACIÓN	
\$ 550	
OBJETIVO DEL CARGO	
Supervisar las actividades relacionadas con la venta de animales de producción, organizando, controlando, analizando y evaluando los procesos del área de comercialización; con la finalidad de ofrecer las mejores condiciones de precio, calidad, promoción y oportunidad.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar y participar en los procesos de venta de ganado bovino. 2. Analizar y evaluar los precios y promociones de manera constante. 3. Establecer alianzas estratégicas de ventas conjuntamente con la gerencia. 4. Asegurar el cumplimiento de las características pactadas en los contratos de ventas 5. Elaborar y supervisar las condiciones de ventas. 6. Elaborar documentos para el retiro de pedidos 7. Llevar el control de los animales y productos vendidos. 8. Estudiar las condiciones económicas, financieras y legales de los clientes. 9. Mantener el registro de clientes y los precios ofertados. 10. Mantener en orden el equipo y el lugar de trabajo, reportando cualquier anomalía. 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 30 a 50 años • Experiencia: 2 o 3 años en funciones similares. 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO.	
<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere de un profesional en el área de administración de mercado o carrera afín • Experiencia en el área de ventas, marketing y promociones. • Conocimientos básicos en trabajo en equipo, Word, Excel, PowerPoint, atención al cliente, entre otros. 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

Tabla 4. Manual de funciones del cargo de Administrador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	ADMINISTRADORA
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Área administrativa
REMUNERACIÓN	
\$ 700	
OBJETIVO DEL CARGO	
Controlar las actividades administrativas, desarrollando herramientas contables, necesarias para garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos tanto materiales, como financieros y de talento humano.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar y verificar los movimientos y registros administrativos. 2. Mantener el registro y control administrativo de los recursos asignados. 3. Elaborar y analizar tablas relacionadas con el movimiento y gastos administrativos. 4. Llevar un registro de las cuentas por cobrar y por pagar. 5. Autorizar transferencias de recurso conjuntamente con el Gerente. 6. Realizar conciliaciones bancarias. 7. Procesar órdenes de servicio de mantenimiento, producción y reparaciones necesarias en la finca. 8. Tramitar liquidaciones fiscales y cualquier otra materia del régimen fiscal. 9. Mantener registro y control de clientes y proveedores. 10. Prepara y monitorea las órdenes de pago. 11. Cumplir con las normas y procedimientos de higiene y seguridad. 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 30 a 50 años • Experiencia: 2 o 3 años en funciones operativas 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO.	
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en el área de Administración de Empresas o carrera afín • Mantener relaciones personales • Organizar y planificar el trabajo de la finca • Tener conocimientos básicos: Word, Excel, PowerPoint, y atención al cliente. 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

Tabla 5. Manual de función del Asistente Contable

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	ASISTENTE CONTABLE
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Área administrativa
Reportar a	Administradora
REMUNERACIÓN	
\$ 425	
OBJETIVO DEL CARGO	
Realizar asientos contables, analizando, clasificando, revisando y registrando documentos, con la finalidad de mantener los movimientos actualizados.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recibir y clasificar los documentos contables 2. Ingresar comprobantes de ingreso, egreso y traspaso 3. Codificar las cuentas según la información y los lineamientos de la finca 4. Preparar estados financieros y balances 5. Contabilizar las nóminas de pago de la finca 6. Realizar ajustes en las cuentas de acuerdo con los solicitado por la gerencia 7. Manejar archivo, informes y lo previsto por el gerente 8. Elaborar informes de manera periódica sobre las actividades contables realizadas. 9. Cualquier otra tarea afín que le sea asignada 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 30 a 50 años • Experiencia: 2 o 3 años en funciones similares. 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO.	
<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere de un Contador público con especialización en auditoria • Tener conocimientos básicos: Trabajo en equipo, Word, Excel, PowerPoint, y atención al cliente. • Cursos realizados contabilidad gubernamental 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

Tabla 6. Manual de función del Chofer

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	CHOFER
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Comercialización
Reportar a	Administradora
REMUNERACIÓN	
\$ 425	
OBJETIVO DEL CARGO	
Realizar las actividades de cargue, transporte y descargue de ganado bovino, carne de res e insumos, acorde a los requisitos establecidos por la organización.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener en condiciones aseadas el vehículo. 2. Realizar ruta recolectora. 3. Realizar mantenimientos preventivos y correctivos al vehículo. 4. Cumplir con el reglamento interno de trabajo y las normas viales. 5. Desempeñar las demás funciones propias a la naturaleza del cargo, las que surjan con la evolución de la Organización y las asignadas por el superior inmediato. 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 25 a 50 años • Experiencia: 2 o 3 años en funciones similares. 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO.	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento avanzado de mecánica. • Conocimiento de leyes de tránsito. 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

Tabla 7. Manual de función del Guardia de Seguridad

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	GUARDIA
Número de cargos	1
Unidad administrativa	Seguridad
Reportar a	Administradora
REMUNERACIÓN	
\$ 425	
OBJETIVO DEL CARGO	
Custodiar las instalaciones durante la noche, controlando el acceso y salida de mercancía, mobiliario y equipo, insumos y materiales, vigilar que se cumplan y hacer cumplir las indicaciones y procedimientos, a manera de minimizar los riesgos que causen desestabilidad y pérdida.	
FUNCIONES DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cooperar con acciones de seguridad y vigilancia en la empresa, dentro y fuera de ella. 2. Participar activamente en prácticas y simulacros como parte de su capacitación. 3. Prevenir y minimizar la sustracción de activos, robo y/o ataque a los recursos materiales de la empresa 4. Detectar y reportar situaciones de sabotaje en la empresa, sus instalaciones y sus activos. 5. Prestar un servicio amable, eficiente y versátil al personal (colaboradores y empleados), así como a sus visitantes y clientes. 6. Reportar de manera oportuna, clara y detallada, las novedades surgidas y actividades realizadas durante su jornada de trabajo, mediante la Bitácora de Registro o del Reporte de Novedades. 7. Realizar recomendaciones y propuestas sobre la implementación de recursos para incrementar el nivel de seguridad en las instalaciones, de ser necesario, sugerir el incremento de la plantilla del personal de vigilancia. 	
REQUISITOS GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 30 a 50 años • Experiencia: 2 o 3 años en funciones similares. 	
NIVEL DE CONOCIMIENTO.	
<ul style="list-style-type: none"> • Permisos para uso de armas. 	

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1. Objetivo de mercadotecnia

Evaluar la oferta y demanda de la Finca la Jorlita del cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos, con la finalidad de obtener conocimiento de las tendencias y proyecciones de la producción y comercialización de ganado bovino en la localidad, que permita posicionar la marca mediante la aplicación de diferentes medios de comunicación físicos y digitales.

3.2. Investigación de mercado

Considerando los aspectos mencionados con anterioridad, es muy importante saber y conocer todo lo que implica un proceso de creación de una empresa, cada paso que debe darse para lograr la mejor aceptación de las personas, realizando los procesos correctos y legales.

También en cierta forma, tomar en cuenta a los involucrados, para recolectar información de la aceptación del servicio, esto será un punto de partida crucial para las aspiraciones del negocio, por lo que, para cumplir con ello, en este capítulo se describe la forma en la que se aplicó una encuesta, a una cierta cantidad de la población del cantón Shushufindi.

El presente proyecto se desarrolla a través del método de Inductivo - Deductivo puesto que es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados como son: Los escasos de empresas dedicadas a la venta de prestación de los servicios mensajería y paquetería Express, la demanda de clientes insatisfechos.

Con lo antes expuesto, se formula una teoría que unifica los diversos elementos, que, a través de la reunión racional de los mismos, se logrará obtener un resultado favorable a la creación de la empresa que se dedique al engorde de ganado bovino.

Para la recolección de datos relevantes para el proceso de investigación, se seleccionaron la técnica de investigación de encuesta que será aplicada al nicho de mercado relacionado con la propuesta.

3.2.1. Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual, en durante una semana se encuestó a 381 personas de forma aleatoria por la aplicación Google Forms, esta encuesta constó de 9 preguntas entre cerradas y de opción múltiple.

3.3. Plan de Muestreo

Para tener el cálculo de muestra se ha tomado una cantidad de 53.608 habitantes que conforman las familias del cantón y que son económicamente activos para la compra del ganado de acuerdo con el INEC 2010.

Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{53608 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (53608 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{51,485}{134,9775}$$

$$n = 381$$

3.4. Análisis de las encuestas

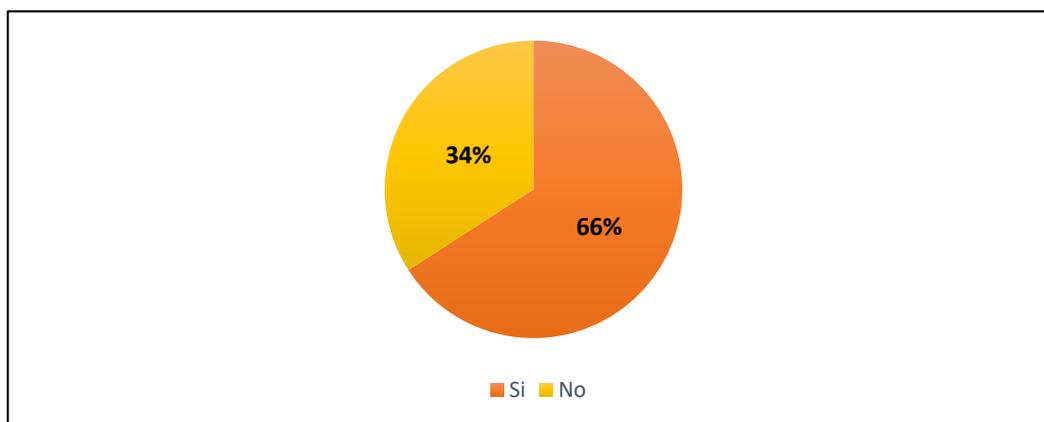
Tabla 8. Tabulación 1

Pregunta N.- 1 ¿Conoce usted acerca de crianza de ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	251	66%
No	130	34%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 10. Ítem 1

¿Conoce usted acerca de crianza de ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: De acuerdo con los encuestados el 66%, de las personas conocen acerca de la crianza de ganado bovino, mientras que un 34% de los ciudadanos desconocen sobre esta actividad.

Análisis cualitativo: El resultado de esta primera pregunta es determinante para la factibilidad comercial de nuestro plan de negocio ya que permite conocer potenciales consumidores, futuros empleados, proveedores y la zona de comercialización de nuestro producto.

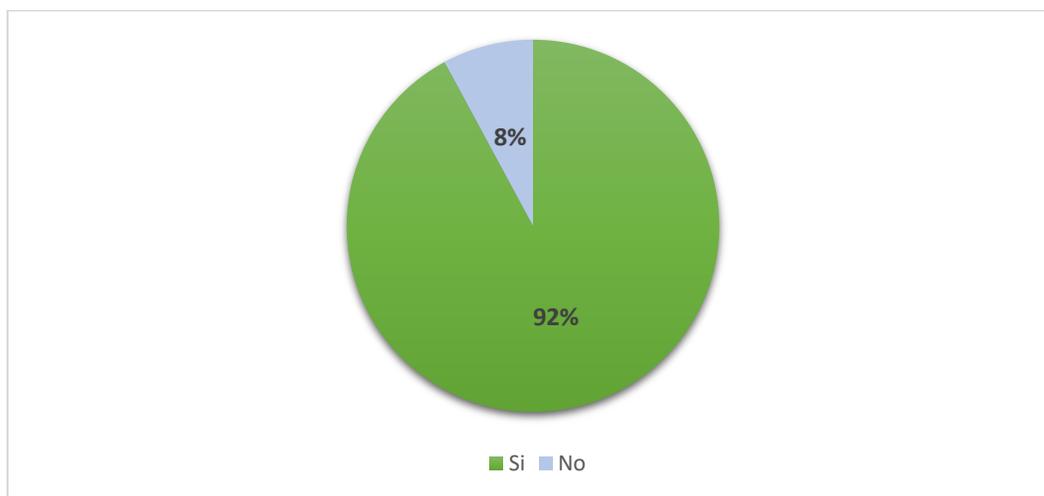
Tabla 9. Tabulación 2

Pregunta 2.¿Compra usted carne de ganado bovino para consumo o negocio?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	351	92%
No	30	8%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 11. Ítem 2

¿Compra usted carne de ganado bovino para consumo o negocio?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: De acuerdo con los resultados el 92%, es decir 351 personas compran carne de ganado vacuno para consumo y negocio y solo un 8% no lo consumen ni comercializan.

Análisis cualitativo: Esto permite afianzar el resultado favorable de la pregunta anterior, lo que permite conocer las necesidades comerciales de nuestros futuros consumidores.

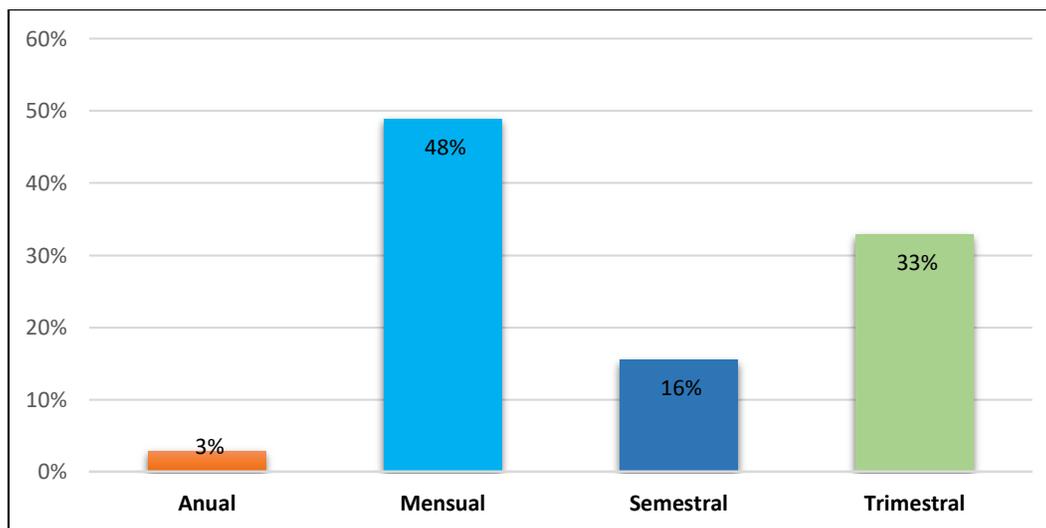
Tabla 10. Tabulación 3

Pregunta 3; Con qué frecuencia compra usted carne de ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Anual	11	3%
Mensual	186	48%
Semestral	59	16%
Trimestral	125	33%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 12. Ítem 3

¿Con qué frecuencia compra usted carne de ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: De acuerdo con la respuesta se puede conocer que de los 381 encuestados el 49% compra carne de ganado bovino de manera mensual. El 33% de forma trimestral, un 15% semestralmente y solo un 3% de las personas compran anualmente.

Análisis cualitativo: Permitiendo con esta información determinar la frecuencia de consumo y la cantidad de ganado que debe mantenerse en pie durante el periodo de compra mencionado y permitir reflexionar las causas sobre porque no existe un porcentaje mayor de consumo de este tipo de cárnicos.

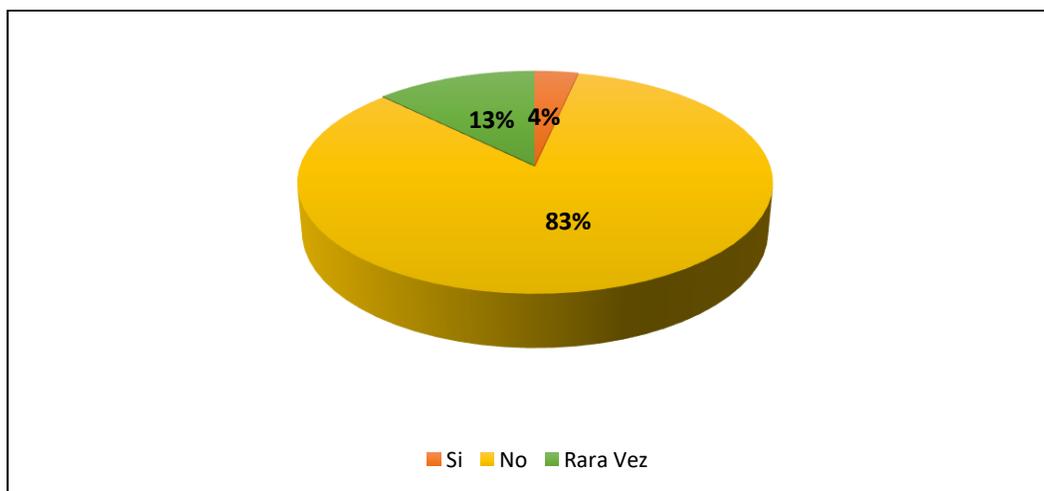
Tabla 11. Tabulación 4

Pregunta 4; ¿Ha tenido problemas por la compra de ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	13	4%
No	320	83%
Rara Vez	48	13%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 13. Ítem 4

¿Ha tenido problemas por la compra de ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: El 84% de los encuestados manifiestan que no tienen problemas por la compra de ganado bovino, mientras tanto un 13% manifiestan que sí y rara vez un 3% de los encuestados.

Análisis cualitativo: Algunos de los encuestados manifiesta que influye para la compra situaciones como el sobreprecio, la calidad del ganado que no solo depende de su alimentación sino del tiempo de faenamiento, además incide la higiene en la comercialización y el trato del ganadero; estas observaciones son un aporte importante para mejorar la propuesta del negocio.

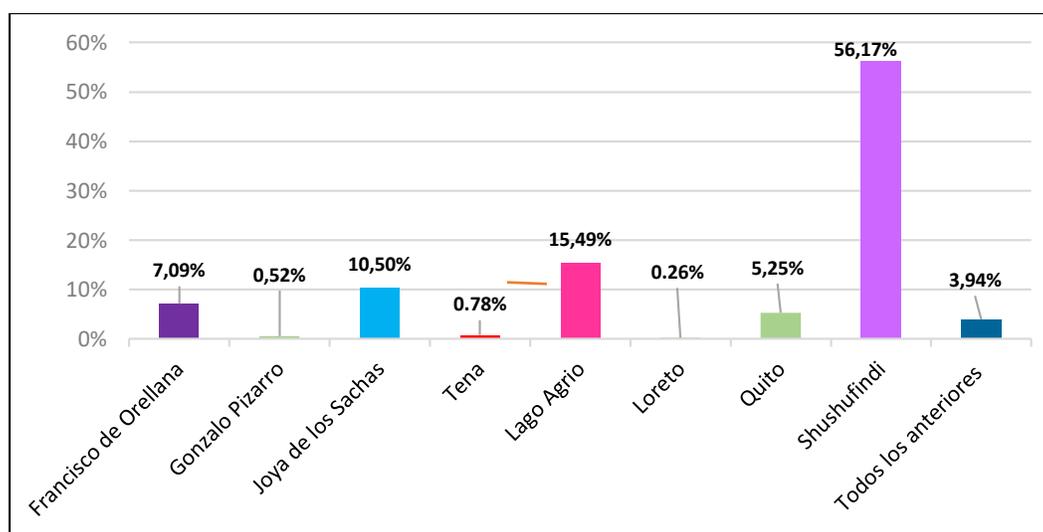
Tabla 12. Tabulación 5

Pregunta 5: ¿En qué cantón adquiere el ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Francisco de Orellana	27	7,09%
Gonzalo Pizarro	2	0,52%
Joya de los Sachas	40	10,50%
Tena	3	0,78%
Lago Agrio	59	15,49%
Loreto	1	0,26%
Quito	20	5,25%
Shushufindi	214	56,17%
Todos los anteriores	15	3,94%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 14. Ítem 5

¿En qué cantón adquiere el ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: De los 381 encuestados el 56,17% menciona que la compra de ganado bovino lo realizan en el cantón Shushufindi, y los otros dos cantones con el 10,50% Joya de los Sachas y Lago Agrio con el 15,49%.

Análisis cualitativo: estos resultados permiten conocer el comportamiento de los proveedores y clientes de ganado en el mercado, es decir que se debe enfocar en la competencia que existe dentro del cantón Shushufindi donde va desarrollarse la microempresa.

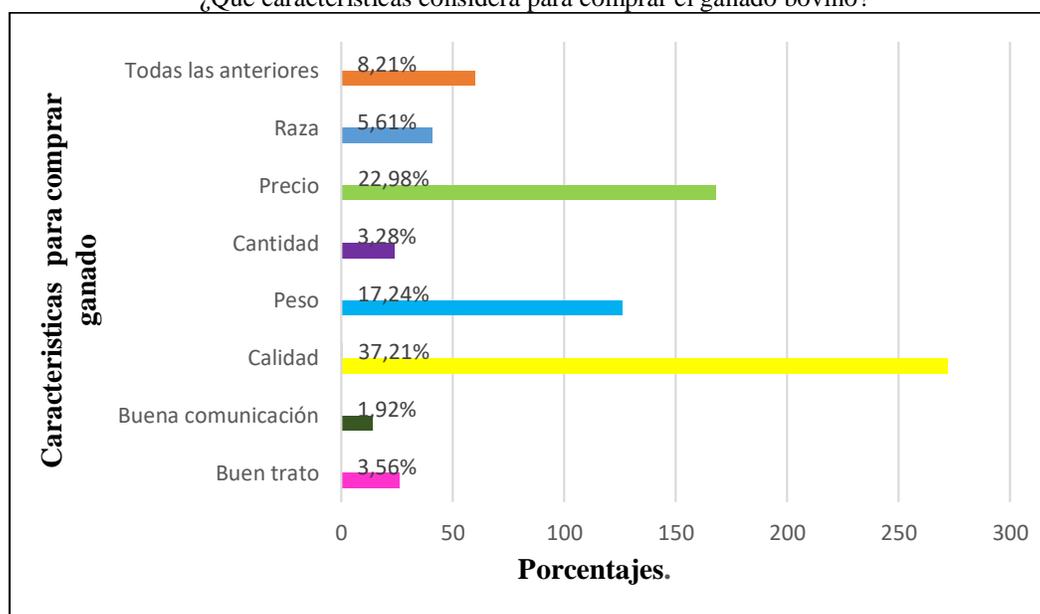
Tabla 13. Tabulación 6

Pregunta 6. ¿Qué características considera para comprar el ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Buen trato	26	3,56%
Buena comunicación	14	1,92%
Calidad	272	37,21%
Peso	126	17,24%
Cantidad	24	3,28%
Precio	168	22,98%
Raza	41	5,61%
Todas las anteriores	60	8,21%
TOTAL	731	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 15. Ítem 6

¿Qué características considera para comprar el ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: El 37,21% de los participantes consideran que la característica principal que ven al momento de comprar la carne es la calidad, con un 22,98 el precio, por un peso justo el 17,24%, son los ítems de mayor relevancia.

Análisis cualitativo: el comercializar un producto debe basarse en la calidad, en cuanto a la frescura, peso y precio, sin olvidar la formalidad con que se atiende al cliente, a los empleados del negocio, y proveedores, de esta manera se proyecta la imagen de la empresa.

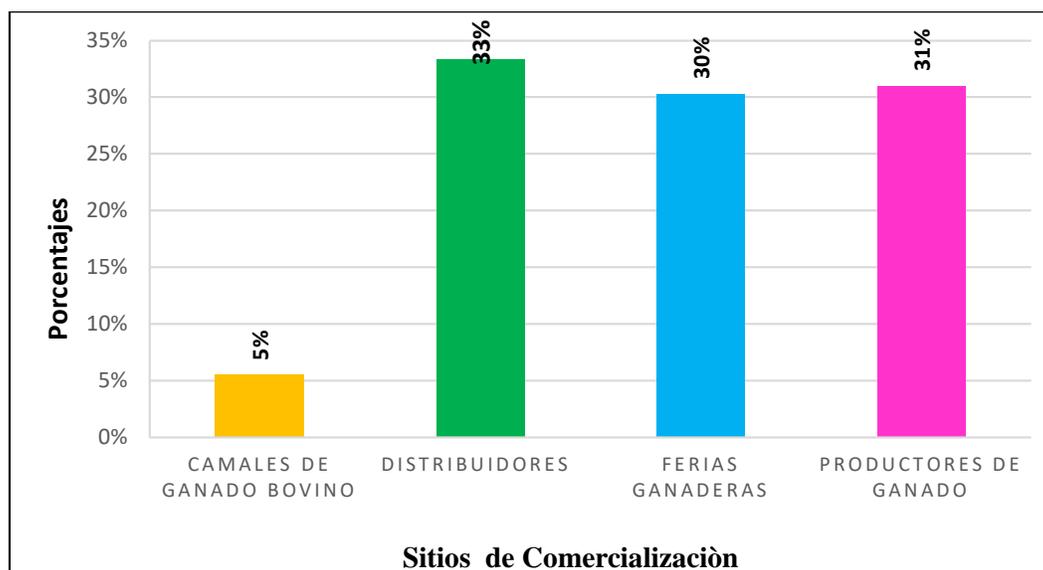
Tabla 14. Tabulación 7

Pregunta 7. ¿Dónde compra con regularidad el ganado bovino?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Camales de ganado bovino	23	5%
Distribuidores	140	33%
Ferias ganaderas	127	30%
Productores de ganado	130	31%
TOTAL	420	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 16. Ítem 7

¿Dónde compra con regularidad el ganado bovino?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: Eligen con el 33% por los distribuidores de carnes, el 31% en productores de ganado, con un 30% por las ferias ganaderas y un 5% prefieren camales de ganado bovino.

Análisis cualitativo: los principales canales de comercialización que se pueden considerar, son las distribuidoras de gran importancia en este rol porque son selectivas al momento de suministrar carnes de calidad y para alcanzar este objetivo la alimentación, las condiciones de los animales y la sanidad son fundamentales.

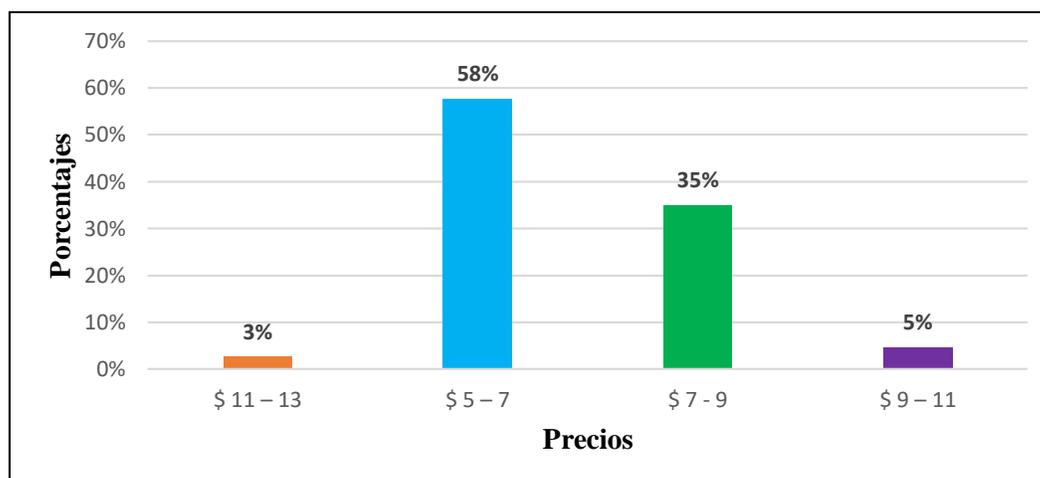
Tabla 15. Tabulación 8

Pregunta 8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Kilo de carne bovina de calidad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
\$ 11 – 13	10	3%
\$ 5 – 7	220	58%
\$ 7 - 9	133	35%
\$ 9 – 11	18	5%
TOTAL	381	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 17. Ítem 8

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Kilo de carne bovina de calidad?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: El 58% de los encuestados indican estar dispuestos a pagar un valor promedio entre \$ 5.00 a \$7.00 por kilo de la carne de ganado bovino; el 35% un valor estimado de \$7.00 a \$9.00; y solo el 8% pagaría entre \$9.00 a \$13.00.

Análisis cualitativo: Con esta información Finca Ganadera la Jorlita podrá elaborar un plan estratégico que permita establecerse en el mercado como una microempresa con productos que ofrezcan cría de terneros para engorde, sacrificio o reproducción que se han de accesibilidad en la venta por mayor y menor.

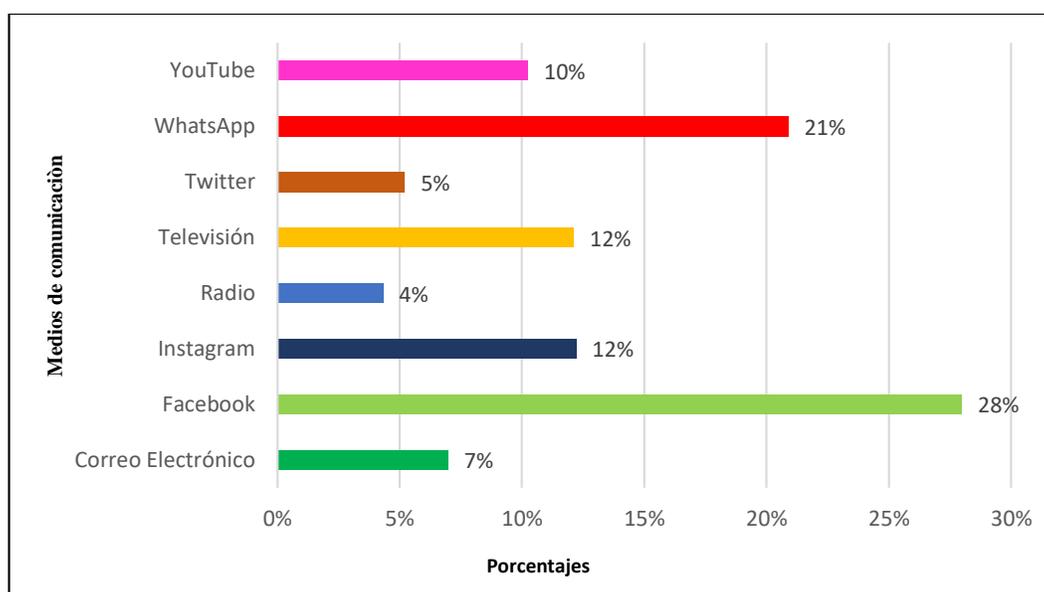
Tabla 16. Tabulación 9

Pregunta 9. ¿Cuáles son los canales de comunicación que más utiliza para conocer de promociones, negocios, publicidad o información importante?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Correo Electrónico	71	7%
Facebook	284	28%
Instagram	124	12%
Radio	44	4%
Televisión	123	12%
Twitter	53	5%
WhatsApp	212	21%
YouTube	104	10%
TOTAL	1015	100%

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Ilustración 18. Ítem 9

¿Cuáles son los canales de comunicación que más utiliza para conocer de promociones, negocios, publicidad o información importante?



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Análisis cuantitativo: El 28% de las personas mencionan que usan Facebook, WhatsApp con el 21%, el 12% la televisión y la aplicación de Instagram, YouTube con el 10%, correo electrónico con el 7%, Twitter con un 5% y la radio 4%.

Análisis cualitativo: las redes sociales son los medios de mayor influencia en el mercado ya que son fáciles para acceder, además el material audiovisual estimula la oferta y demanda de los productos, siendo más económicos ya que se paga un valor determinado para abarcar todo un mercado nacional. En zonas rurales donde aún no se cuenta con sistemas tecnológicos se podrá promover la radio y televisión.

3.4.1. Análisis General.

De una muestra de 381 personas encuestadas entre comerciantes y consumidores de carne, la mayoría de ellos manifestaron que es muy interesante que se implemente la venta de ganado bovino dentro del cantón Shushufindi basados en la calidad, precio y peso justo.

Lo que es de suma importancia para el desarrollo del proyecto actual, pues la venta del producto aporta al realce de este sector, demostrando con ello expectativas positivas debido en gran parte a que los clientes potenciales del producto prefieren un lugar cerca, seguro y confiable que proyecte confianza y visión de seguir creciendo y producción para mejorar la empleabilidad dentro del cantón.

Para muchos de los encuestados es indispensable que el producto, este en función de los requerimientos de calidad, peso y precio considerando que su poder adquisitivo borde entre los \$5 a \$7 por kilo de carne de ganado bovino, para la adquisición de las diferentes propuestas presentadas.

Se ha evidenciado también la necesidad de que la propuesta de la venta de ganado bovino sea publicitada a través de las redes sociales porque son las más accesibles, asimismo la radio y televisión que son los medios tradicionales y que se extienden en zonas donde no existe cobertura telefónica.

La principal variable para identificar es que la venta del ganado bovino dentro del cantón Shushufindi tiene una gran demanda comercial y que el marketing digital es el medio de difusión y comunicación más utilizada en la actualidad por la versatilidad que puede potencializar el comercio de un producto.

3.5. Entorno empresarial

3.5.1. Microentorno.

Finca Ganadera la Jorlita considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 19. Esquema microentorno Finca Ganadera la Jorlita



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Competencia directa. - luego de realizar un recorrido en el Recinto Cumandá donde se localiza Finca Ganadera Jorlita, se encontró un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la Vía Poza Honda a 2km de distancia, existe una finca ganadera denominada “Esperanza” en el cual se pudo observar que carecen de higienización por la escasez de agua.

Ilustración 20. Ubicación de la Competencia directa



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1240336,-76.4535686,606m/data=!3m1!1e3?hl=es>

Competencia indirecta. -existen intermediarios establecidos en la zona comercial que acaparan la distribución de cárnicos.

Distribuidora PRONACA que abarca la distribución de productos por piezas de cortes de carne bovina en las Carnicerías, producto de excesivo valor, poca cantidad y buena calidad.

Proveedores. - teniendo en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales que considera Finca Ganadera la Jorlita, que trabaja con proveedores reconocidos y de confianza en el mercado nacional.

Tabla 17. Proveedores de insumos para la producción de ganado bovino.

Empresa proveedora	Material
AgroQuimi	Premezclas de nutrición animal
Corporacion Montana	Antibióticos
	Antiinflamatorios y Analgésicos
	Antiparasitarios
	Reconstituyentes vitamínico
	Sales Minerales
Ferretero	Tablones, clavos, reflectores, machete, taladro, cemento, zinc, entre otros recursos.
Papelesa	Materiales de oficina, como: papel bond, archivadores, esferos, marcadores. Libretines de venta, facturas.
CAIZAS	Maquinaria de despiece de reses

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Publicidad. -se trabajará con aplicaciones digitales porque cuestan menos y el mensaje abarca a público de diferentes partes del país. Al principio se abarcará redes sociales como Facebook que cuenta con funcionalidades de Fanpage para la divulgación de micro emprendimientos o marcas de negocios. Así mismo, se contará con un enlace a WhatsApp business donde el público mantendrá un contacto real con el asistente contable de la empresa para la atención a clientes.

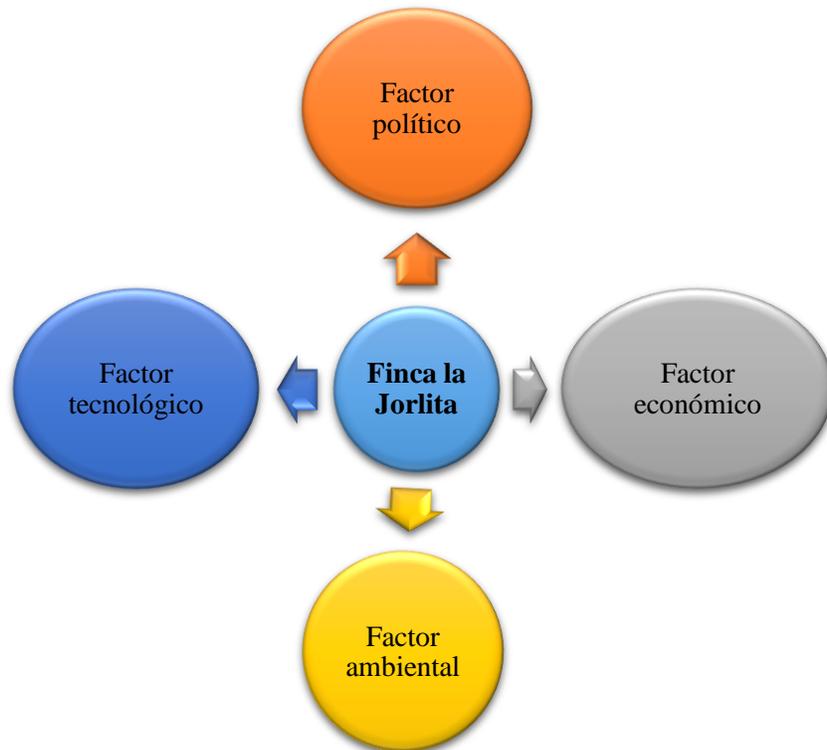
Los recursos con los que se contarán serán catálogos digitales, videos, infografías. Se tiene como proyección que a medida que crece el negocio tener una página web.

Clientes. - Finca Ganadera Jorlita es una empresa dirigida a la comercialización de ganado en pie para la venta de terneros, venta de vacas lecheras, engorde, reproducción y cortes de res a grupos mayoristas, distribuidores, carniceros y público en general.

3.5.2. Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que Finca Ganadera Jorlita no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 21. Esquema macroentorno Finca Ganadera la Jorlita



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Factor Político. -Sabemos que, en el Ecuador, emprendimientos como Finca Ganadera Jorlita están regulados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, así mismo el Ministerio de Trabajo para establecer relaciones laborales saludables con los empleados de las diferentes áreas, llevar un registro fiscal según las Normas estipuladas por el Servicio de Rentas Internas.

Factor Económico. -en la actualidad el país está viviendo una situación económica difícil y aunque muchas empresas bancarias oferten créditos económicos el pago de los mismos se

vuelve inalcanzable más si se está recién emprendiendo, esto como consecuencia de la Pandemia que azotó al mundo.

Por tal razón Finca Ganadera Jorlita emprenderá como microempresa que se proyecta en un mercado local con visión de extenderse a lo nacional pero sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de materiales y productos.

Factores socio ambientales. - Finca Ganadera Jorlita garantiza el respeto de todas las normas higiénicas y sanitarias y la trazabilidad de cada producto para que en estén en óptimas condiciones para su consumo. Además del cuidado y tratamiento de aguas servidas para que estas no contaminen el Río Aguarico con el que se colinda.

Tratamiento adecuado de la tierra para que no existan problemas de erosión durante el desarrollo de las actividades, compromisos que se asumen por el cuidado de nuestra tierra.

Factor Tecnológico. – es de gran aporte en la diversificación de sistemas que ayudan a llevar una mejor organización de la empresa en sus sistemas de gestión y administración contable; también, trabajará con maquinaria tecnológica avanzada para el mantenimiento y cuidado, así como agilizar la producción de los productos cárnicos.

3.6. Producto y servicio

El producto principal es la producción y comercialización de ganado en pie y como servicio el despiece de reses.

3.6.1. Calidad

Para la elaboración de los productos se tiene en cuenta los Manuales de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Temperaturas de almacenamiento de los materiales para el cuidado del ganado.
- Sistema de almacenamiento.
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección minuciosa del área de establos.
- Limpieza y desinfección de maquinarias para el faenamiento.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Puntos de prevención de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).

3.6.2. Estilo.

Finca Ganadera Jorlita maneja un estilo de prácticas sostenibles, bajo metodologías que sean respetuosas con el medio ambiente y económicamente rentables para el productor, con un manejo tecnificado que fomente el bienestar animal, sin olvidar un manejo racional y ecológico de las pasturas.

3.7. Plan de introducción al mercado

3.7.1. Materiales de identificación.

Ilustración 22. Logo de la empresa



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Elementos a destacar:

- La cabeza de ganado representa la producción ganadera.
- La planta simboliza los campos donde se crían y cuidan los mejores ganados de la Amazonia.

- El lema del negocio es “De la semilla del campo, nace el alimento para la ciudad”.
- Los colores usados:
 - * Color verde es el medio ambiente donde está ubicada la empresa para su funcionamiento.
 - * Color morado transmite sensibilidad, delicadeza, calidad y vida, con la que trabajamos.

Ilustración 23. Tarjeta de Presentación de la empresa –Anverso



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, de la gerente propietaria, se observa también las páginas de redes sociales.

Ilustración 24. Tarjeta de Presentación de la empresa -Reverso



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Hoja membretada. -Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 25. Hoja membretada



Elaborado por Calapucha, M. (2022).

3.7.2. Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución será desde la ubicación de la Finca hacia las distintas carnicerías, distribuidores y camales del cantón.

Promoción.

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flyers pegados en establecimientos como tiendas, micro mercado, entre otros.
- Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp.
- Facebook.

Correspondencia.

- A través de email corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento.
- Agente vendedor
- Vía telefónica

Financiamiento para publicidad

Tabla 18. Publicidad

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR
Tarjetas de presentación	100 unidades	\$4.50
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
TOTAL		\$14.50
TOTAL ANUAL		\$174.00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

3.8. Riesgo y oportunidades del negocio

Uno de los riesgos son los efectos del clima por lo que provocaría que los animales se enfermen, otra situación es que estamos cerca al Volcán Reventador que en ocasiones se activa, pueden ser de gran preocupación si expulsaran cenizas o erosionaran.

Finalmente, el causado por derrame de petróleo en ciertos ríos de la ciudad, por lo que no se podría dar de beber a los animales ni hacer el resto de actividades; una oportunidad para el negocio es que al ser de la zona el abastecimiento en los mercados es más rápido y la empleabilidad que genera.

3.9.Fijación de Precios

Tabla 19. Precios referenciales

PRODUCTO		VALORES FINCA LA JORLITA	VALORES COMPETENCIA 1	VALORES COMPETENCIA 2
Ternero para engorde (en pie)		\$400 a \$450	\$430 a \$480	\$440 a \$510
Novillas para reproducción (en pie)		\$450 a \$520	\$460 a \$610	\$460 a \$630
	Canal	\$530 a \$550	\$550 a \$555	\$570 a \$600
	Media canal	\$250 a \$350	\$250 a \$380	\$300 a \$360
	Delantero	\$185 a \$220	\$220 a \$225	\$190 a \$245
	Falda	\$200 a \$330	\$225 a \$366	\$230 a \$370
	Trasero	\$250 a \$450	\$300 a \$450	\$280 a \$480
	Pistola	\$180 a \$230	\$250 a \$275	\$185 a \$235

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

3.10. Implementación del negocio

Tabla 20. Equipos Industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Guillotina bovino	1	\$480.00	\$480,00
Juego de machetas	1	\$38.00	\$38,00
Mesa de despiece	2	\$119.99	\$239,98
Sierra cortadora de canales	2	\$55.00	\$110,00
Guantes de acero	3	\$12.00	\$36,00
Mandil	1	\$35.00	\$35,00
Bombas de agua	2	\$60.00	\$120,00
TOTAL			\$938.98

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Tabla 21. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$850.00	\$850,00
Impresora EPSON	1	\$350.00	\$350,00
TOTAL			\$1200,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Tabla 22. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Juego de escritorio + silla	2	\$110,00	\$220,00
armario	2	\$40,00	\$80,00
Mesa Madera	3	\$35,00	\$105,00
Juego de sofás de recepción	1	\$95,00	\$95,00
Mesa de reuniones	1	\$70,00	\$70,00
TOTAL			\$570,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Tabla 23. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	2	\$25,00	\$50,00
Bomba de mano desinfectante	2	\$5,00	\$10,00
Detector de gas GLP	1	\$20,00	\$20,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2,00	\$10,00
TOTAL			\$90,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Tabla 24. Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	10	\$3,40	\$34,00
Grapadora	2	\$4,50	\$9,00
Grapas (caja)	3	\$1,25	\$3,75
Caja 3 resaltadores	3	\$2,20	\$6,60
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	12	\$0,40	\$4,80
Perforadora	1	\$3,50	\$3,50
Cuaderno a cuadros 200 hojas	8	\$1,50	\$12,00
Archivadores	12	\$2,50	\$30,00
Tijera	2	\$0,50	\$1,00
TOTAL ANUAL			\$104,65

Elaborado por Calapucha, M. (2022)

Tabla 25. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	VALORES
Agua	\$11,00
Luz	\$25,00
Teléfono	\$10,00
Internet	\$20,67
TOTAL MENSUAL	\$66,67
TOTAL ANUAL	\$800

Elaborado por Calapucha, M. (2022)

Tabla 26. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	2	\$3,50	\$7,00
Trapeador	1	\$7,00	\$7,00
Cloro 1 Gal	12	\$4,50	\$54,00
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	6	\$7,00	\$42,00
Papelera con pedal	1	\$12,00	\$12,00
Contenedor de basura	2	\$45,00	\$90,00
Fundas basura industriales (10 unidades)	20	\$2,25	\$45,00
Lavavajillas líquido 500ml	16	\$1,60	\$16,00
Cepillo limpia tubos	2	\$7,50	\$14,00
Jabón líquido manos 1 Gal	6	\$5,00	\$30,00
Insecticida galón	18	\$9,00	\$162,00
Papel higiénico jumbo 200 metros	40	\$1,00	\$40,00
Toalla de papel	12	\$3,50	\$42,00
Alcohol antiséptico gel Gal.	6	\$6,50	\$39,00
TOTAL ANUAL			\$600,00

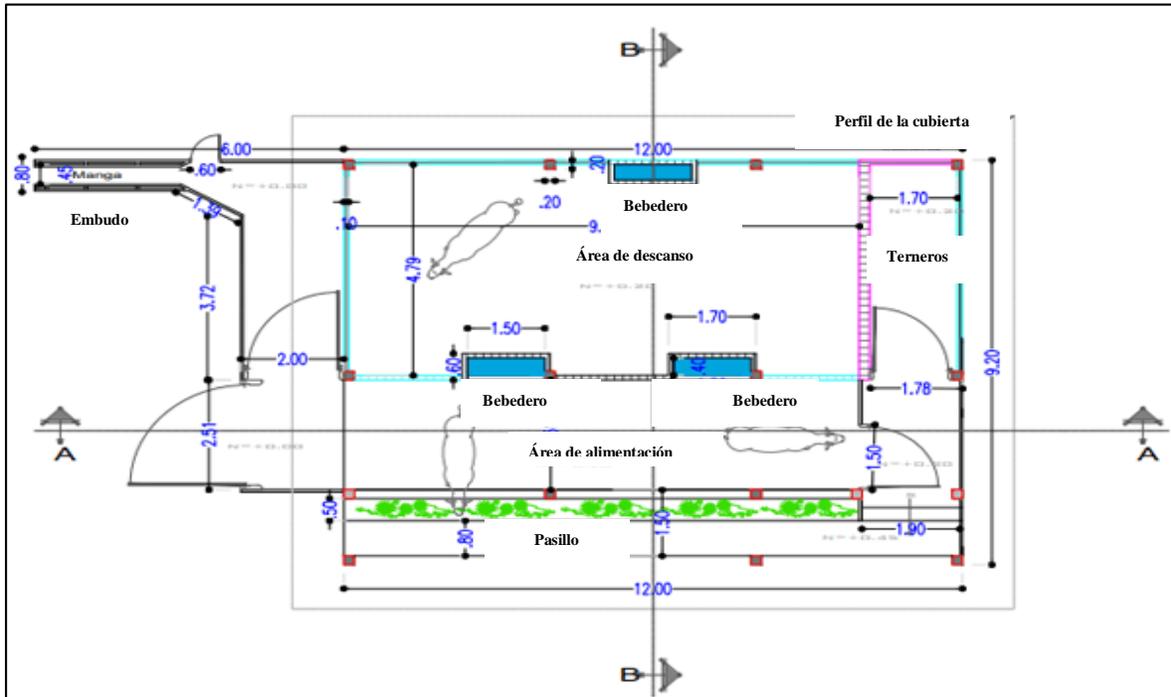
Elaborado por Calapucha, M. (2022)

3.11. Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para la estructura de la finca Ganadera la Jorlita los siguientes espacios necesarios para el funcionamiento adecuado de la producción de ganado en pie y el faenamiento de carnes: sala de ordeño, sala de máquinas, área de alimentación, zona de terneros, zona de vacas, corrales de animales en producción, área de reproducción, bebederos, zona de parto, oficinas administrativas y garita de guardia.

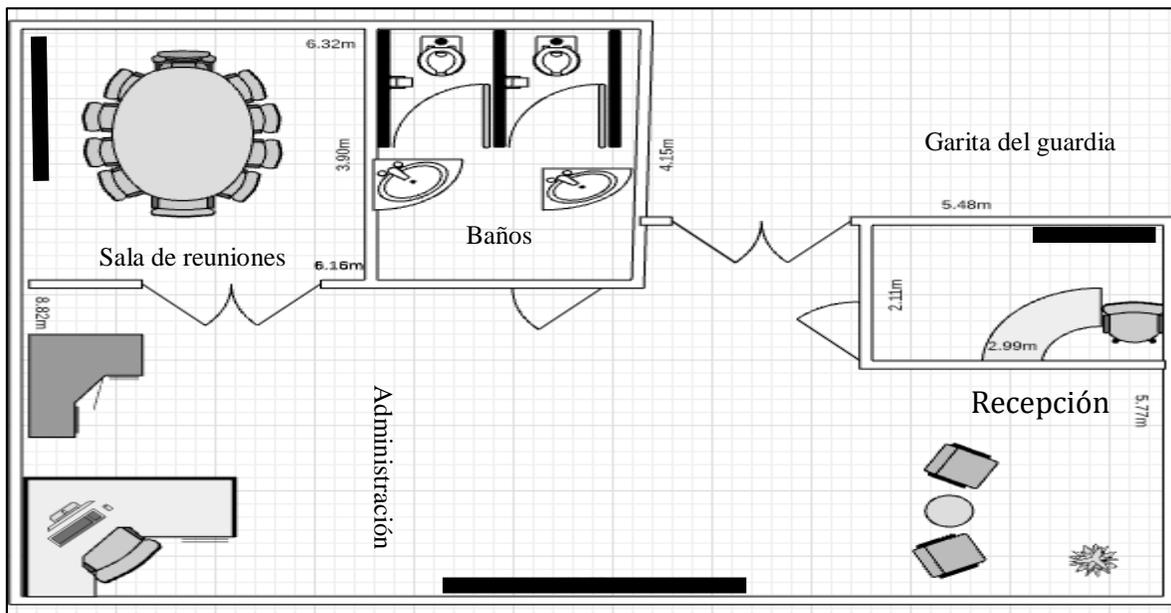
3.11.1. Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 26. Establos de la Finca Ganadera la Jorlita



Elaborado por Calapucha, M. (2022)

Ilustración 27. Oficinas y garita de la Finca Ganadera la Jorlita



Elaborado por Calapucha, M. (2022)

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de regularizar las actividades del negocio de la Finca Ganadera Jorlita, se realizaron los trámites y permisos pertinentes, ingresando al sitio web de la Superintendencia de Compañías <https://www.supercias.gob.ec/portalscvts/>, donde se buscó y analizó información de los elementos que se necesitan para este micro emprendimiento, que cuenta además con las características de que la propietaria es una persona natural, por tal razón se opta por crear una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S).

Es un tipo de compañía mercantil que se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, mediante un trámite simplificado sin costo. Tiene como objetivo impulsar la economía mediante la formalización de los emprendimientos, constituyéndolos en sujetos de crédito y con ello ampliar sus procesos productivos. La Constitución de una S.A.S. puede ser electrónica o manual (Ésta última con firma electrónica o manuscrita), (Superintendencia de Compañías, 2020, p.2).

Es importante mencionar que estos trámites no tienen costo, son sencillos de realizar, están enfocados en los emprendedores porque si el negocio va creciendo y se necesita de más dinero para la inversión y al ser un solo propietario se puede dar espacios a futuros accionistas y no existiría problemas en el cambio de la denominación a Sociedad Anónima.

Existe limitación de responsabilidad es decir en caso de una demanda y si existieran accionistas cada quien responde por el monto de participación que tiene dentro de la empresa y no de la totalidad del capital, hay que resaltar que este emprendimiento solo posee una propietaria, además mantiene una concatenación de información con el Servicio de Rentas Internas.

4.1. Requisitos para construir una SAS.

- Certificado electrónico del accionista, cuando corresponda. (Firma Electrónica /Manuscrita).
- Reserva de la denominación.
- Contrato privado o escritura.

- Nombramiento(s).
- Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema, esto es:
 - Tipo de solicitante
 - Nombre completo
 - Número de identificación
 - Correo electrónico
 - Teléfono convencional y/o teléfono celular
 - Provincia
 - Ciudad
 - Dirección
- Copia(s) de cédula o pasaporte

Este trámite se lo puede realizar en línea accediendo a la página web <https://appscvs.supercias.gob.ec/constitucionElectronicaSas/>.

4.2. Servicio de Rentas Internas (SRI)

En esta institución pública se procederá a tramitar el Registro Único de Contribuyentes, bajo el nombre de la propietaria Marlene Calapucha con razón social el nombre de ella, y comercial el de Finca Ganadera Jorlita.

Es necesario mencionar que por la actividad agrícola que desarrollamos no estamos sujetos al Régimen simplificado para emprendedores y negocios populares RIMPE, que funciona desde enero del 2022 en el país.

A partir del 15 de abril de 2021, las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.) que se constituyan en línea a través de www.supercias.gob.ec, obtendrán de manera automática la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y la clave del Servicio de Rentas Internas (SRI). Esta simplificación del trámite de constitución es posible gracias a la validación instantánea de información entre la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y el SRI. (Superintendencia de Compañías, 2021).

4.2.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados. En el caso de la Finca la Jorlita con RUC 2100949441001, está obligada a declarar según el noveno dígito del ruc en este caso es el 4, el 16 de cada mes, este trámite se lo puede realizar en línea accediendo al portal web <https://www.sri.gob.ec/impuesto-al-valor-agregado-iva>.

4.2.2. Impuesto a la Renta (IR)

“El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre.” (Servicios de Rentas internas, 2022).

Según el número noveno de su dígito le toca declarar 16 de marzo, este trámite se lo puede realizar en línea accediendo a la página web: www.sri.gob.ec/impuesto-renta.

4.3. Agencia de Regulación y Control Sanitario

Es el organismo técnico encargado de la regulación, control técnico y vigilancia sanitaria de los siguientes productos: alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutracéuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior.

Así como también de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario establecidos en la Ley Orgánica de Salud y demás normativa aplicable, exceptuando aquellos de servicios de salud públicos y privados. (Agencia de Regulación y Control Sanitario, 2020).

4.3.1. Permisos del ARCOSA

- RUC.
- Carnets ocupacionales.
- Plano arquitectónico (escala de 1 a 30 de la infraestructura).
- Foto de la fachada.
- Cédula y papeleta de votación vigentes.
- Curso de manipulación de alimentos.

Este trámite se lo puede realizar en línea a través de la página web:
<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>

4.3.2. Carnet ocupacional

- Examen de sangre, heces y orina. - Se lo pueden realizar de forma gratuita en el Ministerio de Salud Pública o contratar a un laboratorio privado. En este caso se accedió a una contratar una empresa privada por el valor de \$100.
- Control médico.
- Foto tamaño carnet.
- \$ 0.50 ctvs.

4.4. Permisos de Bomberos

El primer proceso que se debe realizar es solicitar los permisos y presentar los siguientes requisitos, posteriormente a esto un funcionario de este organismo realizara una evaluación de medición del lugar, de esto depende el valor del permiso de funcionamiento, en este caso es de \$120,00.

Además, revisará que se tenga lo principal para detener el fuego en caso de existir un incendio, así mismo se recibirá asesoramiento sobre los recursos de seguridad que se deben incorporar en el caso de ser necesario.

- RUC
- Nombramiento de la persona dueña o gerente que va ser representante legal de la empresa.

- Copia de cedula y certificado de votación
- Planilla de luz del negocio.

4.5. Patente Municipal

La patente municipal es de \$200 y se paga una vez por año y su valor está calculado en este caso por la Municipalidad de Shushufindi, los requisitos que se solicitan son:

- Formulario de solicitud para registro de patente
- Copia de cédula de identidad
- Copia de certificado de votación
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos del año actual
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente)

4.6. IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo.

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

4.6.1. Derechos y Obligaciones de los Empleadores

Tabla 27. Derechos y obligaciones de los empleadores

Derechos	Obligaciones
Exigir el cumplimiento de la prestación del trabajo en el marco de lo estipulado en el contrato de trabajo.	Celebrar un contrato de trabajo.
Exigir la prestación del trabajo de tal manera que garantice un margen de utilidades a la empresa.	Afiliar a tu trabajador a la Seguridad Social (IESS), a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
Exigir la realización del trabajo en condiciones de respeto y responsabilidad.	Sueldo básico que se debe pagar es de 425.00 usd (SBU 2022).
Hacer cumplir los reglamentos internos de la empresa.	Asumir el porcentaje(11,15%) que corresponde al empleador por la seguridad social.
A participar de procesos de conciliación con trabajadores basados en los órganos reguladores como el Ministerio de Trabajo.	A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva.

Elaborado por: Calapucha, M. (2022)

4.6.2. Derechos y Obligaciones de los Trabajadores

Tabla 28. Derechos y obligaciones de los trabajadores

Derechos	Obligaciones
Afiliación a la Seguridad Social desde el primer día de trabajo.	Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.
A percibir como mínimo el sueldo básico (425 usd) en función de la Tabla sectorial, así mismo, recibir pago extras y suplementarias, en el caso que trabajen esas horas.	Observar buena conducta durante el trabajo.
A percibir los décimos tercero y cuarto en las fechas establecidas.	Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo.
A un periodo de vacaciones laborales remuneradas.	Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses de empleadores o trabajadores.
Licencia por paternidad o maternidad.	Sujetarse a las medidas preventivas e higiénicas que impongan las autoridades.

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1. Objetivo de área

Finca Ganadera Jorlita valora la protección del Medio Ambiente como principal responsabilidad de la empresa, por lo tanto, cada actividad se desarrolla bajo orientaciones técnicas del cuidado y la preservación del medio ambiente, ya que es esta tierra quien sustenta en la alimentación del ganado de engorde, es así como el principal objetivo es: Implementar una agricultura sostenible mediante acciones innovadoras que permitan la preservación del ecosistema.

5.2. Impacto ambiental

Los posibles problemas de tipo medioambiental que se podrían producir serían las provocadas por las aguas residuales, erosión de la tierra, y atmosféricos, en los cuales de acuerdo a nuestro giro de negocio vamos a tratar de minimizarlos al máximo contemplando las siguientes medidas que se detallan en las matrices de impacto ambiental:

Tabla 29. Prevención de Impactos Recurso Aire

PLAN DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS							
PROGRAMA DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AL RECURSO AIRE							
OBJETIVO: Prevenir y minimizar los impactos negativos al recurso aire							PLAN:
Lugar de aplicación: Finca la Jorlita, Shushufindi: Vía Poza Honda- Recinto Cumandá					Responsable: Ing. Juan López		MPI- RA-01
Aspecto ambiental	Impacto identificado	Medidas propuestas	Indicadores	Medios de verificación	Plazos		
					Inicio	Periodicidad	Finalización
Emisiones gaseosas	Contaminación atmosférica.	Capacitación sobre la contaminación atmosférica. Las máquinas y herramientas que originen vibraciones, tales como, remachadoras, compactadoras y vibradoras o similares, deberán estar provistas de dispositivos amortiguadores y al personal que los utilice se les proveerá de equipo de protección anti-vibratorio.	Número de actividades ejecutadas. Número de actividades programadas	Informe técnico de factibilidad. Verificación in situ.	A partir de la emisión del certificado ambiental	Permanente	Fin de la vida útil de la empresa.

Elaborado por Calapucha, M. (2022)

Tabla 30. Prevención de Impactos Recurso Agua

PLAN DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS							
PROGRAMA DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AL RECURSO AGUA							
OBJETIVO: Prevenir y minimizar los impactos negativos al recurso agua.							PLAN:
Lugar de aplicación: Finca la Jorlita, Shushufindi: Vía Poza Honda- Recinto Cumandá					Responsable: Ing. Juan López		MPI- RAG-01
Aspecto ambiental	Impacto identificado	Medidas propuestas	Indicadores	Medios de verificación	Plazos		
					Inicio	Periodicidad	Finalización
Generación de afluentes residuales	Contaminación del agua	Capacitación sobre tratamiento del agua Promover técnicas de creación micro cuencas y tratamientos de aguas residuales.	Número de actividades ejecutadas. Número de actividades programadas	Informe técnico de factibilidad. Verificación in situ.	A partir de la emisión del certificado ambiental	Permanente	Fin de la vida útil de la empresa.

Elaborado por Calapucha, M. (2022)

Tabla 31. Prevención de Impactos Recurso Suelo

PLAN DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS							
PROGRAMA DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AL RECURSO SUELO							
OBJETIVO: Prevenir y minimizar los impactos negativos al recurso suelo. Lugar de aplicación: Finca la Jorlita, Shushufindi: Vía Poza Honda- Recinto Cumandá Responsable: Ing. Juan López							PLAN: MPI- RS-01
Aspecto ambiental	Impacto identificado	Medidas propuestas	Indicadores	Medios de verificación	Plazos		
					Inicio	Periodicidad	Finalización
Generación de afluentes residuales.	Contaminación del suelo	Capacitación sobre tratamiento del suelo. Promover técnicas de creación de labranzas orgánicas.	Número de actividades ejecutadas. Número de actividades programadas	Informe técnico de factibilidad. Verificación in situ.	A partir de la emisión del certificado ambiental	Permanente	Fin de la vida útil de la empresa.

Elaborado por Calapucha, M. (2022)

5.3. Identificación de posibles impactos ambientales derivados de la ganadería intensiva

- Amoníaco (NH₃). - se produce del metabolismo proteico y se elimina a través de la orina desde donde una parte se volatiliza hacia la atmósfera. Lo deseable es minimizar la volatilización de este compuesto, ya que el amoníaco gaseoso reacciona con los ácidos de la atmósfera, formando pequeñas partículas que son dañinas para la salud. Además, tiene un fuerte impacto sobre el suelo, ya que acidifica los suelos, provocando daños en los ecosistemas terrestres.
- El exceso de nitrógeno a través de los purines o estiércoles da lugar a la acumulación de nitratos que pueden contaminar los acuíferos.
- Fugas de aguas limpias y residuales.
- Falta de cuidados de la tierra., exceso de plaguicidas.

5.3.1. Agricultura sostenible, acciones innovadoras que permitan la preservación del ecosistema.

- Uso de leguminosas, tanto herbáceas como arbustivas y árboles
- Especies naturalizadas de pastos
- Cercas vivas
- Banco de proteínas y nutricionales
- Medicina verde y alternativa en el caso de antiparasitarios, antipiréticos, antidiarreicos, antimastíticos.
- Bioplaguicidas en el control de parásitos.
- Siembra de árboles para sombra de pastizales.
- La conservación de forrajes en forma de heno, henolaje y ensilaje.
- Empleo más eficiente de gramíneas forrajeras como variedades mejoradas del pasto elefante y también la caña de azúcar.
- Conservación del suelo. Con la aplicación de la labranza de conservación y el uso de estiércol, compost y cachaza. Estas técnicas ayudan a conservar el suelo, la unidad básica de la vida.

- Mejor aprovechamiento del agua. Con un sistema integral de microcuencas, disponiendo adecuadamente las aguas residuales y las corrientes de agua, y almacenando el agua de lluvia.
- Fuentes alternativas de energía. Como tracción animal, biogás y energía solar.

5.4. Impacto social

5.4.1. Generación de fuentes de trabajo

Al ser un emprendimiento que se da en la provincia de Sucumbíos, se está obligado con dar prioridad laboral a las personas que viven en la localidad donde se desarrolla el comercio, esto está estipulado en la Ley Amazónica aprobada por la Asamblea Nacional, el 10 de mayo del 2018.

5.4.2. Igualdad de género

Es la oportunidad que se le brinda a una persona de demostrar su conocimiento y desarrollar sus talentos y capacidades laborales, sin distinción de género, es ser sensibles ante la diversidad de pensamientos entre las mujeres y los hombres.

Por lo tanto, Finca Ganadera Jorlita en su búsqueda de personal no hará ningún tipo de distinción, más bien se aplicará valores como: los de respeto, tolerancia, solidaridad y amistad para crear espacios de sana convivencia laboral, fortaleciendo la unión del gran equipo que se desea formar y de esta manera alcanzar con éxito los objetivos propuestos para el funcionamiento de la microempresa.

6. PROCESO FINANCIERO

6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa Finca Ganadera la Jorlita, para esto fueron utilizados los siguientes instrumentos, con el fin de analizar la viabilidad económica de la misma.

6.2. Activos Fijos

En el caso de la Finca Ganadera la Jorlita se menciona: al terreno donde está ubicada la finca, los equipos industriales, los equipos de oficina, muebles y enseres.

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. (Poveda, A., García, G. y Rivera, J. 2009).

Tabla 32. Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	
Infraestructura física	\$5.000,00
Vehículo /Camión	\$6.500,00
Equipos Ind./ seguridad	\$1.028,98
Equipos de Computación	\$1.200,00
Muebles - enseres	\$570,00
Total	\$14.298,98

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.3. Activos diferidos

Está representado por las inversiones cuyos beneficios se obtendrán en varios periodos (años), como los gastos de organización o de instalación, patentes que se efectúa cuando se inicia el negocio.

Tabla 33. Activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	\$450,00
Total	\$450,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.4. Capital de trabajo

El capital es el respaldo económico con el que cuenta una empresa para empezar sus operaciones financieras, implica pago de salarios, servicios públicos, caja chica, entre otros elementos que se necesiten comprar al diario.

Tabla 34. Capital de trabajo anual

CAPITAL DE TRABAJO	TRIMESTRALES	ANUALES
Sueldos	10.800,00	43.200,00
Servicios Básicos	200,00	800,00
Material oficina	26,16	104,65
Material limpieza	150	600,00
Publicidad	43,50	174,00
Adquisición de materia prima	3750,00	15.000,00
Gastos financieros	1225,00	4.900,00
TOTAL	16.194,66	64.778,65

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.5. Inversión

Son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo, se va mostrar valores calculados trimestralmente.

Tabla 35. Inversión anual

INVERSIÓN	TRIMESTRALES	ANUALES
Total Activos Fijos	\$14.298,98	\$14.298,98
Total Activos Diferidos	\$450,00	\$450,00
Total Capital de Trabajo	\$16.194,66	\$64778,65
Total	\$30.943,64	\$79.527,63

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.6. Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales que la empresa deberá invertir.

Tabla 36. Sueldos y Salarios

FINCA LA JORLITA								
NOMINA DE SUELDOS Y SALARIOS								
	CARGO	SUELDO MENSUAL	XIV	XIII	Aporte IESS Personal (9,45%)	Aporte IESS Patronal	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	Administradora	700,00	29,17	58,33	66,15	85,05	806,40	9676,80
2	Auxiliar contable	425,00	17,71	35,42	40,16	51,64	489,60	5875,20
3	Vendedor	550,00	22,92	45,83	51,98	66,83	633,60	7603,20
4	Capataz	600,00	25,00	50,00	56,70	72,90	691,20	8294,40
5	Chofer	425,00	17,71	35,42	40,16	51,64	489,60	5875,20
6	Guardia 1	425,00	17,71	35,42	40,16	51,64	489,60	5875,20
SUMAN		3125,00	130,21	260,42	295,31	379,69	3600,00	43200,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.7. Depreciación activos fijos.

Es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo que influye en su valor económico. Se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable.

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual

En la tabla 37, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, edificio 20%, vehículos 5%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de **\$1.884,86**

Tabla 37. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	\$1.028,98	10%	\$102,90
Infraestructura física	\$5.000,00	20%	\$1000,00
Vehículo/Camión	\$6.500,00	5%	\$325,00
Equipos de Computación	\$1.200,00	33,33%	\$399,96
Muebles y Enseres	\$570,00	10%	\$57,00
Total			\$1.884,86

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20%.

Tabla 38. Porcentaje de amortización

AMORTIZACIONES			
PORCENTAJE AMORTIZACIÓN			
Gastos de Constitución de la empresa	\$450,00	20%	\$90,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.9. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización sobre un crédito independiente que incluye el valor de \$35.000,00 que otorga Banco Pichincha, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%.

Tabla 39. Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
MONTO	\$35.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$35.000,00
1	\$10.194,92	\$4.900,00	\$5.294,92	\$29.705,08
2	\$10.194,92	\$4.158,71	\$6.036,21	\$23.668,86
3	\$10.194,92	\$3.313,64	\$6.881,28	\$16.787,58
4	\$10.194,92	\$2.350,26	\$7.844,66	\$8.942,92
5	\$10.194,92	\$1.252,01	\$8.942,92	\$0,00

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$10.000 llegando a un plazo de 5 años, el pago de interés es de \$1.252,01 y a su vez el pago capital de \$8.942,92 para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

6.10. Estructura capital

La microempresa puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo o créditos (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta combinación de rubros se conoce como deuda a largo plazo.

Se observa en la tabla 40 el detalle de la estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$31.549,52 que equivale a una estructura del 76%; costo 13% con una tasa de descuento del 9,87%.

Por consiguiente, el Capital Financiero es de \$10.000,00 con una estructura del 24%, el costo es del 14% que otorga el 3,37% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$41.549,52 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,24% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 40. Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	\$44.527,63	56%	13%	7,3%	
Capital Financiero	\$35.000,00	44%	14%	6,2%	
TOTAL INVERSIÓN	\$79.527,63	100%		13,5%	TMAR

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.11. Punto de equilibrio

Es la capacidad operativa para recuperar la inversión mediante las ventas realizadas, cuando una empresa llega al punto de equilibrio obtiene un beneficio, a pesar de que la retribución sea de cero, esto significa que, aunque no haya ganado dinero, tampoco lo ha perdido.

Fórmula para obtener el punto de equilibrio:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costos de venta por Unidad}}$$

A continuación, se aplicará la fórmula para conocer el punto de equilibrio de la microempresa Finca la Jorlita, para lo cual es necesario primero precisar valores que representen los costos fijos de la empresa, el precio por unidad y costos de venta por unidad.

El valor de los Costos fijos se calculó con los valores de materia prima arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de: \$4.916,67

Tabla 41. Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Materia prima	\$1250,00
Sueldos	\$3600,00
Servicios Básicos	\$66,67
Total	\$4.916,67

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta, para Finca la Jorlita se tomó en cuenta los valores de venta de ternero para engorde en \$450, el valor del costo es \$350,00 por lo tanto, el margen de contribución sería \$100,00.

Tabla 42. Margen de contribución

VALORES	
Precio ternero	\$450,00
Costo ternero	\$350,00
Ganancia	\$100,00 MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

Finalmente procedemos a los costos fijos que es \$4.916,67 dividir por el margen de contribución \$100,00= 49,166 ganados que se deben vender mensualmente, con este dato se obtiene un punto de equilibrio de 0, es decir no se gana ni se pierde.

Tabla 43. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
VENTA	49	\$450	\$22.124,7
COSTO	49	\$350	\$17.208,1
GASTO			\$4.916,6

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

En la tabla 44 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 82 ganados.

Tabla 44. Ventas proyectadas

VENTAS PROYECTADAS			
82	\$36.949,00	\$443.385,30	Ventas
82	\$28.738,00	\$344.855,23	Costo

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.12. Costo de ventas

El costo de venta se basa en un estudio de cinco años, el mismo que contempla ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla 45, contiene un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas en el primer año rendirán una utilidad neta de **\$29.820,06** mientras que para el último año se espera una utilidad neta de **\$36.453,35**

Tabla 45. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		\$443.385,30	\$456.731,20	\$470.478,81	\$484.640,22	\$499.227,89
COSTO DE VENTAS		\$344.855,23	\$355.235,38	\$365.927,96	\$376.942,39	\$388.288,36
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$98.530,07	\$101.495,82	\$104.550,85	\$107.697,83	\$110.939,53
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$43.200,00	\$44.500,32	\$45.839,78	\$47.219,56	\$48.640,87
SERVICIOS BASICOS		\$800,00	\$824,08	\$848,88	\$874,44	\$900,76
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		\$704,65	\$725,86	\$747,71	\$770,21	\$793,40
ALQUILER AUTO		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ALQUILER LOCAL		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PUBLICIDAD		\$174,00	\$179,24	\$184,63	\$190,19	\$195,91
DEPRECIACIONES		\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86
AMORTIZACIONES		\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00
UTILIDAD OPERATIVA		\$51.676,56	\$53.291,47	\$54.954,98	\$56.668,57	\$58.433,74
GASTOS FINANCIEROS		\$4.900,00	\$4.158,71	\$3.313,64	\$2.350,26	\$1.252,01
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$46.776,56	\$49.132,76	\$51.641,34	\$54.318,31	\$57.181,73
BASE IMPOSITIVA		\$16.956,50	\$17.810,62	\$18.719,99	\$19.690,39	\$20.728,38
UTILIDAD NETA		\$29.820,06	\$31.322,13	\$32.921,36	\$34.627,92	\$36.453,35

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.13. Flujo de caja

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa en un período determinado. Brindando así la información sobre los ingresos y gastos, lo que permite determinar la solvencia y liquidez que posee el negocio. Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de **\$29.820,06** mientras que para el quinto año esta aumentará a **\$36.453,35** ya que en este año se recupera el capital de trabajo.

Tabla 46. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		\$51.676,56	\$53.291,47	\$54.954,98	\$56.668,57	\$58.433,74
DEPRECIACION		\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86	\$1.884,86
AMORTIZACION		\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00
+ BASE IMPOSITIVA		\$16.956,50	\$17.810,62	\$18.719,99	\$19.690,39	\$20.728,38
- GASTOS FINANCIEROS		\$4.900,00	\$4.158,71	\$3.313,64	\$2.350,26	\$1.252,01
- PAGO CAPITAL		\$5.294,92	\$6.036,21	\$6.881,28	\$7.844,66	\$8.942,92
+ VALOR DE SALVAMENTO						\$0,00
+ CAPITAL DE TRABAJO						\$0,00
- REPOSICION DE ACTIVOS				\$0,00		
= FLUJO NETO DE CAJA	-\$79.527,63	\$26.499,99	\$27.260,78	\$28.014,93	\$28.758,12	\$29.485,29

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

6.14. Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto, es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es factible cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$7.481,25; por lo tanto, el negocio es posible.

6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 21,90 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,44% con el TMAR.

Tabla 47. Cálculo del VAN / TIR

VAN/ TIR		
VAN	7.481,25	3.712,75
TIR	21,90%	
TMAR	13,44%	

Elaborado por Calapucha, M. (2022).

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

Una vez realizado el estudio de factibilidad se concluye que:

- A partir del análisis realizado sobre la necesidad de implementar un emprendimiento dedicado a la venta de ganado vacuno, se puede concluir que importante es empezar con la organización empresarial porque permite conocer que fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades se puede tener durante su desarrollo comercial.
- Mediante el análisis cualitativo y cuantitativo de una encuesta realizada se pudo identificar la oferta y demanda comercial que tendrá Finca Ganadera la Jorlita, en la que se sugiere calidad, peso y precio justo en las carnes, además se sugiere utilizar publicidad digital.
- Durante el proceso de derecho empresarial no solo se legaliza la actividad del negocio, también se respalda los derechos y obligaciones de los trabajadores y empleadores, lo que permite crear un ambiente laboral saludable, comunicativo y justo por los beneficios sociales a los que pueden acceder los trabajadores.
- Es importante generar planes de prevención y técnicas de sostenibilidad ambiental que permitan la reutilización de componentes naturales en la preservación del ecosistema, así mismo, implementar la integración laboral inclusiva, fomentando de esta manera una sana convivencia.
- Una de los pasos más importantes de la factibilidad económica de una empresa son los estados financieros que dan a conocer como está estructurado el capital de inversión y la tasa de crecimiento país, porque da conocer la utilidad neta que se va adquirir durante los 5 años, basados en las ventas mensuales de la empresa.

7.2.Recomendaciones

A continuación, se enumeran tres recomendaciones cuya implementación será vital para la operatividad de un negocio basado en la producción y comercialización de ganado bovino:

- Es importante hacer un análisis administrativo y estructural para conocer el tamaño de la empresa, de esta manera se sabrá con cuantas personas se tendrá que necesitar para comenzar la operatividad de la misma cuales son los objetivos de mercado.
- Se recomienda a los administradores y futuros micro emprendedores de venta de ganado bovino hacer un análisis bajo una investigación de mercado que ayude a conocer los futuros clientes potenciales y sus necesidades, de esta manera se podrá producir y comercializar el producto ideal de consumo para ellos, lo que generaría una aceptación.
- También es recomendable realizar un estudio financiero de todo el proyecto empresarial que se desea emprender con la finalidad de conocer la rentabilidad de la empresa.

7.3. Referencias

- Arias, L., Portilla, L. & Acevedo, Carlos (2008). Propuesta metodológica para la elaboración de planes de negocios. *Scientia Et Technica*, XIV (40),132-135.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84920454025>
- Contreras, J. (2021). Punto de equilibrio: qué es y cómo calcularlo.
<https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html>
- Cosio, J. (2011). Los proyectos y los planes de negocios. *PERSPECTIVAS*, (27),23-45.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425941231003>
- Euroganaderos Group. (2018). Ganado bovino. <https://euroganaderosgroup.com/ganado-bovino>.
- Kaplan, A. (2004). El margen de operación específico y programable y el punto de equilibrio específico y programable: Luces amarillas en el tablero de las decisiones empresariales. *Actualidad Contable Faces*, 7(8),62-69.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25700806>
- Servicio de Rentas Internas. (2021). Impuesto a la Renta. <https://www.sri.gob.ec/impuesto-renta#%C2%BFcu%C3%A1l-es>
- Servicio de Rentas Internas. (2021). Impuesto al Valor Agregado.
<https://www.sri.gob.ec/impuesto-al-valor-agregado-iva>
- Superintendencia de Compañías. (2020). Sociedad por Acciones Simplificadas.
<https://portal.supercias.gob.ec/images/SAS.pdf>

7.4. Anexos

Anexo N°1

Encuesta de tendencia de consumo

Marque la respuesta según convenga

Pregunta 1. ¿Conoce usted acerca de crianza de ganado bovino?

Si ()

No ()

Pregunta 2. Compra usted carne de ganado bovino para consumo o negocio

Si ()

No ()

Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia compra usted carne de ganado bovino?

Mensual ()

Trimestral ()

Semestral ()

Anual ()

Pregunta 4. Ha tenido problemas por la compra de ganado bovino

Si ()

No ()

Rara vez ()

Pregunta 5. ¿En qué cantón adquiere el ganado bovino?

Shushufindi

()

Joya de los Sachas

()

Francisco de Orellana

()

Lago Agrio

()

Loreto

()

Gonzalo Pizarro

()

Tena

()

Quito

()

Pregunta 6. ¿Qué características considera para comprar el ganado bovino?

Calidad

()

Precio

()

Peso

()

Raza

()

Cantidad

()

Buen trato

()

Buena comunicación

()

Todas las anteriores

()

Pregunta 7. ¿Dónde compra con regularidad el ganado bovino?

Productores de ganado () Distribuidores ()
Ferias ganaderas () Camales de ganado bovino ()

Pregunta 8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Kilo de carne bovina de calidad?

\$ 5 – 7 () \$ 7 - 9 ()
\$ 9 – 11 () \$ 11 – 13 ()

Pregunta 9. ¿Cuáles son los canales de comunicación que más utiliza para conocer de promociones, negocios, publicidad o información importante?

Correo Electrónico () YouTube ()
Facebook () Instagram ()
Twitter () WhatsApp ()
Radio () Televisión ()

Gracias por su colaboración

Anexo N° 2

Proformas de precios

MESA DE DESPIECE CL

La mesa de despiece, fabricada en acero inoxidable y con dos fibras, están especialmente diseñadas para aumentar la productividad del despiece en industrias cárnicas.

HIGIÉNICA, respetando la higiene y seguridad alimentaria además de fácil de limpiar gracias a sus fibras fácilmente desmontables.

ROBUSTAS Y PRODUCTIVAS, gracias a sus tres superficies, 2 de cuarteo y 1 de acero inox. Incluye patas regulables.

Dimensiones mm.	Ref. con estante	P.V.P.	Ref. sin estante	P.V.P.
1500x1050x850	637		645	\$119,99
2000x1050x850	638		646	\$121,00

Pag.99

CATÁLOGO GENERAL

Box de aturdimiento multifuncional de vacunos MGB P.V.P. \$480



Ventajas

- ✓ El box completo es giratorio
- ✓ El animal se eleva e inmoviliza suavemente mediante unos soportes en el pecho y en el vientre
- ✓ Dos electrodos integrados en la guillotina de fijación de la cabeza
- ✓ Electrodo de corazón integrado en el soporte del pecho
- ✓ Cabeza libremente accesible durante todo el proceso de aturdimiento
- ✓ Extracción de sangre inmediata después de aplicar la corriente (compuerta de degollado)
- ✓ Entrega cuidadosa a la rejilla de recepción o cinta de placas

MACHETAS



MACHETA SERIE UNIVERSAL "ARCOS"

Hoja: Acero inoxidable NITRUM 4 mm.
Mango: Polioximetileno (POM)

Hoja (mm)	Peso (gr)	Ref.	P.V.P.
220	800	2160	
250	1000	2160-1	\$19,00 \$19,50



MACHETA FILETEAR SERIE UNIVERSAL "ARCOS"

Hoja: Acero inoxidable NITRUM 2 mm.
Mango: Polioximetileno (POM)

Hoja (mm)	Peso (gr)	Ref.	P.V.P.
260	540	2161	\$19,00
280	640	2161-1	\$21,50



MACHUELA SERIE UNIVERSAL "ARCOS"

Hoja: Acero Inoxidable NITRUM 4 mm.
Mango: polioximetileno (POM).

Hoja (mm)	Peso (gr)	Ref.	P.V.P.
160	460	2162	\$13,00
180	520	2162-1	\$21,50

GUANTES DE ACERO INOXIDABLE



GUANTE DE MALLA

Los guantes de malla inoxidable garantizan una comodidad en el trabajo, la banda de látex se adapta con total perfección a la mano. Guantes de alta calidad de fabricación cumpliendo con las normas europeas EN-1082-1 y EN-14328.

Color	Ref.	P.V.P.
Marrón, verde, blanco, rojo y azul.	901	\$13,00



GUANTE CON MANGUITO INOXIDABLE

El guante con manguito en acero inoxidable garantizan una seguridad total de la mano y del antebrazo ante posibles cortes, cómodo y seguro se adaptan con total facilidad gracias a sus bandas ajustables de látex. Guantes de alta calidad de fabricación cumpliendo con las normas europeas EN-1082-1 y EN-14328.

Medidas	Color	Ref.	P.V.P.
15	Marrón, verde, blanco, rojo y azul	902	\$19,00
19	Marrón, verde, blanco, rojo y azul	903	\$22,00

SEGURIDAD Y VESTUARIO



DELANTALES



DELANTAL DE ACERO INOXIDABLE

Delantal de seguridad fabricado en malla de acero inoxidable.

Medidas mm	Color	Ref.	P.V.P.
700x500	-	904	
800x550	-	905	



DELANTAL DE SEGURIDAD ULTRA-LAMEX

Fabricado en chapas de Aluminio 35x19mm, articuladas por 6 anillos soldados de acero inoxidable AISI 316L.
Cinturón y tirantes anchos ajustables y amovibles, especialmente diseñados para evitar el cansancio.

Medidas mm	Peso Kg	Ref.	P.V.P.
600x760	1.65	906	

HIGIENE Y DESINFECCIÓN



CONTENEDOR DE BASURA CON TAPA ABATIBLE Y RUEDAS

Contenedor de basura con tapa abatible y ruedas, especial para residuos y reciclaje. Disponibles en varios colores, verde, azul, gris, amarillo y rojo. Asas ergonómicas para facilitar su desplazamiento.
4 ruedas giratorias(ø200), 2 de ellas con freno.
Resistentes y de cómodo manejo fabricados con material plástico HDPE y con la posibilidad de incorporar pedal a los contenedores de basura.

Capacidad l.	Dimensiones mm.	Ref.	P.V.P.
660	1360x765x1235	806-4	\$45,00
1000	1370x1060x1320	806-5	\$50,00