UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TÍTULO:

"Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Avícola para la crianza de pollos en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja"

Tesis previa a optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas

AUTORA:

- *Verónica Patricia Japón Japón*

DIRECTORA DE TESIS:

- *Lic. Fanny Yolanda González Vilela MAE.*

LOJA-ECUADOR

PORTADA **2016**

CERTIFICACIÓN

LIC. FANNY YOLANDA GONZÁLEZ MAE. DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICO

Haber asesorado y revisado el desarrollo de la tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA",** realizada por la aspirante Verónica Patricia Japón Japón: cumple con los requisitos establecidos en las normas generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, tanto en el aspecto de forma de contenido, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja 20 de Junio del 2016

.....

Lic. Fanny Yolanda González MAE.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORIA

Yo, Verónica Patricia Japón Japón declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional Biblioteca Virtual.

Autora: Verónica Patricia Japón Japón

Firma: .....

Cedula: 1105173288

Fecha: Loja Junio del 2016

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORIA, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL Y TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Verónica Patricia Japón Japón, declaro ser autora de la tesis titulada **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA",** como requisito para optar al grado de Ingeniera En Banca Y Finanzas, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, 20 días del mes de junio del 2016 firma la autora:

FIRMA:.....

AUTORA: Verónica Patricia Japón Japón
CÉDULA: 1105173288
DIRECCIÓN: Loja, Av. Eugenio Espejo y Paraguay.
CORREO ELECTRONICO: verito_22ale@hotmail.es
CÉLULAR: 0999600945

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Lic. Fanny Yolanda González Vilela.

TRIBUNAL DE GRADO: Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez.
Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez.
Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira.

DEDICATORIA

Le agradezco primeramente a Dios por darme un día más de vida y permitirme estar en estos momentos compartiendo con los seres que más amo, a mis padres Víctor Alfonso Japón y Livia Yanza quienes con mucho sacrificio e infinito amor supieron orientarme, guiarme y formarme por el camino del bien y llegar a ser la persona quien ahora soy.

De manera especial a mi novio Daniel por estar conmigo apoyándome siempre en las buenas y malas, así mismo poder estar conmigo en las dificultades del camino y logrando ser parte de mi vida.

A mis hermanos, cuñados y familiares por el apoyo incondicional y estar siempre pendientes de mí. En especial a mi hijo Santiago Ordoñez que ha sido el pilar fundamental para lograr todo esto, a mis amigas Valeria y Elsa por ser las mejores personas durante todos estos años su apoyo, comprensión y estar siempre cuando las necesito.

A mis maestros por todo su tiempo y paciencia, por impartirme sus conocimientos y ayudándome a ser mejor cada día llegando a ser parte fundamental de todo este proceso siendo apoyo y motivación.

Verónica Patricia

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja por abrirme sus puertas y tener la oportunidad de obtener conocimientos técnicos, elementales y científicos, adquiridos en los diferentes módulos, a mis maestros de la Carrera de Banca y Finanzas, quienes supieron en mi persona, sembrar sus conocimientos y ejemplos, los cuales me servirán para mi futuro profesional.

De manera especial a la Lic. Fanny Yolanda González quien pacientemente dirigió el desarrollo de la presente tesis, aporte fundamental para concluir satisfactoriamente esta investigación.

Así mismo a todas las personas que de una u otra forma me han ayudado para poder terminar el presente trabajo.

LA AUTORA

a) TITULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"

b) RESUMEN

Debido a la situación económica de nuestro país que no tiene un considerable desarrollo socio económico por falta de emprendimiento y a su vez por falta de recursos, así como también la falta de apoyo para poder invertir en diversas microempresas lo que constituye un ámbito de preocupación a nivel nacional, por ende el presente proyecto de investigación tiene como propósito generar una herramienta de guía para la creación de un proyecto de factibilidad y la restauración de una empresa avícola para la crianza de pollos en la Provincia de Loja en el Cantón Catamayo, Parroquia el Tambo, Barrio las Aradas, para lo cual previamente se aplicó una encuesta semi-estructurada a 378 familias de los diferentes sectores del mismo con la finalidad de comprobar la factibilidad del proyecto, siendo esta la base de información para el desarrollo y puesta en marcha de una empresa de este tipo. El estudio es de tipo científico, deductivo, inductivo, analítico, descriptivo, matemático-estadístico.

Se obtuvo los siguientes resultados en el Estudio de Mercado mediante las estadísticas del último Censo Nacional del año 2010, se recogió la Población Económicamente Activa (PEA) que cuenta con una tasa de crecimiento del 2,14%, seguido se efectuó un estudio para determinar el tamaño, localización de las instalaciones y el proceso productivo del proyecto para su implementación.

Mediante el estudio administrativo-legal se elaboro un organigrama de la empresa, asignando funciones y responsabilidades, donde incluye también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando la razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios. En el estudio financiero se contrastó los ingresos y egresos que genera el proyecto a través de la vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros donde se conoció el valor de la inversión que es de $47.558,48, también se aplicó los indicadores financieros como son punto de equilibrio. En relación a la capacidad instalada tenemos un total de 87,45%, en función a las ventas un total de $156.546,73 en la Tasa Interna de Retorno un 41,31%, Relación Costo Beneficio de $1,17, periodo de recuperación es de 1 años, 4 meses y 27 días, y en sensibilidad de los costos y de ingresos es del 29,28%.

Estos datos demuestran que este proyecto es totalmente sostenible y rentable por medio del cual se tratará de contribuir con el desarrollo del Cantón, ya que generará ingresos a la comunidad y brindará una fuente de trabajo e impulsará a los habitantes a seguir creciendo cada día.

SUMMARY

Due to the economic situation of our country that does not have a significant socio-economic development due to lack of entrepreneurship and in turn due to lack of resources as well as lack of support for investment in various micro which is an area of concern at the national level therefore this research project is intended to generate a guiding tool for the creation of a feasibility project for the establishment of a poultry company to raise chickens in the Province of Loja in Canton Catamayo, Parish Tambo, Barrio las Aradas, for which previously a semi-structured to 378 families of different sectors of the same in order to check the feasibility of the project, being the basis of information for the development and implementation of a company survey was conducted of this type. The study is deductive, inductive, analytical, descriptive, mathematical-statistical scientific type.

The following results were obtained by the Market Research statistics last National Census of 2010, the economically active population (EAP) which has a growth rate of 2.14%, followed a study was carried out was collected to determine the size, location of facilities and the production process of project implementation.

By administrative-legal study an organizational chart of the company, assigning roles and responsibilities, which also includes a detailed

description of the accompanied administrative costs figures, the legal aspect of the company, naming the reason and purpose, was drawn the permissions required and necessary formalities constitution. In the study financial income and expenses generated by the project through the life, in order to optimally allocate financial resources where the value of the investment is $ 47.558,48 was known was tested, the indicators also applied Financiers are as breakeven. In relation to the installed capacity we have a total of 87,45%, according to sales totaling $ 156,546,73 the Internal Rate of Return 41,31% one, cost benefit of $ 1,17 payback period it is 1 year, 4 months and 27 days, and sensitivity of the costs and revenue is 29,28%.

These data demonstrate that this project is fully sustainable and profitable through which we will try to contribute to the development of the Canton, as it will generate income for the community and provide a source of employment and encourage residents to keep growing every day.

c) INTRODUCCIÓN

Un proyecto es muy importante porque busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes que admite realizar de forma detallada y minuciosa una serie de elementos, que tiene como objetivo desarrollar un proyecto de factibilidad, que permite conocer si una idea de emprendimiento puede tener resultados y utilidades en un mercado empresarial.

El Proyecto de Factibilidad; servirá de aporte para la población, brindando conocimientos e información primordial y sobre todo ofrecer alternativas a los nuevos emprendedores, utilizando la materia prima que se posee, para de esta manera generar fuentes de trabajo.

De acuerdo al reglamento del régimen académico el informe de tesis contendrá las siguientes partes. **Titulo.** “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”; **Resumen,** está compuesto por el objetivo general y específicos, la metodología utilizada, los resultados obtenidos. **Introducción,** contendrá la importancia del tema, estudio de factibilidad, estudio de mercado, estudio Administrativo Legal y estudio financiero. **Revisión de literatura,** denominado también el estado actual del arte, está compuesto por todos los conceptos necesarios para la aplicación de los estudios en relación con

el tema de investigación; el cual deberá considerar citas bibliográficas y pie de página. **Materiales y métodos,** se detallaran los materiales y métodos de investigación utilizados como científico, deductivo, inductivo, analítico, descriptivo, matemático-estadístico. **Resultados,** se partirá con el contexto del sector o empresa y aquí se ubicaran los resultados de la investigación obtenidos de las encuestas y entrevistas, además se llevó acabo la secuencia mediante los cuatros estudios del proyecto, como son el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo legal y el estudio financiero. **Discusión,** significa fundamentar los resultados de la investigación, dándoles pertinencia, explicación teórica, basándose en el marco teórico construido en el proyecto, es decir, en relación con cada objetivo específico. **Conclusiones,** son todas aquellas incógnitas resueltas durante todo el proyecto. **Recomendaciones,** posibles alternativas para mejorar el desarrollo productivo de la empresa. **Bibliografía,** consta todas las referencias que se citan en la tesis**,** se debe citar la bibliografía correspondiente, desde la norma teórica, en orden alfabético. **Anexos,** donde se detallan mapas y formularios de encuestas lo cual debe contener número y nombre del anexo. **Índice,** este sirve como guía para la localización de algún tema dentro del proyecto.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

Análisis de la Avicultura en el Ecuador

La avicultura es parte de la cadena productiva del maíz, soya, y balanceados, que es una de las de mayor importancia dentro del sector agropecuario ecuatoriano. Esta cadena productiva lejos de ser excluyente es un motor de superación de la pobreza para decenas de miles de pequeños productores agrícolas y avícolas que son actores integrados. Según el censo avícola 2006, “la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador” (CONAVE) se identificaron 1.567 granjas avícolas de pequeños, medianos y grandes productores (CONAVE, 2015).

La producción en la crianza de pollo, ha tenido una alza considerable llegando a ser uno de los principales alimentos no solo a nivel regional y nacional, siendo este un alimento esencial en la dieta diaria de las familias por sus aportes nutritivos: 100gr, de carne que aportan con 183 calorías, 20 gr, de proteína y tan solo 11gr, de grasa.

Según la CONAVE. El consumo de pollos en los hogares Ecuatorianos ha crecido cinco veces más en los últimos 23 años. Mientras en 1990 cada persona consumía 7 kg al año, en el cual hoy este indicador ya se ubicó en 35 kg. El sector avícola produce actualmente 406 mil toneladas métricas de carne de pollo.

Existen granjas avícolas en todas las provincias del país, la producción es permanente a lo largo del año. El ciclo productivo de un pollo de engorde es de alrededor de 42 días con peso promedio de 2.2 kilos. Como lo estima el Ing. José Orellana Jarrín – Director Ejecutivo de la CONAVE.

EMPRESA

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos, es decir es un ente que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. Es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social (Chiavenato, 2011)

La actividad empresarial en el Ecuador, desde el punto de vista de desarrollo del capital, se caracteriza por ser empresas familiares y con resistencia a transformarse en compañías de capital abierto, limitando las posibilidades de captación de ahorro nacional y de financiamiento disponibles en el mercado de valores (Vazquez Lola, 2006, págs. 15-16).

Clasificación

Las empresas pueden clasificarse de muchas maneras.

Por el Alcance Territorial

Desde este punto de vista, las empresas se clasifican por el territorio que alcanzan sus operaciones, los que pueden ser locales y nacionales.

Empresas Locales.- Orientan su producción o la prestación de servicios preferente-mente al mercado conformado por la Población-territorio que les sirve de anfitriona.

Empresas Regionales.- Las que atienden la demanda de varias poblaciones-territorio en un país.

Empresas Nacionales.- *C*ubren la demanda del total de las poblaciones-territorio nacionales.

Por el Tamaño

Hay varios indicadores para clasificar las empresas según el tamaño; pero el tamaño puede referirse al capital invertido, al total de ventas, al número de empleados y otros similares.

Empresas Grandes

Por lo general tienen grandes capitales, infraestructura propia, cientos de empleados, sistemas de organización y de operación modernos y gozan de la confianza de los bancos.

Empresas Medianas

El capital, las ventas, el número de empleados es menor a las grandes; los sistemas de organización y comercialización son menos estructurados, pero responden eficientemente a las demandas de los mercados.

Empresas Pequeñas

El capital, la mano de obra y las ventas, por ser reducidas no permiten que las empresas pequeñas tengan, individualmente, gran influencia en los mercados.

Microempresas

Generalmente son de propiedad familiar o individual y sus actividades se orientan a la artesanía debido a lo exiguo del capital y, por ello, de sus instalaciones de equipo y maquinaria.

Por su Actividad Económica

- ✓ **Extractivas**.- Son las empresas que proporcionan materia prima a otras industrias, por ejemplo, pesca, agricultura, caza, explotación de bosques y canteras, etc.
- ✓ **Industriales o Fabriles**.- Se dedican a la producción de bienes mediante la transformación de la materia prima a través de los

procesos de fabricación, por ejemplo, electricidad, agua, manufactura, etc.

- ✓ **Comerciales.-** Empresas que se dedican a la compra y venta de productos terminados tales como almacenes, librerías, farmacias, supermercados, etc.
- ✓ **Financieras**.- Empresas del sistema financiero que efectúan préstamos a personas y organizaciones. Ejemplos de éstas son los bancos.
- ✓ **Empresas de Servicio**.- Se dedican a la prestación de servicios no tangibles tales como transporte, limpieza, etc.

Según la Propiedad del Capital

El capital puede ser de origen privado, público, mixto o provenir de una organización cooperativista; así, se tiene la clasificación de acuerdo con los siguientes indicadores:

- ✓ **Empresa Privada.-** La propiedad de la empresa es de un grupo de personas privadas que se han reunido para crear una empresa y lograr dividendos.
- ✓ **Empresa Pública.-** Es administrada por el Estado y su alcance puede ser local, provincial, regional o nacional.
- ✓ **Empresa Mixta.-** Se caracteriza por que la propiedad se reparte entre el Estado y los propietarios privados en diferentes

proporciones, las que varían de acuerdo con los objetivos definidos por ambos.

Los Objetivos Fundamentales del Empresario

En el corto plazo, el objetivo principal del Empresario es maximizar los beneficios de la empresa; para lograr este cometido, generalmente acuden al modelo neoclásico de la Economía, con todas las consecuencias sociales que ello implica.

El objetivo a largo plazo es aumentar el valor de la empresa o, lo que es lo mismo, el precio de las acciones.

Proyecto

Es la búsqueda de una solución inteligente al planeamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En este sentido puede haber diferentes ideas, inversión de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas (Cordoba Padilla, 2011, págs. 24-25).

Los proyectos son instrumentos de intervención social, con los cuales se tiene que.

- ✓ **Representar un Quiebre con Respecto a la Situación Original.-** A partir de la definición de un proyecto se plantea, para quien lo está encarando, dos futuros posibles: una situación con proyecto, que es el estado de cosas futuro que sucedería si el proyecto se llevara a cabo, y una situación sin proyecto, que refleja lo que sucedería si el proyecto no se hiciera.
- ✓ **Tener Objetivos Concretos y Determinados.-** Que son definidos como una situación futura deseada por el impulsor del proyecto. Esto permite focalizar las acciones, organizarlas mejor y, en última instancia ahorrar recursos.
- ✓ **Tener un Horizonte de Tiempo Definido y Acotado** Todo proyecto se define para un cierto horizonte de tiempo, en el cual se supone que se pueden alcanzar los objetivos deseados.
- ✓ **Componer un Conjunto de Actividades bien Definidas.-** En la etapa de formulación del proyecto se establecen con claridad cuáles son las actividades que deben llevarse a cabo para obtener los resultados deseados.
- ✓ **Estimar cuáles serán los Requerimientos de Recursos del Proyecto.-** Esto facilita la evaluación y la decisión al permitir la comparación con los beneficios y la estimación de que el proyecto conviene o no.
- ✓ **Incentivar la Separabilidad en Subproyectos.-** El propio proceso, de análisis y aplicación del enfoque costo beneficio, lleva a separar naturalmente los distintos Subproyectos.

Tipos de Proyectos

Existen diferentes tipos de proyectos cada uno se dirige a solucionar determinadas barreras al desarrollo, y tiene costos y beneficios específicos asociados así. (Chain, 2011, págs. 5-9)

De Acuerdo a su Naturaleza, los Proyectos pueden ser:

- ✓ **Dependientes.-** Son los proyectos que para ser realizados requieren que se haga otra inversión.
- ✓ **Independientes.-** Son los proyectos que se pueden realizar sin depender ni afectar ni ser afectador por otro proyecto.
- ✓ **Mutuamente Excluyentes.-** Son proyectos operacionales donde aceptar uno impide que no se haga el otro, o lo hace innecesario.

De acuerdo al área que pertenece, los proyectos pueden catalogarse en cinco tipos básicos:

- ✓ **Productivos.-** Los que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo intermedio o final (proyectos de producción agrícola, ganadera, forestal, etc.).
- ✓ **De Infraestructura Económica.-** Los que generan obras que facilitan el desarrollo de futuras actividades (caminos, canales de riego, telefonía, etc.).

- ✓ **De Infraestructura Social**.- Los que se dirigen a solucionar limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obras tales como deficiencias en educación, salud, provisión de agua potable, etc.
- ✓ **De Regulación y Fortalecimiento de Mercados.-** Son los proyectos que apuntan a clarificar y normalizar las reglas de juegos de los mercados o a fortalecer el marco jurídico donde se desenvuelven las actividades productivas.
- ✓ **De Apoyo de Base.-** Aquellos dirigidos a apoyar a los proyectos de las tipologías anteriores. Son proyectos de asistencia como capacitación, asistencia técnica, alfabetización, vacunación, etc.

Importancia de la Elaboración de Proyectos

La ejecución de proyectos productivos constituye el motor del desarrollo de una región o país, constituyen a su crecimiento económico y beneficios sociales.

En la asignación de recursos que generan beneficios para la comunidad se tienen en cuenta factores como

- ✓ Condiciones puramente crediticias: requisitos, garantía, referencias, etc.
- ✓ Operaciones factibles y rentables para el inversionista: mercado rentabilidad, riesgo, etc.

- ✓ Operaciones adecuadas para la economía del país: social y económicamente.

En el sector público se tiene en cuenta para la selección

- ✓ Incremento del PIB per-cápita.
- ✓ Creación de empleos.
- ✓ Promoción de un desarrollo social y regional equilibrado.
- ✓ Diversificación de la actividad económica.

En el sector privado se tiene en cuenta

- ✓ Tasa elevada de rentabilidad.
- ✓ Recuperación rápida y seguida de la inversión.

Los proyectos se deben reducir a aquellos que prometen el logro de los objetivos establecidos

- ✓ Proyectos elaborados para uso propio, interés de la empresa.
- ✓ Proyectos destinados a la consideración de posibles inversionistas: nacionales y extranjeros.
- ✓ Proyectos destinados a solicitar beneficios fiscales: exoneración de impuestos.

- ✓ Proyectos destinados a instituciones financieras de desarrollo: gubernamentales o no.

Ciclo de Vida de los Proyectos

El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele solución coherente. Generalmente los proyectos de inversión atraviesan por tres grandes fases como son: (Cordoba Padilla, 2011, págs. 30-31)

Fase: Preinversión

La preinversión consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto y establecer como se llevaría a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen. Esta fase corresponde al estudio de factibilidad económica de las diversas operaciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Cuanto menos cantidad y calidad tenga la información, más se acerca al estudio del perfil, mientras que más y mejor sea la información, más se acerca al nivel de factibilidad.

Fase: Inversión o Ejecución

La fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha. Lo cual se debe considerar lo siguiente:

- ✓ La compra del terreno, la construcción de la planta de producción, oficinas e instalaciones.
- ✓ La compra e instalación de maquinaria, equipos y herramientas.
- ✓ Selección y administración de sistemas operacionales y administrativos.
- ✓ Selección, contratación, inducción y capacitación de personal.
- ✓ Operación inicial del negocio.

Fase: Operación

Es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entre en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo (Cordoba Padilla, 2011)

Fase: Evaluación De Resultados

Si al proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar, después de un tiempo razonable de su operación que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto.

La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:

- ✓ Evaluar el impacto real del proyecto.

- ✓ Simular la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad, para mejorar.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

La decisión de emprender una inversión tiene cuatro componentes básicos.

- ✓ El decisor, un inversionista, financiero o analista.
- ✓ Las variables controlables por el decisor.
- ✓ Las variables no controlables por el decisor.
- ✓ Las opciones o proyectos que se deben evaluar.

El análisis del entorno donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables. El análisis financieros una evaluación del proyecto histórico de una firma y un pronóstico de sus posibilidades futuras (Cordoba Padilla, 2011, págs. 8-16).

Tipos de Factibilidad

Es preciso estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionaran el éxito o el fracaso de una inversión la factibilidad técnica, legal y la económica.

La Factibilidad Técnica.- Determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto.

La Factibilidad Legal.- Determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.

La Factibilidad Económica.- Determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.

La Factibilidad de Gestión.- Determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.

La Factibilidad Ambiental.- Determina el impacto sobre el ambiente; por ejemplo la contaminación.

La Factibilidad Política.- Corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independiente de su rentabilidad.

La gobernabilidad comprende complejos mecanismos, procesos e instituciones a través de los cuales las personas articulan sus intereses, resuelven sus diferencias y ejercen sus derechos y obligaciones legales y personales. Aunque la gobernabilidad incluye al Estado, ésta lo trasciende al incluir también a organizaciones del sector privado y de la sociedad civil. Desde este punto de vista, la gobernabilidad

democrática tiene, al menos, cuatro grandes componentes: (Pimentel, 2008, págs. 11-13)

- ✓ **Buen gobierno**.- Se refiere a la transparencia, la claridad y la coherencia de los objetivos políticos, la buena gestión de los recursos económicos y medioambientales, la promoción de la equidad en el acceso a los mismos y la participación de los distintos sectores de la sociedad en las grandes decisiones. Estos principios otorgan una dirección estratégica al país y constituyen la base de la confianza entre gobernados y gobernantes.
- ✓ **Estado de derecho**.- Está basado en un correcto equilibrio entre los distintos Poderes del Estado. El respeto a la ley y la aplicación igualitaria de la justicia para toda la ciudadanía son sus principales características. La aplicación de normas y regulaciones que promueven la justicia social y el desarrollo equilibrado, son también los componentes de un Estado facilitador.
- ✓ **Participación**. - Se requiere superar la visión limitada de la democracia como el sólo ejercicio electoral. La participación de los diferentes actores de la sociedad civil pasa por su involucramiento en los procesos económicos, sociales y políticos, asumiendo corresponsabilidades en la solución de los

problemas y un papel beligerante en los procesos de control y auditoria social.

La Factibilidad Social.- Establece los beneficios que la ejecución del proyecto traerá a la comunidad en el mejoramiento de su nivel de vida.

Los factores sociales, del mismo modo que los económicos y políticos, contienen aspectos cualitativos y cuantitativos, que deben se revaluados. Entre los cualitativos destacan los siguientes: Nivel de seguridad social, de seguridad personal y de eficiencia en la administración de justicia.

En el caso de las variables cuantitativas las más importantes son las siguientes:

- ✓ Índice de Desarrollo Humano
- ✓ Índice de Pobreza
- ✓ Índice de Violencia
- ✓ Índice de Calidad de Vida
- ✓ Índice de Confianza
- ✓ Proporción del Gasto Social

Análisis de las Etapas Para La Elaboración de un Proyecto

Primera parte: Concepción de la Idea

Es en esta etapa donde comienza el ciclo de cada proyecto, su finalidad es la de identificar los proyectos que sean adecuados a las necesidades económicas y sociales del país y se encuentra caracterizada por la naturaleza del proyecto y del grupo promotor. (Pimentel, 2008, págs. 16-19).

Segunda Etapa: El Estudio de Prefactibilidad

Antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventajas que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de prefactibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales que lo afectan.

Tercera Etapa: Formulación del Proyecto

Las fases de la prefactibilidad y factibilidad se distinguen entre sí. En general, podríamos decir que uno de los primeros tópicos a ser analizado, después de identificar en forma exhaustiva al producto, es el estudio de mercado, el cual tiene como objetivo la determinación de su demanda en el área de influencia; la cual debe ser concebida en un

horizonte temporal que vaya desde el momento de la puesta en marcha del proyecto hasta el final de su vida útil. Esta parte del estudio incluye también la determinación de los precios.

Los aspectos mencionados: mercado, tamaño, ingeniería, localización y financiamiento son las partes primordiales de un estudio de factibilidad. Como consecuencia de ellos se derivan: el programa de inversiones, tanto para activos fijos como para capital de trabajo; el presupuesto de gastos e ingresos, el análisis institucional y el enfoque organizacional.

Cuarta Etapa: Evaluación

El inversionista o financista evaluará el proyecto a fin de determinar si este se adapta o no a sus objetivos o intereses; en ese sentido, es conveniente señalar que existen varias formas de evaluar un proyecto, dependiendo de quien realiza la evaluación, ésta se puede clasificar en:

Evaluación Social y en Evaluación Privada.

Según el grado de incertidumbre que se tenga sobre el pronóstico de las variables más importantes, la evaluación se puede efectuar en **Condiciones de Certeza** o en **Condiciones de Incertidumbre.**

El análisis probabilístico de las variables que introducen un alto grado de

incertidumbre en los resultados del proyecto, permite calcular el riesgo asociado al mismo.

Quinta Etapa: Ejecución del Proyecto

Esta etapa consiste en el proceso de adquisición del terreno, así como de la maquinaria para el desarrollo del proyecto. Incluye además la construcción de edificaciones industriales y de servicio, instalaciones de la maquinaria, dotación de servicios y puesta en marcha de la unidad productora de bienes o servicios si es el caso. Finalmente se deben abordar los problemas de comercialización del bien producido, en lo concerniente al establecimiento de convenios con mayoristas, distribuidores, usuarios, etc., a fin de garantizar o asegurar la colocación del producto, entre sus usuarios.

Estudios que Componen al Proyecto

ESTUDIO DE MERCADO

Es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio. (Cordoba Padilla, 2011, págs. 27-28)

El estudio de mercado consta de lo siguiente:

- ✓ Es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- ✓ Sirve para los análisis, técnicos financieros y económicos.
- ✓ Abarca variables sociales y económicas.
- ✓ Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad.

Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio.

El estudio de mercado es un proyecto que persigue los siguientes objetivos:

- ✓ verificar que exista un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir es ese mercado el producto objeto de estudio

- ✓ demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abastecimiento de todos los insumos necesarios para su producción.

- ✓ demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

Estructura del Mercado

Debe considerarse en el estudio de mercado la identificación de su morfología. En forma esquemática dividir los mercados en categorías teóricas.

Mercados Competitivos.- se identifican todos aquellos mercados caracterizados por un alto número de participantes, inexistencia de barreras de acceso y bajo grado de diferenciación de los productos.

Mercados Monopólicos.- están fijadas por el único productor existente, en general existen dos tipos de origen.

- ✓ **Monopolio Legal.-** se trata de un mercado al que se le han estructurado barreras de acceso eliminando la posibilidad de que exista otro competidor.
- ✓ **Monopolio Tecnológico.-** corresponde al de aquellas actividades que tiene economías de escala a medida de que aumenta el tamaño y reduce el costo unitario, razón por la cual el primero que llega al mercado logra alcanzar menores costos que sus competidores.

Mercado Monopsónicos.- presenta una oferta atomizada y una demanda concentrada en un único comprador. Este comprador es el dominador del mercado e impone las condiciones: precio, calidad, condiciones de entrega, etc.

Mercados Oligopólicos.- el análisis de este mercado puede ser relevante si junto con el proyecto bajo estudio se incluye el desarrollo de canales de distribución y/o venta directa. Este modelo tiene dos supuestos básicos: limitaciones a la entrada en el mercado y la existencia de pocos vendedores que enfrentan mercado con muchos compradores.

Mercado de Competencia Monopolística.- este tipo de mercado reconoce un conjunto de supuestos básicos: productos diferenciados que resultan sustitutos cercanos, entrada y salida relativamente libre del mercado, existencia de un amplio conjunto de productores y compradores, información perfecta.

Importancia del Estudio de Mercado

La importancia del estudio de mercado es proveer un marco teórico que permita:

- ✓ Explicar el comportamiento de los mercados vinculados al proyecto de inversión.
- ✓ Evaluar el efecto del proyecto en el equilibrio de los mercados que afecta.
- ✓ Facilitar la valoración de los beneficios y costos del proyecto.

Concepto Producto

Es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que incluye el

empaque, color, precio, prestigio del fabricante, prestigio del detallista y servicios que prestan este y el fabricante. La idea básica en estas definiciones que los consumidores están comprando algo más que un conjunto de atributos físicos. (Cordoba Padilla, 2011, págs. 56-58)

En lo fundamental están comprando la satisfacción de sus necesidades o deseos. Así una firma inteligente vende los beneficios de un producto más que el mero producto.

Existen varias clasificaciones de productos:

Primera clasificación.- Esta clasificación integra tres grupos: bienes no duraderos, bienes duraderos y servicios:

- ✓ **Bienes no duraderos.-** O fungibles, son bienes que se consumen rápidamente como los alimentos.
- ✓ **Bienes duraderos.-** Son bienes que normalmente sobreviven a muchos usos, tales como artefactos electrodomésticos y ropa.
- ✓ **Servicios.-** Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en venta, tales como transportes y reparaciones.

Segunda clasificación.- Esta clasificación incluye los bienes de consumo y bienes de capital o industriales:

- ✓ **Bienes de consumo.-** Son aquellos bienes finales producidos para ser utilizados por los individuos o familias. Los bienes de consumo pueden ser: no duraderos, que son producidos para el consumo inmediato (caramelos, dulces) y *duraderos*, aquellos bienes que se pueden utilizar varias veces durante largos periodos (un automóvil, un reproductor de vídeos o una lavadora).
- ✓ **Bienes de capital.-** O de inversión, son utilizados como medios en el proceso de transformación de la producción de otros bienes o servicios (maquinaria, equipos).

Tercera clasificación.- Incluye los bienes intermedios, bienes en proceso y bienes finales:

- ✓ **Bienes intermedios.-** Son bienes que podrían considerarse bienes de producción no duraderos que sirven para la obtención de bienes finales. Se denominan insumos, materia prima y materiales. Estos bienes intermedios son convertidos en algo concreto que se denominará producto final.
- ✓ **Bienes en proceso.-** Se refieren a los factores de la producción vinculados al proceso productivo y todavía no totalmente convertidos en productos acabados, como los edificios no terminados o los autos semiterminados en cualquiera de las fases de producción.
- ✓ **Bienes finales.-** O productos terminados, que son los que están listos para las ventas.

Cuarta clasificación.- Incluye bienes complementarios, bien inferior o guiffen, bien normal y bien superior.

- ✓ **Bienes complementarios.-** Aquellos bienes que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer una necesidad. Los bienes pueden estar relacionados o no, incluyendo los bienes competitivos o sustitutos.
- ✓ **Bien inferior o guiffen.-** Aquellos que se compran en cantidades relativamente grandes a niveles de ingresos bajos. A medida que baja el precio del bien, disminuye su demanda. La elasticidad precio-ingreso es menor que uno.
- ✓ **Bien normal.-** Son bienes que a medida que aumenta o disminuye su precio, también aumenta o disminuye proporcionalmente su demanda. La elasticidad precio-ingreso es igual a uno.
- ✓ **Bien superior.-** Son bienes que se caracterizan porque al bajar su precio, también aumenta más de la proporción disminuida. Su elasticidad precio-ingreso es mayor que uno.

Quinta clasificación.- Existen otros bienes como bienes raíces, bienes muebles y bienes inmuebles:

- ✓ **Bienes raíces**.- En sentido amplio es la tierra y todo aquello que esté unido a ésta: edificaciones e instalaciones.

- ✓ **Bienes muebles.-** Son aquellos que pueden trasladarse de un lugar a otro, sin menoscabo del inmueble al que estuvieran unidos, como herramientas, equipos, automóviles, etc.
- ✓ **Bienes inmuebles**.- Los inmuebles por naturaleza son el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie y profundidad, así como todo lo que se encuentra bajo el suelo, sin que intervenga la obra del hombre. Se consideran inmuebles por incorporación los edificios, caminos y construcciones de todo género adheridas al suelo, los árboles, las plantas, y los frutos pendientes, mientras estuvieran unidos a la tierra o formaran parte integrante de un inmueble, así como todo lo que esté unido a un inmueble de una manera con carácter fijo, de suerte que no pueda separarse de él sin producir quebrantamiento de la materia o deterioro del objeto.

Producto Secundario

Todos los productos derivados de productos primarios u otros productos secundarios a través de una secuencia de procesamiento aplicada a un producto primario.

Producto Sustituto

Son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

Producto Complementario

Un bien complementario es un bien que depende de otro y estos, a su vez, dependen del primero. Debido a esta relación, cuando sube el precio de uno de los bienes, disminuye la demanda.

El Cliente

Según Padilla 2011 afirma que "El cliente es el componente fundamental del mercado. Se le denomina "Mercado meta", ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyéndose en su razón de ser". (pág. 59)

El Perfil del Consumidor

En términos muy generales se pueden identificar cuatro grandes grupos de consumidores:

- ✓ El consumidor individual, alcanzado en forma directa o a través del canal de distribución.
- ✓ Los consumidores industriales.
- ✓ Cadena de comercialización.
- ✓ consumidores institucionales.

La mayor parte de los proyectos alcanza dos categorías de consumidores: los individuos y los consumidores industriales o para transformación.

El Consumidor Individual

Un número importante de proyectos se basa en la producción de bienes que directa o indirectamente están destinados a la satisfacción de necesidades de los consumidores individuales. Ahora bien, los caminos para alcanzar esa demanda son dos: o se la alcanza directamente o se debe llegar a una cadena de distribución. Se utiliza un criterio general que se apoya en el análisis del mercado, así:

- ✓ **Producto no diferenciado.-** En este caso la homogeneidad del producto permite partir de la base que el mercado ya está establecido (siempre que no se trate de un producto novedoso). Esto es, el consumidor conoce las características generales del producto, la competencia está definida por la relación precio/calidad y no es necesario realizar actividades importantes de mercadeo.
- ✓ **Producto diferenciado.-** A medida que aumenta el grado de diferenciación del producto se incrementa la importancia del análisis del consumidor en las decisiones del proyecto.

El Consumidor Industrial

En esta categoría se clasifican todos aquellos compradores que son

demandantes de productos con el fin de integrarlos a su propio proceso de producción. Se clasifican en consumidores propiamente industriales y aquellos que son productores de servicios.

El primer elemento a considerar en este tipo de consumidor es que su demanda es una demanda derivada, es decir, el objetivo de la misma no es la satisfacción de una necesidad personal sino la satisfacción de la demanda de bienes y servicios que son el propósito de su función de producción.

Características del mercado

Concentración geográfica y de poder de compra. Por la naturaleza de la producción (perecibilidad, grandes volúmenes, bajo costo unitario, etc.) es común que la demanda industrial se encuentre en un entorno geográfico relativamente cercano o conectado por un adecuado sistema de transportes (vía fluvial, marítima o ferroviaria).

Racionalidad en el procedimiento de compra

La compra o la relación contractual entre el comprador y el vendedor se define sobre la base de un procedimiento de compra. Es decir el comprador sigue un procedimiento basado en la competencia de los proveedores sobre la comparación de precios, condiciones técnicas, modalidades de entrega, etc.

La Cadena de Comercialización

Un tercer tipo de comprador está constituido por la cadena de comercialización. Si bien en el análisis de mercado para proyectos se ha considerado normalmente a la cadena de distribución y comercialización como un factor de poca importancia en el proyecto, la visión de la disciplina ha cambiado significativamente con el desarrollo de las grandes cadenas de comercialización y con el creciente rol de agentes de coordinación que están adquiriendo.

Se comienza con la detección de las variables que permitan agrupar a los posibles consumidores de los productos o servicios de manera más homogénea. En este contexto se busca precisar si se trata de grupos de compradores en particular, los segmentos de la línea del producto y/o servicio o un mercado geográfico específico, con la finalidad de diseñar la estrategia de mercadeo que se piensa adoptar para lograr las previsiones de ventas, se utilizan parámetros clásicos (sexo, edad, domicilio), y otros más específicos. Los pasos a seguir son los siguientes:

- ✓ Identificación de las variables.
- ✓ Desarrollo de los perfiles de los segmentos.
- ✓ Evaluación de los atributos de cada segmento.
- ✓ Selección de los segmentos más rentables.
- ✓ Desarrollo de la estrategia de posicionamiento para el segmento.

El Consumidor Institucional

Se presenta cuando el consumidor no es una persona natural sino una institución, ya pública o privada, caracterizada por un alto volumen de consumo para uso propio, a diferencia de los consumidores para la comercialización o para transformación.

Segmentación del cliente

La identificación, clasificación, distribución geográfica, capacidad de compra, cómo se llega a él, etc., son aspectos vitales que deben ser evaluados, por cuanto su comportamiento ejerce un poder de negociación, bien exigiendo precios más bajos, mejor calidad o cambiando de proveedor, lo cual afecta la rentabilidad del sector. Existen cuatro criterios para determinar la calidad de los clientes desde un punto de vista estratégico, tales como: necesidades de compra contra capacidad de la empresa, potencial de crecimiento, posición estructural y costo del servicio.

La Demanda

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. (Cordoba Padilla, 2011, pág. 62)

Análisis de la Demanda

Es un estudio que permite conocer cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto (Gabriel, 2010, pág. 15)

Dentro de un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o al precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y la oportunidad para un nuevo proyecto.

En el análisis de la demanda se buscar determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado

Demanda Potencial

La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo. Cantidad expresada en unidades físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas.

Demanda Real

Se encuentra constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado.

Demanda Efectiva

Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado.

La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo. Punto de equilibrio entre demanda global y oferta global; es decir, combinación de puntos en donde el sector gasto monetario y los sectores producción y empleo están en equilibrio (Manuel, 2009).

Demanda Insatisfecha

Se produce cuando la demanda planeada, en términos reales, supera a la oferta planeada y, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios.

Demanda Satisfecha.- Es la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que esta requiere**.**

La Oferta

Según (Kotler, 2009) “la oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a

ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante". Pág. 60.

Ley de la oferta

La cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades ofrecidas, a menores precios menores cantidades ofrecidas.

Análisis de la Oferta

La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante. El objetivo que tiene el análisis de la oferta es determinar y medir las cantidades y condiciones en que la Institución puede y quiere poner a disposición del mercado los diferentes productos y servicios financieros.

El Precio

Según (Jáuregui, 2001), "Al precio se lo define como "la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien". Pág.77

Análisis de los Precios

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio.

Los objetivos del análisis de precios son:

- ✓ La determinación de cambios basada en cifras indicadoras.
- ✓ Determinación e interpretación de la elasticidad del precio.
- ✓ Investigación de los precios de la competencia: catálogo, descuento, márgenes, tendencia.

Análisis de la Plaza

Es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y a tiempo.

En la comercialización se utilizan los canales de comercialización los cuales están concebidos como el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y en función del cual se puede incrementar su valor. (Cordoba Padilla, 2011), pág. 62)

Análisis de la Publicidad

La publicidad ayuda a la venta personal, la misma que llega a las personas de difícil acceso, conquista grupos de cliente, crea reconocimiento, mejora la imagen, penetra un mercado geográfico y sirve para introducir un nuevo producto.

Los medios de comunicación más utilizados son: la radio, la televisión, la prensa, revista, vallas, cine e internet.

ESTUDIO TÉCNICO

Sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación. (Sachez, 2006, págs. 26-28)

Tamaño y Localización del Proyecto

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante el periodo del tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta aspectos importantes como:

Capacidad Teórica

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, y su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc. Que componen el medio ambiente en el que instala.

Capacidad Instalada

Esta determina por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. (Nassir. S.C, 2007, pág. 114)

Capacidad Utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

Reservas

Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera de que las condiciones de mercado obliguen a un incremento de producción.

Capacidad Financiera

Para cualquier tipo de proyecto empresarial es importante analizar las condiciones económico-financieras de que se dispone para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o mediante crédito, para ello es de vital importancia el conocer el mercado financiero.

Capacidad Administrativa

Al igual que el campo financiero, debe tenerse claro el panorama respecto a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el Talento Humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma, ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender.

El éxito de los negocios tiene como base en la combinación de habilidad y conocimiento administrativo para lograr metas de operación y resultados

óptimos en los negocios.

Localización

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que implementara la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de la ubicación; estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

Micro localización

Este punto indica el lugar exacto en el cual se implementara la empresa dentro de un mercado local.

Macro localización

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional y nacional.

La Ingeniería del Proyecto

Se puede decir que, en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales. La

elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital, es decir, el paquete de técnicas, procesos y prácticas, la determinación de los insumos, de las materias primas y las obras civiles, etc.

Descripción del Producto

En este punto se trata de definir:

- ✓ El producto o servicio a ofrecer ("Qué ofrecemos, para qué sirve").
- ✓ El segmento o segmentos del mercado al que va dirigido ("Para quién").

Estudio Administrativo

Flujograma de Proceso

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los Flujograma de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación y debe mostrar las actividades y su secuencia lógica.

Descripción del Proceso

Los procesos Productivos son una Secuencia de actividades requeridas para elaborar un producto (bienes o servicios).

Esta definición “sencilla” no lo es tanto, pues de ella depende en alto grado la productividad del proceso. Generalmente existen varios caminos que se pueden tomar para producir un producto, ya sea este un bien o un servicio. Pero la selección cuidadosa de cada uno de sus pasos.

Distribución de la Planta

La ordenación física de los elementos industriales. Esta ordenación, ya practicada o en proyecto, incluye, tanto los espacios necesarios para el movimiento de materiales, almacenamiento, trabajadores indirectos y todas las otras actividades o servicios, así como el equipo de trabajo y el personal de taller.

El Objetivo Primordial

Es hallar una ordenación de las áreas de trabajo y del equipo, que sea la más económica para el trabajo, al mismo tiempo más segura y satisfactoria para los empleados. Una buena distribución en planta debe cumplir con seis principios los que se listan a continuación:

ESTUDIO ADMINISTRATIVO - LEGAL

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores (Arredondo, 2013).

Estudio Administrativo

Para hacer el estudio se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrado razón, objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios (Edwin, 2013).

Organigrama

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización.

Tipos de Organigrama

- ✓ **Vertical.-** Muestra las jerarquías según una pirámide, de arriba a abajo.
- ✓ **Horizontal.-** Muestra las jerarquías de izquierda a derecha.
- ✓ **Mixto.-** Es una combinación entre el horizontal y el vertical.
- ✓ **Circular.-** La autoridad máxima está en el centro, alrededor de él se forman círculos concéntricos donde se nombran a los jefes inmediatos.
- ✓ **Escalar.-** Se usan sangrías para señalar la autoridad, cuanta mayor es la sangría, menor es la autoridad de ese cargo.
- ✓ **Tabular.-** Es prácticamente escalar, solo que mientras el escalar lleva líneas que unen los mandos de autoridad el tabular no.

Organigrama Estructural

Es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea su estructura organizacional, muestra su esqueleto o constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica.

Organigrama de Funciones

Se detallan la principales funciones que se van a realizar los niveles ejecutivos, administrativos, y operativo que se encuentra identificado el

programa estructural, este es un instrumento por medo del cual podremos evaluar la eficiencia de las personas que van a desenvolverse dentro de cada nivel jerárquico.

Manual de Funciones

Un manual de funciones es un documento que se prepara en una empresa con el fin de delimitar las responsabilidades y las funciones de los empleados de una compañía. El objetivo primordial del manual es describir con claridad todas las actividades de una empresa y distribuir las responsabilidades en cada uno de los cargos de la organización.

De esta manera, se evitan funciones y responsabilidades compartidas que no solo redunda en pérdidas de tiempo sino también en la dilución de responsabilidades entre los funcionarios de la empresa, o peor aún de una misma sección. Un manual de funcione debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos lo cual permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada con el trabajo.

- ✓ Relación de Dependencia.
- ✓ Dependencia Jerárquica.
- ✓ Naturaleza del trabajo.
- ✓ Tareas Principales.
- ✓ Tareas secundarias.

- ✓ Responsabilidades.
- ✓ Requerimiento para el puesto.

Formato para el Manual de Funciones

Descripción Básica del Cargo.- El formato se encabeza describiendo el nombre del cargo, dependencia a la que pertenece y el cargo de su jefe inmediato.

Objetivo Estratégico del Cargo

Este ítem se refiere a la actividad genérica que define el grupo de funciones, actividades y responsabilidades por lo cual se hace necesario la existencia de dicho cargo en la estructura de la empresa. En este punto se debe recalcar que la definición del objetivo debe ser concreta y que globalice en pocas palabras el grupo de funciones y responsabilidades del cargo.

Funciones Básicas.- En este numeral se deben incluir brevemente cada una de las funciones y responsabilidades básicas que describa adecuadamente los límites y la esencia del cargo.

Se debe tener en cuenta que en la descripción de las funciones básicas no se debe entrar en los detalles de “el cómo hacer para cumplir con las funciones”, ya que este es un tema tratado al detalle en el manual de procedimientos y formatos.

Personal Relacionado con el Cargo

En este ítem se parte de la ubicación del cargo dentro del organigrama de la empresa para determinar con que empleados o secciones debe interactuar para dar cumplimiento a sus funciones y responsabilidades asignadas.

Esta parte del formato también le permite al trabajador conocer la compañía y le da un panorama global del movimiento de la empresa entre sus diferentes secciones.

Perfil del Cargo.- En este punto de la descripción del cargo, se refiere a cuál sería el perfil óptimo o ideal del funcionario que debe ocupar un cargo.

Se debe aclarar con respecto a la descripción del perfil de cargo que este se requiere para poder realizar una adecuada selección de personal.

Si bien es cierto que es muy difícil encontrar un empleado que cumpla a cabalidad con el perfil óptimo establecido para un cargo, esto si nos puede servir de base para seleccionar el aspirante más adecuado en el proceso de selección

Elección de la Forma Jurídica

Para la elección de la forma jurídica de la organización se debe tener en

cuenta los diferentes tipos de organización contempladas en la normativa vigente, con sus requisitos, las ventajas y desventajas que ofrecen.

Estructura Organizativa Empresarial

Base Legal

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos.

Acta Constitutiva

Es el documento certificatorio de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa. (Manuel, 2009, págs. 37-43)

Es el nombre bajo el cual la empresa operara, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

Domicilio

Toda empresa en su base de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá

indicar claramente la dirección domiciliaría en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

Objeto de la Sociedad

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

Capital Social

Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

Tiempo de Duración de la Sociedad

Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para que tiempo o plazo operará.

Estructura empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura

organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

El Estudio Legal

Es aquel que busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de productos, subproductos y patentes.

Compañía

Es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades, están conformadas mediante el aporte de dos o más personas naturales o jurídicas. (LEY DE COMPAÑIAS, Art 92)

De Personas.- Compañías en nombre colectivo y en comandita simple.

- ✓ **Compañía En Nombre Colectivo.-** Esta compañía se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social la cual es enunciativa de los nombres de todos los socios o alguno de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía.

- ✓ **Compañía En Comandita Simple.-** La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

De Capital.- Compañía de responsabilidad limitada y compañía anónima.

Compañía de Responsabilidad Limitada.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura.

Compañía Anónima

La compañía anónima es de expresión jurídica por la que se encauza una actividad de índole económica o empresarial y que se define por algunas singularidades en el área de las sociedades mercantiles. En su denominación deberá figurar la indicación 'Sociedad Anónima' o su abreviatura S.A., contará con un capital mínimo y carácter mercantil en todo caso y sea cual sea su objeto.

La Compañía se constituirá mediante escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica.

En la escritura de constitución se consignarán: los datos de identidad de los otorgantes; la voluntad de fundar la sociedad; los bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el número de acciones atribuidas en pago; la cuantía de los gastos de constitución; los estatutos sociales; los datos de identidad de las personas que se encarguen en un primer momento de la administración y representación de la sociedad.

Filosofía Institucional

Se refiere a la forma en que está constituida, a su esencia y a su relación con el contexto social.es la filosofía relacionada con el marco contextual de la sociedad dentro de la que opera.

Misión

Es un conjunto de creencias básicas que se derivan de la identidad corporativa y de los objetivos de la compañía y su valor agregado en el mercado y en sus empleados. Una misión debe ser clara, concisa y sencilla, redactada con palabras que inspiren un desafío.

Visión

Es pensar creativamente sobre cómo preparar la empresa para el futuro. La visión es la expresión de la empresa a futuro, hacia donde quiere llegar la empresa y como deberá lograrlo.

Valores

Dentro de una empresa resulta muy importante determinar cuáles son los valores adoptados ya que permite definirse como empresa y guiará los valores de aquellas personas que trabajan allí**.** Además son instrumentos gerenciales que permiten orientar las conductas de los miembros de la institución.

Existen diversos valores empresariales, y muchas veces la elección de los mismos depende de la organización particular que los requiera. Algunos ejemplos de valores de una empresa son: puntualidad, calidad, justicia, comunicación, responsabilidad, trabajo en equipo y honestidad.

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros anteriores analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Comienzan con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de la ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. (Cordoba Padilla, 2011, págs. 186-203)

Los aspectos sirven de base para la siguiente etapa, que es la evaluación económica, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos se calculan con y sin financiamiento.

Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado.

Componentes del Estudio Económico

Componentes

Inversiones en Activos.- En un proyecto, las inversiones constituyen el

tipo de recursos financieros que se requieren para la su instalación y puesta en marcha. Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles o físicos que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa.

Los activos fijos se encuentran sujetos a depreciación, excepto los terrenos ya que en ellos se genera un fenómeno denominado plusvalía con el pasar del tiempo. Entre esta clase de activos se encuentran los bienes muebles e inmuebles, maquinaria y equipo, equipo de oficina, muebles y enseres, entre otros.

Financiamiento de las Inversiones

Define la base del plan de inversiones, estimando los recursos que serán destinados a financiar el proyecto mediante aportes de capital y el requerimiento de recursos vía préstamos, con sus respectivas condiciones. (Cordoba Padilla, 2011)

Evaluación Económica

Describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.

Inversiones y Financiamiento

Inversiones del Proyecto

La implementación del proyecto implica el uso de una serie de recursos, los cuales deben ser identificados en forma minuciosa, porque de ello depende que al momento de implementar el proyecto no surjan problemas, que al final podrían atentar contra la implementación del proyecto (Saul, 2013)

Definición de Inversión

La inversión son los recursos (sean estos materiales o financieros) necesarios para realizar el proyecto; por lo tanto al hablar de la inversión en un proyecto, estamos refiriéndonos a la cuantificación monetaria de todos los recursos que van a permitir la realización del proyecto

Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra.

Activo

Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.

Activos Fijos

Los activos fijos, son bienes duraderos, no siempre son eternos. Por ello, la contabilidad obliga a depreciar los bienes a medida que transcurre su vida normal, debido a que éstos lo hacen de forma natural por el paso del tiempo, por su uso, es decir, por el desgaste propio del tiempo que se use ése activo y por obsolescencia, de forma que se refleje su valor más ajustado posible, o a amortizar los gastos a largo plazo.

- ✓ **Terrenos.-** Constituye el área física de terreno, que necesita la nueva unidad productiva para la construcción.
- ✓ **Construcciones.-** Se refiere a la infraestructura con que será construida la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de producción. El tipo de empresa que se pretenda implementar, debe contar con una infraestructura que sin llegar restricciones, haga posible que todo el proceso productivo y la operación misma de la empresa cuenten con las facilidades necesarias.
- ✓ **Maquinaria y Equipo.-** Aquí agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo.
- ✓ **Equipo de Oficina.-** Se incluyen en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

- ✓ **Muebles y Enseres.-** Comprende a todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas.

Activo Circulante

El activo corriente, también denominado activo circulante, es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en dinero dentro de los doce meses. Además, se consideran corrientes a aquellos activos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, o que evitan erogaciones durante el ejercicio. (Pimentel, 2008, págs. 50-52)

Capital de Trabajo

Se refiere a las necesidades de efectivo para financiar el inventario mínimo de materia prima inicial y otros materiales de fabricación, requeridos en la elaboración del producto, así como para el financiamiento de la mano de obra y de otras erogaciones en que ha de incurrir durante un determinado período. Es decir, es la cantidad mínima de recursos monetarios que se requiere para mantener un determinado nivel de operaciones.

El monto del capital de trabajo depende de cuatro aspectos fundamentales:

- ✓ **Ciclo de Producción**.- En el período que tarde el proceso productivo para elaborar las unidades de los bienes que se van a comercializar.
- ✓ **Política de Cobranza**.- Se refiere al período en que se realizan los cobros de las unidades vendidas, el cual debe ser establecido por la administración de la empresa con el sector en el cual opera.
- ✓ **Inventario de Materia Prima y Otros Materiales.-** Dependiendo de que la materia prima sea de origen nacional o no y de los pedidos mínimos aceptados por sus proveedores deberá programarse el inventario mínimo requerido, el cual dependerá principalmente del tiempo de suministro de cada pedido, contado a partir de la fecha en que solicita el material al proveedor.
- ✓ **Inventario de Productos Terminados**.- El inventario de productos terminados es una función del número y de la variedad de artículos que se han previsto elaborar, del carácter estacional que tenga el consumo de esos artículos, de su grado de perecibilidad y de la forma en que se desarrollan los pedidos de los clientes. Lo deseable es que el volumen de la producción que se mantenga en calidad de inventario, sea la menor posible.

Cálculo del Capital de Trabajo

Para calcular el capital de trabajo inicial de un proyecto, es aconsejable preparar un flujo de caja mensual, el cual se dividirá en tres sectores

importantes, el primero corresponde a los ingresos mensuales, que comprenden las siguientes partidas**.**

- ✓ Cobros
- ✓ Préstamos
- ✓ Otros

En la determinación de las cobranzas, es necesario considerar aspectos tales como: política de cobros, políticas de inventarios de productos terminados, devoluciones y descuentos especiales. El segundo sector de flujo de caja consiste en los usos que se le dará a los ingresos, los cuales se subdividen en Costos de Producción y amortización de Créditos (solo la porción que corresponde al principal de la cuota de amortización).

El tercero de los sectores está conformado por el disponible, el cual se subdivide en disponible del mes y disponible acumulado.

El capital de trabajo inicial, estará representado por el mayor valor absoluto, del disponible negativo que se haya acumulado. A este resultado debe sumársele el valor de los materiales directos e indirectos que los administradores de la empresa consideran convenientes mantener en calidad de inventario de materia prima.

Financiamiento

La implementación del proyecto implica el uso de una serie de recursos, los cuales deben ser identificados en forma minuciosa, porque de ello depende que al momento de implementar el proyecto no surjan problemas, que al final podrían atentar contra la implementación del proyecto. Por tal motivo es importante que aquellos que promuevan una inversión conozcan profundamente lo que pretenden realizar o en todo caso profundicen sobre el tema si es que no hay un conocimiento total.

Fuentes de Financiamiento

Una vez que se haya determinado la inversión para llevar a cabo un determinado proyecto tenemos que pensar en el financiamiento, que consiste en las diferentes fuentes que se van a utilizar para conseguir los recursos que permitan financiar el proyecto.

A través del financiamiento podremos establecer la estructura de financiamiento del proyecto, lo cual implica determinar el grado de participación de cada fuente de financiamiento. Entre las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar un proyecto, pueden ser:

- ✓ **Fuentes Internas.-** Es el uso de recursos propios o autogenerados, así tenemos: el aporte de socios, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.

- ✓ **Fuentes Externas.-** Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento, así tenemos: préstamo bancario, crédito con proveedores, prestamistas, etc.

Análisis de Costo

El análisis de costo es simplemente, el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios. Entre otros factores, analiza el costo del proyecto en términos de dinero.

El análisis de costo no sólo ayuda a determinar el costo del proyecto y su mantenimiento sino que también sirve para determinar si vale o no la pena llevarlo a cabo.

Costos Totales de Producción

Los costos totales incluye la suma de todos los costos que están asociados al proceso de producción de un bien, o al suministro de un servicio, por lo tanto entre más se produce mayor será el costo en el que se incurre.

Los costos totales se dividen en dos componentes: costos fijos y costos variables.

Fórmula

$$CT = CF + CV$$

Donde:

CT=costo total

CF=costo fijo

CV=costo variable

Costos Fijos

Son parte de los costos totales que no varían en el corto plazo con la cantidad producida. Incluyen todas las formas de remuneración u obligaciones resultantes del mantenimiento de los recursos fijos de la producción que se emplean en una cantidad fija en el proceso productivo.

Los costos fijos deben pagarse aunque la empresa no produzca y no varían aunque varíe la producción, permaneciendo constantes para un volumen establecido de productos o servicios, como el alquiler o la renta que se paga por las instalaciones los sueldos del personal administrativo, los intereses abonados por las deudas, las primas del seguro contra incendio, terremoto, etc.

Costos Variables

Son la parte de los costos totales que varían en el corto plazo según cambia la producción. Provienen de todos los pagos aplicados a los recursos que varían directamente en función del volumen de producción; es decir, el valor de las materias primas que se utilicen en función del número de productos, la energía consumida, los salarios pagados al personal de producción y en general cualquier tipo de gasto que igualmente puede variar en función de lo producido.

La distinción entre costo fijo y costo variable se aplica a corto plazo, puesto que a largo plazo puede decirse que todos los costos son variables, dado que es posible aumentar o disminuir la escala de operaciones de la empresa aumentando o reduciendo a planta y el equipo.

Costos de Producción

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

El proceso de producción requiere la movilización de los factores de la producción: tierra, capital, trabajo y organización. La planta, el equipo de

producción, la materia prima, los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos),

Depreciaciones

La depreciación indica el monto del costo o gasto, que corresponde a cada periodo fiscal. ¿Cómo se calcula la depreciación? Se distribuye el costo total del activo a lo largo de su vida útil al asignar una parte del costo del activo a cada periodo fiscal.

Este cálculo deberá realizarse cada vez que se incorpore un bien o mejora con el fin de establecer el nuevo importe a depreciar. Si existieron revalúos (que es una actualización del valor de mercado del activo a posteriori de la incorporación a la empresa), debe computarse sobre los valores revaluados.

También debe considerarse el valor residual final o valor de terminal que será el que tendrá el bien cuando se discontinúe su empleo y se calcula deduciendo del precio de venta los gastos necesarios para su venta, incluyendo los costos de desinstalación y desmantelamiento (en caso de existir dichos costos).

Formula

Importe a depreciar = Importe original + Revalúos efectuados - Valor recuperable

Amortización

Es el proceso de cancelar una deuda con sus intereses por medio de pagos periódicos.

El éxito en el desarrollo de un esquema de amortización dependerá exclusivamente del buen criterio del financista para interpretar las condiciones económicas y desarrollo futuro de su comunidad.

Gastos de Administración

Incluye los costos de todos los servicios adyacentes a la planta de producción pero que no están en relación directa con ella, como son (sueldos de los contables, administrativos, servicios de las oficinas, etc.), es decir son gastos reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa.

Gastos de Venta

Bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago de los intereses y otros rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionando en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc. Relacionados también con la preparación y almacenamiento de los artículos promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los gastos por este concepto.

Otros Gastos

Es importante tomar en cuenta que en el caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son inferiores al horizonte del proyecto.

Es indispensable que se prevea la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación.

Estados de Resultados Proyectados

Conociendo las políticas financieras de la empresa, a partir de la información contenida de los diferentes presupuestos y teniendo como base los estados financieros históricos, la elabora el estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el balance general para cada uno de los periodos de vida útil del proyecto (Cordoba Padilla, 2011).

Punto de Equilibrio

Este método permite combinar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta adecuada para la toma de decisiones. (Cordoba Padilla, 2011, pág. 224)

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos, este análisis sirve básicamente para:

- ✓ Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- ✓ Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- ✓ Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

1. **Función de las Ventas**

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$\textbf{PE=} \frac{CFTT}{1 - (CVT/VT)}$$

En donde:

PE= punto de equilibrio

CFT= costo fijo total

1= constate matemática

CVT= costo variable total

VT= ventas totales.

2. En Función de la Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, se determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente formula.

$$\textbf{Punto de Equilibrio=} \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables Totales}} * 100$$

EVALUACION FINANCIERA

Esta evaluación busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que es generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son: (Manuel, 2009)

- ✓ Estructura del plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.

- ✓ Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.
- ✓ Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a las otras alternativas de inversión.

Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

El flujo de caja para un nuevo proyecto se compone de los siguientes elementos:

- ✓ Inversión inicial representa los valores requeridos para poner en funcionamiento la nueva unidad productiva.
- ✓ Los ingresos y egresos de operación representan los valores reales de entradas y salidas de efectivo, esto por su carácter de devengados o causados, normalmente no ocurren en igual momento que los flujos reales.

- ✓ Las reinversiones son valores que se consideran para reemplazar un activo en el periodo de evaluación, en este caso debe considerarse el ingreso por la venta del activo, así como el egreso por la compra del nuevo.
- ✓ El valor residual representa los valores que se esperan obtener al final de la vida útil del proyecto, constituye un beneficio neto adicional al periodo de operación.

Valor Actual Neto

El Valor actual neto también conocido valor actualizado neto, cuyo acrónimo es VAN, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el

desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

Fórmula

$$\boldsymbol{VPN} = \sum Flujos\ disponibles\ anuales - Monto\ de\ la\ inversión\ actualizados$$

Donde:

Vt= representa los flujos de caja en cada periodo t.

Io= es el valor del desembolso inicial de la inversión.

N= es el número de períodos considerado.

Puede considerarse también la interpretación del VAN, en función de la Creación de Valor para la Empresa:

- ✓ Si el VAN de un proyecto es Positivo, el proyecto Crea Valor.
- ✓ Si el VAN de un proyecto es Negativo, el proyecto Destruye Valor.
- ✓ Si el VAN de un proyecto es Cero, el Proyecto No Crea ni Destruye Valor.

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una

inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La TIR sirve para identificar claramente el tiempo en que recuperaremos el capital asignado a una inversión. Para su cálculo también se requiere proyectar los gastos por efectuar (valores negativos) e ingresos por recibir (valores positivos) que ocurren en períodos regulares.

La fórmula que nos permite calcular la tasa interna de retorno:

$$\mathbf{TIR} = \boldsymbol{Tm} + \boldsymbol{Dt}\left(\frac{\boldsymbol{VAN\ Menor}}{\boldsymbol{VAN\ Menor} - \boldsymbol{VAN\ Mayor}}\right)$$

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

Relación Beneficio Costo

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del

estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto.

Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

$$\boldsymbol{R\frac{C}{B}} = \frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costes\ Actualizados}$$

Periodo de Recuperación del Capital

El Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador

que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la TIR, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro y aún con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo.

$$\mathbf{PRC} = \textit{Año que supera la inversión} \left(\frac{\textit{Inversión Total} - \sum \textit{de primeros flujos}}{\textit{flujo de año que supera la inversión}}\right)$$

PRC= Periodo de recuperación del capital

Análisis de Sensibilidad

Determina los límites de variación de algún factor del proyecto con respecto al criterio elegido, en este caso el aumento de los costos y la disminución de los ingresos en el tiempo (Baca. U.G, 2010)

Las variables que mayor incertidumbre presentan son los ingresos y los costos. Dentro de la toma de decisiones se considera el siguiente coeficiente.

- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno, el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno, el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ Cuando en coeficiente de sensibilidad es menor que uno, no es sensible.

Formula Análisis de Sensibilidad.

$$\boldsymbol{NTIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor}\right)}$$

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Para, conseguir los objetivos propuestos, fue necesario la aplicación de los siguientes materiales como son: útiles de oficina (esferos, lápices, borradores) materiales bibliográficos (libros y revistas) y materiales electrónicos (flaz memori, impresora, portátil)

MÉTODOS

Científico

Se utilizó el método científico para la revisión literaria que permitió recoger y analizar datos, utilizados especialmente en la recopilación de la información con el afán de obtener resultados con datos verídicos y reales, que fue de gran ayuda para llevar a cabo el desarrollo de la misma.

Deductivo

Mediante el método deductivo se pudo encontrar problemas de forma general a nivel mundial, para llegar a niveles específicos a nivel de provincia, gracias a este método se encaminó en la pobreza que existe en todo el país, orientada específicamente en el cantón Catamayo.

Inductivo

Por medio del método inductivo se realizó una observación clara y especifica acerca de cada uno de los problemas existentes a nivel del cantón y comparando estos casos particulares se evidenció un problema general, es por ello que he desarrollado el presente proyecto de inversión para dar solución a dicho problema.

Analítico

El método analítico contribuyó para analizar cada fase o etapa del proyecto de inversión, así como también para analizar la información que arrojó el estudio de mercado a través de las encuestas, e interpretar cada uno de los indicadores, permitiéndome proporcionar conclusiones y recomendaciones.

Descriptivo

El método descriptivo permitió describir la situación actual del problema llegando a su interpretación teórica y su posible resolución.

Matemático-Estadístico

El método matemático-estadístico se lo aplicó al momento de la recopilación de datos de las encuestas efectuadas a ciudadanos del cantón

Catamayo, así como en el análisis, tabulación e interpretación de estos obteniendo resultados exactos.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Observación Directa

Esta técnica se utilizó para observar las actividades que llevan a cabo las personas para realizar acciones de esparcimiento en su tiempo libre.

Encuesta

Se aplicó con el objetivo de recabar información detallada de las principales actividades productivas con la que cuenta el cantón Catamayo, a través de una serie de preguntas para luego ser procesada empleando en método estadístico y posteriormente utilizada en la implementación del proyecto.

Muestreo

Esta técnica se la aplicó con la finalidad de conocer el número de personas a encuestar para ello se hizo uso de la siguiente fórmula la misma que permitió determinar el respectivo porcentaje. (Gabriel, 2010, págs. 10-29)

Fórmula

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

Donde los elementos que conforman la fórmula son:

e = Límite aceptable de error de muestra.

n = Población o Universo.

z = Valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones.

p = Probabilidad de ocurrencia, respecto a las principales características que se van a representar.

q = Probabilidad de no ocurrencia, respecto a las principales características que se van a representar.

n = Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

- ✓ Población del Cantón Catamayo= 3455. (Inec, 2010)
- ✓ Población económicamente activa= 20561. (Catamayo, 2015-2022)

- ✓ Tasa de crecimiento poblacional= 2,14%. (Universidad Internacional del Ecuador, 2013, pág. 22)

Fórmula de proyección

$$Pf=Po\ (1+r)n$$

Datos:

pf= población final

po = población inicial 20561

i = tasa de crecimiento 2,14%

1 = constante

n= Número de años 5

Ejercicio

Pf= 20561*(1+0,0214)^5 = **22857**

Cuadro Nro. 1 PEA

N.-	Año	Población	crecimiento 2,14%
0	2015		20561
1	2016	20561	21001
2	2017	21001	21450
3	2018	21450	21909
4	2019	21909	22378
5	2020	22378	**22857**

Fuente: Marcial Córdoba Padilla. 2010.

Fórmula de la Muestra

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

Datos:

Z= 1,96

p= 0.5

q= 0.5

n= 22857

e= 0.05

n=?

Ejercicio

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 22857}{(0.05)^2 * (22857 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0{,}5}$$

Fuente: Gabriel Baca Urbina 2010.

Desarrollo

n= $\frac{21952}{58}$

n= 378

Se efectuaran **378** encuestas a los pobladores del Cantón Catamayo.

Cuadro Nro. 2 Encuestas aplicadas a las Diferentes Parroquias del Cantón Catamayo.

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Catamayo	150	40%
El Tambo	80	21%
Guayquichuma	43	11%
San Pedro de la Bendita	48	13%
Zambí	57	15%
TOTAL	**378**	**100%**

Fuente: Encuesta realizada a las familias del cantón Catamayo

f) RESULTADOS

1. En su familia consume pollos

Cuadro Nro. 3 Consumo

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	98%
No	7	2%
TOTAL	**378**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

En el cuadro se evidencio que un 98% de la población encuestada consume pollo dentro y fuera de sus casas, mientras tanto el 2% no lo consume. Por medio de esto nos damos cuenta que la mayoría de la población consume este producto en los diferentes lugares del Cantón Catamayo.

2. ¿Señale su ingreso económico?

Cuadro Nro. 4 Ingreso Económico

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100-200	78	21%
201-300	142	38%
301-400	111	30%
401-500	27	7%
Otros	13	4%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Según los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas; 142 personas que equivalen al 38% manifiestan que su ingreso económico es de 201 a 300 dólares; el 30% que son 111 personas manifiestan que su ingreso es de 301 a 400 dólares, el 21% que corresponden a 78 personas encuestadas cuentan con un ingreso de 100 a 200 dólares así mismo el 7% que equivalen a 27 personas tienen un ingreso de 401 a 500 y por último el 4% que equivalen a 13 personas que cuentan con un ingreso superior a 500. Esto nos permite conocer que las familias del Cantón Catamayo si están en condiciones para comprar el producto que se está ofreciendo.

3. **¿En qué lugar reside actualmente?**

Cuadro Nro. 5 Lugar de residencia

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Catamayo	188	51%
El Tambo	33	9%
Guayquichuma	48	13%
San Pedro de la Bendita	60	16%
Zambí	42	11%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

De acuerdo al lugar de residencia, el 51% que representa a 188 encuestados que viven actualmente en Catamayo, el 9% que representa a

33 personas viven el Tambo, el 13% que representa a 48 encuestados viven actualmente en Guayquichuma, el 16% que representa a 60 encuestados viven en San Pedro de la Bendita y el 11% que representa a 42 encuestados viven actualmente en Zambí, Según este resultado, es beneficioso para la empresa ya que el lugar de entrega del producto está cerca de la empresa y de igual forma para la adquisición de la materia prima, permitiendo así ahorrar tiempo y dinero.

4. **¿Con que frecuencia usted consume pollo?**

Cuadro Nro. 6 Consumo de pollo

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez a la semana	70	19%
2 a 3 veces a la semana	262	71%
4 a 5 veces en el mes	37	10%
Otros	2	1%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

En cuanto a la cantidad de consumo, un 19% que equivale a 70 encuestados adquieren este producto una vez a la semana, un 71% que equivale 262 encuestados adquieren pollo de 2 a 3 veces por semana y un 10% que equivale a 37 encuestados adquieren de 4 a 5 veces al mes este producto mientras tanto que el 1% lo consume diariamente por el negocio que ellos tienen. Este resultado permite identificar el tiempo en que se debe producir y la cantidad, con el fin de satisfacer sus necesidades y evitando así pérdidas.

5. **¿Qué cantidad de pollo consumen semanalmente su familia?**

Cuadro Nro. 7 Cantidad De Consumo Semanal

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 libras	117	32%
3libras	132	36%
4libras	122	33%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

En cuanto a la cantidad de consumo, un 32% que equivale a 117 encuestados adquieren 2 libras, un 36% que equivale a 132 encuestados adquieren 3 libras y un 33% que equivale a 122 encuesta dos consumen 4 libras semanalmente. Este resultado permite identificar el tiempo en que se debe producir y la cantidad, con el fin de satisfacer sus necesidades.

6. **¿En qué lugar adquiere este producto?**

Cuadro Nro. 8 Lugar que Adquiere Este Producto

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tiendas	205	55%
Mercados	112	30%
Supermercados	32	9%
Distribuidoras	22	6%
TOTAL	**371**	100%

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos un 55% que corresponden a 205 personas encuestadas manifiestan que el lugar en donde adquieren el

producto es en tiendas; el 30% lo adquiere en mercados, el 9% lo adquieren en supermercados y con un 6% en distribuidoras. Este resultado nos permite identificar los posibles competidores.

7. **¿Qué tipo de pollos consume?**

Cuadro Nro. 9 Tipos de Pollos

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Criollos	74	20%
Cubanos	114	31%
Finqueros	40	11%
criollos y cubanos	117	32%
todas las opciones	26	7%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

De acuerdo al tipo de pollos que consumen las familias, un 20% dicen consumir pollos criollos, el 31% que equivalen a 114 encuestados consumen pollos cubanos mientras que el 11% consume pollos finqueros así mismo el 32% de personas consumen pollos criollos y cubanos y un 7% consumen todas las clases de pollos. Los resultados son favorables para la empresa ya que el producto será comprado en un gran porcentaje y además nos permite identificar los demandantes reales.

8. ¿Qué precio paga actualmente por cada libra de pollo?

Cuadro Nro. 10 Precio que Paga por Cada Libra de Pollo

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1,20 - 1,30	318	86%
1,35 - 1,45	16	4%
Todas las opciones	30	8%
Otros	7	2%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Según los resultados obtenidos, 318 personas que equivalen al 86% manifiestan que el precio que pagan es de 1,20 a 1,30 dólares; el 4% que equivalen a 16 personas pagan de 1,35 a 1,45 dólares. Mientras tanto un 8% manifestó pagar ambos precios porque ellos consumen pollos cubanos a menor precio y criollo a un precio más elevado. Esto representa que la mayoría de los locales de venta del producto lo están ofreciendo unos a precios cómodos y otros a un costo más elevado de lo normal.

9. ¿Está de acuerdo con el precio que paga?

Cuadro Nro. 11 Está de Acuerdo con el Precio que Paga

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	365	98%
No	6	2%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Según los resultados obtenidos, el 98% que representa a 365 encuestados están de acuerdo con el precio que pagan, mientras que un 2% que representan a 6 encuestados no están de acuerdo con el precio que pagan por el producto. Esto se da porque ellos son comerciantes y compran este producto al por mayor para volverlo a vender, mencionando que su ganancia es muy baja.

10. ¿Estaría de acuerdo que se implemente una empresa para la crianza de pollos en el cantón Catamayo?

Cuadro Nro. 12 Estaría de Acuerdo que se Implemente una Empresa Avícola

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	100%
No	0	0%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Mediante la siguiente encuesta el 100% de encuestados me supieron manifestar que si están de acuerdo que se implementara una empresa avícola. Este resultado es muy importante para el proyecto que se va a realizar.

11. ¿Si se implementara una empresa de pollos estaría dispuesto a consumir nuestro producto?

Cuadro Nro. 13 Estaría Dispuesto A Consumir Nuestro Producto

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	100%
No	0	0%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Mediante la siguiente encuesta el 100% de las personas mencionaron que estarían dispuestas a consumir nuestro producto. Este resultado es muy bueno ya que todas las personas encuestadas están de acuerdo en consumir lo nuestro.

12. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir, por la compra del producto?

Cuadro Nro. 14 Tipo De Promoción Le Gustaría Recibir

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Producto adicional	147	40%
Bonos	106	29%
Descuentos	118	32%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

De acuerdo a las promociones, un 40% que equivale a 147 encuestados manifiestan que les gustaría recibir producto adicional por sus compras, el

29% que representa a 106 encuestados manifiestan que les gustaría recibir bonos por parte de sus compras y un 32% supieron mencionar que sería mejor un descuento por sus compras. Esto me permite ver lo que a un cliente le gustaría recibir por la compra de cada producto que compra.

13. ¿Al momento de comprar el pollo como le gustaría adquirir este producto?

Cuadro Nro. 15 Como Le Gustaría Adquirir Este Producto

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Despresado	77	21%
Entero	120	32%
Aliñado	47	13%
Fileteado	23	6%
Todas las opciones	104	28%
TOTAL	**371**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

Mediante la siguiente encuesta el 32% que equivalen a 120 personas le gustaría adquirir pollo entero, y un 21% que equivalen a 77 personas les gustaría adquirirlo despresado y con un 13% que equivalen a 47 personas les gustaría adquirirlo aliñado, así como también un 6% que equivale a 23 encuestadas les gustaría comprarlo fileteado, por otra parte el 28% de las personas encuestadas que equivalen a 104 personas eligieron todas las opciones. Este resultado es muy bueno para poder observar cómo les gustaría adquirís este producto.

14. ¿Cuál cree usted que sería el medio más adecuado para dar a conocer nuestro producto?

Cuadro Nro. 16 Medio Para Dar A Conocer Nuestro Producto

MEDIOS	PRENSA	DATOS	%	MEDIOS	PRENSA	DATOS	%
Prensa escrita	La Hora	255	69%	**Televisión**	Ecotel tv.	102	27%
	Crónica	27	7%		U.V televisión	86	23%
	El comercio	89	24%		R.T.S	137	37%
		371	100%		otras	46	12%
Radio	Semillas de amor	96	26%			371	100%
	Wg milenio	107	29%	**Internet**	Facebook	146	39%
	Boquerón	150	40%		Twitter	8	2%
	Otras	18	5%		Google	3	1%
					otros	214	58%
TOTAL		**371**	**100%**			**157**	**100%**

Fuente: en cuesta realizada a las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Análisis

En lo que respecta a que medios de comunicación prefieren las personas encuestadas para dar a conocer nuestro producto, el 69% manifiesta que prefieren el diario la Hora. Esta información permite identificar, analizar y seleccionar el medio idóneo y con mayor frecuencia para que el producto se dé a conocer en forma rápida al cliente.

ESTUDIO DE MERCADO

Definición del Negocio

El proyecto para la creación de una empresa avícola del que se trata este negocio. Está dirigido a ofrecer a nuestros clientes excelentes servicios a toda la ciudadanía del cantón Catamayo, de tal manera que llegue a tener una buena acogida dentro del mercado y así poder ser competitivo en el ámbito empresarial, con buena infraestructura física y de altos parámetros de calidad creadas exclusivamente para desarrollar este tipo de actividad.

Características del Servicio

Las principales características de nuestra empresa avícola es brindar un producto de calidad con registro sanitario respectivo y tramitado con las normas vigentes tal como lo dispone el ministerio de salud. Todo esto funcionando de la mejor manera podrá ser percibido por el público que visite nuestras instalaciones.

Tamaño de la Muestra

La muestra que hemos tomado ha sido de todos los ciudadanos del Cantón Catamayo, luego de realizar la respectiva fórmula nos da un resultado como muestra de 378 personas los cuales 7 familias nos dijeron que no consumían pollo dándonos un total 371 familias encuestadas.

Análisis de la Demanda

Proyección de la Población del Cantón Catamayo (2,14%)

Cuadro Nro. 17 PEA

N.-	Año	Población	crecimiento 2,14%
1	2016	22.857	23.346
2	2017	23.346	23.846
3	2018	23.846	24.356
4	2019	24.356	24.877
5	2020	24.877	25.410

Fuente: PEA. Del Cantón Catamayo de la provincia de Loja

Demandantes Potenciales

1. **En su familia consume pollo.**

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	98%
No	7	2%
TOTAL	**378**	**100%**

Proyección a cinco años de vida útil.

Cuadro Nro. 18 Obtención de la Demanda Potencial

N.-	AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL 98%
1	2016	23.346	22.879
2	2017	23.846	23.369
3	2018	24.356	23.869
4	2019	24.877	24.380
5	2020	25.410	24.902

FUENTE: Porcentaje tomado de del cuadro N° 2 y 16

Análisis

El siguiente cuadro fue proyectado para 5 años de vida útil del proyecto son todas las familias con capacidad para consumir nuestro producto, para lo cual se coge el crecimiento poblacional y se lo multiplica para la demanda potencial que es del 98% que equivale al primer año con un valor de 22.879 de las personas que consumen pollo.

Demanda Real

2. **Estaría de acuerdo que se implemente una empresa para la crianza de pollos en el Cantón Catamayo.**

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	100%
No	0	0%
TOTAL	**371**	100%

Proyección de cinco años de vida útil del proyecto

Cuadro Nro. 19 Obtención de la Demanda Actual o Real

N.-	AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL 100%
1	2016	22.879	22.879
2	2017	23.369	23.369
3	2018	23.869	23.869
4	2019	24.380	24.380
5	2020	24.902	24.902

FUENTE: Porcentaje tomado de del cuadro N° 11 y 16

Análisis

Una vez realizado el cuadro de la demanda potencial cogemos el total de la demanda potencial y lo multiplicamos para el 100% obteniendo un total de 22,879 de demanda real que son de las personas que están de acuerdo que se implemente una empresa de avícola.

Demanda Efectiva

3. **Si se implementara una empresa de pollos estaría dispuesto a consumir nuestro producto.**

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	371	100%
No	0	0%
TOTAL	**371**	100%

Cuadro Nro. 20 Obtención de la Demanda Efectiva

N.-	AÑO	POBLACION	Demanda Efectiva 100%
1	2016	22.879	22.879
2	2017	23.369	23.369
3	2018	23.869	23.869
4	2019	24.380	24.380
5	2020	24.902	24.902

FUENTE: Porcentaje tomado de del cuadro N° 18 y 16

Análisis

Una vez realizado el cuadro de la demanda efectiva cogemos el total de la demanda real y lo multiplicamos por el 100% obteniendo un total de 22.879

de demanda efectiva que son las personas que están de acuerdo que se implemente una empresa avícola.

Consumo per-cápita Semanal

A continuación se detalla la proyección en cuanto al consumo per-cápita que es la cantidad de pollo que consumen por familias.

Para determinar el consumo per-cápita, se ha tomado como base la pregunta, ¿Cuánto pollo usted consume Diario semanal y mensual?, para una mejor apreciación se presenta el siguiente cuadro.

4. **Que Cantidad de Pollo Consume Semanalmente en su Familia.**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 libras	117	32%
3libras	132	36%
4libras	122	33%
TOTAL	**371**	**100%**

Para la obtención del consumo per-cápita anual, se toma como referencia el consumo semanal, dando un total de 1.118 libras de pollo que son las que consumen las familias de Catamayo en la semana, cada valor se lo multiplica para las 52 semanas que tiene el año.

Cuadro Nro. 21 Cuadro de la Obtención de Consumo Per-Cápita Semanal

ALTERNATIVAS SEMANAL	NÚMERO DE FAMILIAS	TOTAL SEMANAL	SEMANAS AL AÑO	TOTAL ANUAL
2 libras	117	234	52	12,168
3libras	132	396	52	20,592
4libras	122	488	52	25,376
TOTAL	**371**	**1,118**	**52**	**58,136**

Fuente: Valores del cuadro N.-6

En la aplicación de la siguiente formula se podrá obtener el número de unidades per-cápita anual del total de la muestra.

$$\boldsymbol{Consumo\ Per-Cápita\ Anual = \frac{Total\ Anual\ en\ libras}{Total\ familias\ encuestadas}}$$

CPA= $\frac{58,136}{371}$

CPA= 157 Libras Anuales

Demanda Efectiva en Unidades en Libras de Pollo

Para la obtención de la demanda efectiva se realiza la respectiva multiplicación por el consumo per-cápita anual cuyo valor es de 157 libras. Este proceso se lo sigue con el fin de obtener la demanda efectiva del producto.

Cuadro Nro. 22 Cuadro de Obtención de la Demanda Efectiva en Libras

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA 100%	CONSUMO PER- CÁPITA ANUAL (LIBRAS)	DEMANDA EFECTIVA (LIBRAS DE POLLO)
2016	22.879	157	3.592.003
2017	23.369	157	3.668.933
2018	23.869	157	3.747.433
2019	24.380	157	3.827.660
2020	24.902	157	3.909.614

Fuente: encuesta realizada 19 y 20

$$\boldsymbol{Demanda\ Efectiva\ en\ Libras = Demanda\ Efectiva * Consumo\ Percapita\ Anual}$$

DEU: 22.421 * 157

DEU: 3,592.003

Resumen de Segmentación de Mercado

Demanda Potencial Real, y Efectiva

En el siguiente cuadro representa la demanda proyectada determinadas, para ello se ha tomado en cuenta las familias del cantón Catamayo así como también la tasa de crecimiento del cantón, luego de aplicadas las encuestas se obtiene el número de familias que consume el producto en la actualidad y que estarían dispuestos a consumir o a comprar el producto en el caso de implementar la industria, ya conocidas las demandas se puede visualizar cuantitativamente la información extraída de las encuestas aplicadas.

Cuadro Nro. 23 Resumen Demanda Proyectada

AÑOS	FAMILIAS DEL CANTÓN CATAMAYO (2,14% Crecimiento Poblacional)	DEMANDA POTENCIAL Familias 98%	DEMANDA REAL Familias 100%	DEMANDA EFECTIVA Familias (100%)	CONSUMO PER CÁPITA ANUAL (libras de pollo)	DEMANDA EFECTIVA (libras de pollo)
2016	23.346	22.879	22.879	22.879	157	3.592.003
2017	23.846	23.369	23.369	23.369	157	3.668.933
2018	24.356	23.869	23.869	23.869	157	3.747.433
2019	24.877	24.380	24.380	24.380	157	3.827.660
2020	25.410	24.902	24.902	24.902	157	3.909.614

Fuente: Porcentajes tomados de los cuadros 17, 18, 19, 20 y 21

Análisis de la oferta

Para la realización del estudio de mercado se ha tomado en cuenta la competencia de las diferentes tiendas y micro-mercados que venden un producto similar al tipo de negocio que se va a emplear, para el siguiente resultado se ha aplicado una entrevista a los negociantes que tienen mayor acogida dentro del mercado como son los vendedores de pollo.

Cuadro Nro. 24 Oferta del Cantón Catamayo

N°	NOMBRE DEL NEGOCIO	LIBRAS DE POLLO QUE VENDE MENSUALMENTE
1	La Granja	600
2	Pollos Riki	840
3	Pollos Frank	750
4	Avícola Fernández	600
5	El Ranchito	450
TOTAL		**3.240**

Fuente: Encuesta a Los Negociantes del Cantón Catamayo

Esta cita se hizo a los principales negociantes del Cantón Catamayo lo cual se obtuvo un resultado de 3.240 libras mensuales que venden, ha este valor lo dividimos para el número de 5 tiendas encuestadas dándonos un resultado de 648 libras que se venden mensualmente en cada tienda. Luego de obtenido el numero en libras se multiplicó por el total de 187 tiendas que hay en el Cantón Catamayo y a este resultado se lo multiplica por 12 meses del año obteniéndose un valor de 1.454.112 libras que venden anualmente.

Cuadro Nro. 25 Número de Tiendas que Cuenta el Cantón Catamayo

N°	Parroquias en el Cantón Catamayo	N° de Tiendas	Libras de Pollo Que Vende Mensualmente	Número de Meses (12)	Total de Libras Vendidas Anualmente
1	Catamayo	140	90.720	12	1088640
2	El Tambo	11	7.128	12	85.536
3	Guayquichuma	11	7.128	12	85.536
4	San Pedro de la Bendita	15	9.720	12	116.640
5	Zambí	10	6.480	12	77.760
TOTAL		**187**	**121.176**		**1.454.112**

Fuente: Valores tomados del cuadros 4

Para la realización del proyecto en 5 años se ha tomado en cuenta la tasa de crecimiento del 2,14% de la población del Cantón Catamayo de esta manera obtener el total de ventas anuales:

Cuadro Nro. 26 Oferta Proyectada en el Cantón Catamayo

OFERTA PROYECTADA EN EL CANTÓN CATAMAYO (2,14%)						
Años	**Catamayo**	**El Tambo**	**Guayquichuma**	**San Pedro de la Bendita**	**Zambí**	**Total De Ventas En Libras Anuales**
2016	1.088.640	85.536	85.536	116.640	77.760	1.454.112
2017	1.111.937	87.366	87.366	119.136	79.424	1.485.230
2018	1.135.732	89.236	89.236	121.686	81.124	1.517.014
2019	1.160.037	91.146	91.146	124.290	82.860	1.549.478
2020	1.184.862	93.096	93.096	126.949	84.633	1.582.637
total	**5681208**	**446.381**	**446.381**	**608.701**	**405.801**	**7.588.471**

Fuente: Valores tomados del cuadro N° 25

Demanda Insatisfecha del producto

La demanda insatisfecha se refiere al público que no ha logrado acceder al producto, para obtener la demanda se debe realizar una resta entre la demanda efectiva y la oferta obteniendo el total de la Demanda Insatisfecha.

Cuadro Nro. 27 Obtención de la demanda insatisfecha

OBTENCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	**DEMANDA EFECTIVA libras de pollo**	**OFERTA TOTAL (Libras de pollo)**	**DEMANDA INSATISFECHA libras de pollo**
2016	3.592.003	1.454.112	2.137.891
2017	3.668.933	1.485.230	2.183.703
2018	3.747.433	1.517.014	2.230.419
2019	3.827.660	1.549.478	2.278.182
2020	3.909.457	1.582.637	2.326.820

Fuente: Valores tomados de los cuadros N° 19 y 26

Plan de Marketing de Comercialización

El marketing se concentra sobre todo en analizar las amenidades de los consumidores, pretende establecer sus necesidades y sus deseos e influir en su comportamiento para que deseen adquirir los productos existentes, de forma que se desarrollan distintas técnicas encaminadas a persuadir a los consumidores para la aplicación de las cuatro variantes de marketing como son: producto, precio, plaza y publicidad.

Producto

Es el bien o servicio que oferta la empresa, que cumple una serie de procesos para su producción y una serie de requerimientos exigidos por los consumidores, tiene la finalidad de satisfacer las necesidades de los mismos.

Producto a comercializar en el mercado

- ✓ Pollo entero en pie**.**

Composición y Ventajas Nutricionales

La carne de pollo en comparación con otros tipos de carne, en lo que respecta a su composición tiene mayor grado de proteínas y un menor porcentaje en grasa, como a continuación se detalla:

Cuadro Nro. 28 Composición Nutricional de la Carne de Pollo

Clases	Proteínas	Grasas	Carne
POLLO	25 – 35 gr.	3 – 11gr.	100gr.

Fuente: www.conave.com 2014

Servicio

El objetivo principal y primordial de la empresa es brindar un servicio de calidad para las personas que adquieran nuestro producto.

El servicio que prestara la empresa avícola "SAN JOSÉ" es brindar un producto de calidad que tenga gran acogida, llegando a ser una gran competencia dentro del mercado.

Presentación del Producto

Se estima que cada unidad de pollo entero saldrá al mercado cada 7 semanas de edad con un peso aproximado de 3.2 kg. Su respectivo precio se calculará según su peso en kg,

Productos Complementarios

El producto a comercializar es la gallinaza el mismo que se lo utiliza como abono o fertilizante sobre todo en las plantaciones de tomate.

Nombre de la Empresa

Gráfico Nro. 1 Nombre de la Empresa

AVÍCOLA "SAN JOSÉ" CIA. LTDA.

Gráfico Nro. 2 Slogan de la empresa

Precio

En cuanto al precio es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuesto a vender, y los consumidores a comprar un producto o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

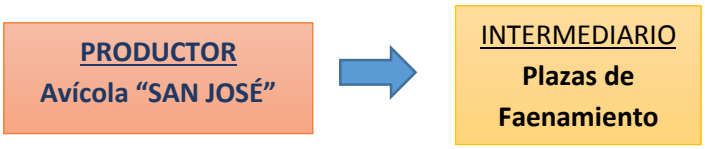
Para determinar el precio de venta de la carne de pollo lo haremos a través de una investigación de mercado y competencia para ver a qué precio se comercializará la libra o kg de carne de pollo en los diferentes mercados, esto nos dará la idea de establecer un precio real de venta que según la encuesta realizada el precio que estarían dispuestos a pagar nuestros futuros clientes oscilara entre $1.20 a $1,30 la libra, por lo cual cada pollo entero tendrá un valor de $6,00 los precios varían dependiendo el peso del

producto. Sin antes determinar con exactitud todos los costos y gastos que se realizarán para la crianza, producción y comercialización de la carne de pollo.

Plaza

La comercialización es una verdadera fuerza reguladora de la economía. Es la actividad que determina y orienta el destino que deben darse a los recursos a través de la especificación de los artículos que deben producirse; los mercados en los cuales deben venderse los productos y el establecimiento de precios dictados por la estructura de la demanda que no es otra cosa que la decisión y la capacidad de compra de los consumidores. La empresa considerará a un intermediario con conocimientos y relación en el mercado y experiencia en la distribución y comercialización de cárnicos, lo que permitirá seguridad dentro de la organización ya que se puede asegurar que los productos van a ser ofertados de manera eficaz dentro del mercado, utilizando el siguiente canal de distribución y comercialización en el mercado.

Gráfico Nro. 3 Canal de Comercialización



Se ha elegido el canal directo ya que la empresa venderá el producto directamente a un centro de faenamiento (camal) que vendrán a ser los intermediarios.´

Publicidad

Es cualquier forma pagada de presentación y promoción del producto que se desea vender en un mercado establecido. La publicidad representa la principal fuerza de promoción y desarrollo en la venta de los productos y es el medio más económico, eficaz y práctico para establecer un contacto con los consumidores. El producto se hará conocer a través de cuñas publicitarias por intermedio de la Radio "boquerón", y Wg. milenio estas han sido escogidas por su mayor aceptación a nivel local y provincial, en la cual se pasaran en el día y noche de 6:00 a.m. y 7:00 p.m. así mismo mediante televisión al medio día por el canal de Univisión. Este ha sido el medio más contemplado por la ciudadanía a nivel nacional y por último daremos a conocer mediante prensa escrita nuestro producto por el diario la Hora uno de los medios más vistos a nivel local y regional.

Cuadro Nro. 29 Presupuesto de Publicidad Para Lanzamiento de la Empresa

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA
10	Radio Boquerón	2 cuñas diarias
10	Prensa la Hora	4 veces a la semana
8	Volantes	Paquete de 100 Unidades

Fuente: Boquerón, la Hora, Graficas Santiago.

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación, localización del tamaño óptimo de la planta, ingeniería del proyecto, análisis organizativo.

El tamaño óptimo de la planta dependerá de la maquinaria y equipo que se utilizará en el proceso de producción, y esto dependerá de los requerimientos y necesidades de quienes conformarán la microempresa. La localización de la planta dependerá de la cercanía de la materia prima o de los centros de faenamiento donde se vaya a comercializar el producto, el clima, la actitud y aceptación por parte de la comunidad. La ingeniería del proyecto dependerá del proceso de producción, comercialización y distribución estos se sujetarán al capital disponible para el desarrollo del proyecto. Para el estudio técnico se contará con la asesoría de un equipo especializado en el tema, de un veterinario que se dedicará a la crianza y cuidado de los pollos, y trabajadores que serán capacitados constantemente para que realicen su trabajo de manera óptima.

Tamaño del Proyecto

Se refiere a la capacidad instalada del proyecto, y se expresa en unidades de producción por año, el tamaño del proyecto está determinado por algunos factores como; la demanda del producto, la materia prima, mercados potenciales, mano de obra existente y vías de comunicación.

Para determinar el tamaño de la planta se analiza en forma detenida el tamaño del proyecto para lo cual se toma en consideración los resultados del estudio de mercado en relación a la cuantificación de la demanda de la crianza de pollos, la adquisición de materias primas, mano de obra y capacidad instalada.

Capacidad Instalada y Utilizada

Cuadro Nro. 30 Capacidad Instalada

Numero de galpones	Capacidad por galpón	detalle	Tiempo de producción	Mortalidad 3%	Producción anual
7	1.600	Pollos bb.	Cada 15 días	1.552	24

Análisis

La capacidad del proyecto será de siete galpones, con un tamaño de 5 metros de ancho y 40 de largo mantendrá 1.600 pollos de engorde menos el 3% de mortalidad dando un total de 1.552 crías y con una diferencia de dos semanas para su producción, comercialización y distribución, equivalentes a 24 producciones anuales y cada 2 semanas saldrán a la venta un total de 1.552 pollos Este proceso de producción tardara 60 días con todo lo que respecta cuidado y limpieza de cada galpón para la crianza hasta el transcurso del cuidado cada pollo tendrá un peso de 5 a 6 libras mínimo esta producción se la realizara 24 veces en el año.

Se laborara los 309 días del año de lunes a sábado medio día con 8 horas laborables y se contará con la labor de un jefe de producción y cuatro galponeros que ayuden con la tarea diaria de las aves y un veterinario para los respectivos cuidados y tratamiento de cada una de las aves.

Capacidad Instalada

Calculo

Total pollos por galpón = 1.600 – 3% de mortalidad

TOTAL =1.552 pollos

Capacidad instalada por año= 7.760 libras cada 15 días * 24 veces al año

= 186.240 libras al año

En este caso se realizó el siguiente proceso tomando en cuenta el valor de la diferencia entre la demanda y la oferta, nos da como resultado que la demanda insatisfecha para el primer año es de 2.137.891 la capacidad que posee o la capacidad instalada, según la producción con la que va realizar el proceso anualmente tiene un valor de 186.240 libras de pollo anuales.

En cuanto al porcentaje de la demanda insatisfecha un 80% de la misma se la puede cubrir en el primer año de vida útil del proyecto de inversión. Para poder determinar la capacidad instalada de la empresa, se debe tomar en cuenta el tiempo de crianza y del personal que tardan en realizar la transformación del producto.

Comenzando desde la adquisición de la materia prima y su proceso dentro de este transcurso en los que se emplean 2 meses para la crianza de cada pollo y luego con una diferencia de dos semanas así como es limpieza, comida y su tratamiento.

Capacidad Utilizada

En este caso se toma la capacidad instalada por mes, a este valor se lo multiplicó por el porcentaje que se ha tomado para la capacidad utilizada del 80% para el primer año, arrojando como resultado una capacidad utilizada anual de 187.200 libras, y para los demás años la capacidad utilizada ira incrementando en un 5%, hasta que en el último año producirá en un 100%.

Cálculo

Capacidad Utilizada cada 15 días = 7.760 cada 15 días * 80%

= 6.208 cada 15 días

En el momento de que una empresa empieza a funcionar es difícil que su producción alcance un 100% de la capacidad instalada por un sin número de motivos como son: introducción del producto en el mercado, búsqueda de materia prima de calidad, contratación de funcionarios para la empresa y lo más importante los servicios básicos, tomando en cuenta todos estos factores se creyó conveniente que se va a utilizar un 80%. Como podemos

observar la capacidad a utilizar es de 6.208 libras cada 15 días dando un total de 148,992 libras para el primer año.

Cuadro Nro. 31 Capacidad utilizada e instalada en libras

AÑO	Demanda insatisfecha	1600 pollos - El 3% de mortalidad	Capacidad instalada cada 15 días en libras.	Capacidad instalada al año	% de atención de la demanda insatisfecha	Porcentaje de capacidad utilizada	Capacidad a utilizar cada 15 días.	Capacidad utilizada anual.
2016	2.137.891	1552	7.760	186.240	8,71%	80%	6.208	148.992
2017	2.183.703	1552	7.760	186.240	8,53%	85%	6.596	158.304
2018	2.230.419	1552	7.760	186.240	8,35%	90%	6.984	167.616
2019	2.278.182	1552	7.760	186.240	8,17%	95%	7.372	176.928
2020	2.326.820	1552	7.760	186.240	8,00%	100%	7.760	186.240

Tamaño y Localización de la Empresa

Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta

Para la selección del sitio donde va a estar nuestra empresa avícola se considerara lo siguiente:

- ✓ Acceso a vías de comunicación y transporte.
- ✓ Disponibilidad de servicios básicos.
- ✓ Que esté alejado como mínimo 1 Km de algún plantel avícola o porcino más cercano.
- ✓ Alejado de botaderos de basura y fábricas contaminantes.
- ✓ Clima cálido o templado.

- ✓ El terreno preferiblemente plano no inundable, con espacio suficiente para la distribución de la planta.

Localización del Proyecto

La empresa productora de pollos de engorde estará ubicada en:

Macro Localización

La empresa avícola "San José" mantendrá su Macro localización en:

- ✓ **País** Ecuador
- ✓ **Región** Sierra
- ✓ **Provincia** Loja
- ✓ **Cantón** Catamayo
- ✓ **Parroquia** Tambo

Gráfico Nro. 4 Mapa de Macro Localización

Fuente: www.mapas.com

Micro Localización

La microempresa avícola "San José" mantendrá su localización en:

- ✓ **País** Ecuador
- ✓ **Región** Sierra
- ✓ **Provincia** Loja

- ✓ **Cantón** Catamayo
- ✓ **Parroquia** El Tambo

Gráfico Nro. 5 Micro Localización

Fuente: Mapas Ecuador Provincia de Loja, Cantón Catamayo

Permite determinar el lugar específico donde se instalara la empresa que estará ubicada en la parroquia el tambo barrio las aradas que está ubicada junto a la ciudad de Catamayo, en el sector Sur-Este, se ha elegido este lugar por contar con los servicios básicos, agua potable, energía eléctrica, teléfono, y vías de acceso adecuados para la movilización de vehículos, suficiente mano de obra y lo más importante por contar con materiales y la infraestructura adecuada para este tipo de proyectos.

Matriz De Ubicación

Escala de valor 1-5, siendo 5 el de mayor valor y 1 el menor.

Cuadro Nro. 32 Matriz de Ubicación

Lugares	Geográfica	Infraestructura Agua y Luz	Histórico	Vías	Abasto	Total
El Tambo	5	4	4	4	4	21
Catamayo	5	4	3	4	4	20
Guayquichuma	5	3	4	3	4	19
San Pedro de la Bendita	5	3	4	4	4	20
Sambí	5	4	4	3	4	20
Total	**25**	**18**	**20**	**17**	**20**	**100**

Fuente: ubicaciones Ecuador, Provincia de Loja, Cantón Catamayo

Para obtener la mayor puntuación en la matriz de ubicación, el cantón Catamayo, Parroquia el tambo del barrio las Aradas será donde se encontrara ubicada la granja.

Descripción física y Geográfica

- ✓ **Clima:** Su clima es cálido seco.
- ✓ **Distancia:** Desde el Cantón Catamayo hasta la Parroquia del Tambo existe una distancia de 22km.
- ✓ **Extensión:** El cantón Catamayo tiene una extensión de 21,7Km.
- ✓ **Altitud:** Su altitud media es de 1.500 m.s.n.m.
- ✓ **Temperatura:** Oscila entre los 18º y 20ºC

Ingeniera del Proyecto

Disponibilidad de los Recursos Financieros

El proyecto de factibilidad para la creación de una empresa avícola cuenta con recursos financieros disponibles proporcionados por los cuatro accionistas de $11.889,62 dando un total de $47.558,48 Dólares Americanos, para la realización de las adecuaciones e instalaciones necesarias para el correcto funcionamiento de la planta avícola.

Un desarrollo sostenido donde coexistan hombre, naturaleza y bienestar común, es la filosofía del nuevo siglo, desde esta perspectiva es importante indicar que uno de los proyectos sociales de la empresa es obtener el producto final con el menor impacto ambiental en la zona proporcionando fuentes de empleo a sus habitantes.

En el Cantón Catamayo y sus alrededores cuenta con la presencia de profesionales calificados y obreros, siendo la principal mano de obra que utilizará nuestra empresa.

Se les capacitará continuamente en el proceso de crianza, producción y comercialización avícola, con la supervisión directa de un profesional que ejecute la función de jefe de planta.

Cuadro Nro. 33 Mano de Obra

Personal Para La Empresa	Cantidad
Gerente General	1
Secretario- Contador	1
Jefe de producción	1
Guardia	1
Galponero	4
Chofer	1
Veterinario	1
Vendedor	1

Disponibilidad de la Materia Prima

De acuerdo a una investigación de campo realizada en el país existe una adecuada producción y comercialización avícola; por lo que podemos encontrar algunos lugares como granjas y asociaciones que nos proveerán de materia prima (pollitos b.b de engorde de 10 días de nacidos) para arrancar con el negocio, balanceados e insumos como bebederos, comederos, desinfectantes, vacunas y materiales en general necesarios para obtener un producto de calidad manteniendo alternativas de selección según nuestras necesidades, los cuales son:

- ✓ Campo plano y fértil.
- ✓ Chacra sisa.
- ✓ Pronaca.
- ✓ La hacienda.
- ✓ Agripac.
- ✓ El huerto.

Disponibilidad de Alimento

La alimentación de los pollitos serán a base de balanceado, que consiste en alimentos preparados con determinados insumos que mezclados en proporciones adecuadas van a producir concentrados enriquecidos, con niveles adecuados de nutrientes, para la alimentación de los pollos, teniendo en cuenta que un pollo b.b durante la primera a la tercera semana de vida consume 3 libras de balanceado inicial y durante la cuarta a la séptima semana consume 4 libras de balanceado de engorde, siendo un total de consumo de 7 libras de balanceado por pollo de engorde para el proceso de reproducción.

Cuadro Nro. 34 Insumos

B.B	Pollos	Balanceado			Vacunas		Viruta	
Semanas	Cantidad	Inicial	Engorde	Cantidad	Consumo	Cantidad	Detalle	Cantidad
7 días	1.600							
1	1.600	177.600 gr.		4 Quíntales	52.2 Litros	3	Stress Lyte Plus	10 Sacos
3	1.600	1.142.400 gr		25 Quintales	256 Litros	1	Vitamina E + Selenio	10 Sacos
5	1.600		2.246.400 gr.	49 Quintales	538 Litros	1	Aviyodox Galón	8 Sacos
7	1.600		3.507.200 gr.	77 Quintales	633 Litros			8 Sacos
TOTAL	**8.000**	**1.320.000 gr.**	**5.753.600 gr**	**145 Quintales**	**1.479,2 Litros**	**5**		**36 Sacos**

Fuente: Investigación de campo, Reagro y Pronaca

Disponibilidad de Herramientas

Para la crianza y faena miento de cada pollito, no se necesita de una mayor industrialización que requiera la implementación de tecnología sofisticada

por tales motivos se necesitara las siguientes herramientas y maquinarias.

Cuadro Nro. 35 Herramienta Requeridas

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida
1	Báscula digital	Unidades
1	Bomba estacionaria de GMP.	Unidades
1	Cortina suco x 100 mt.	Unidades
1	Tanque de 500 Litros.	Unidades
6	Criadoras	Unidades
20	Bandejas De Recibimiento de 60x40 x 13 de altura	Unidades

Fuente: REAGRO

Disponibilidad de Muebles y Enseres

Son bienes de cualquier naturaleza que poseen un ente económico, con la intención de emplearlos de una forma permanente para el desarrollo normal del negocio o que poseen para el apoyo que prestan en la producción de un bien, un producto o servicio.

Cuadro Nro. 36 Muebles y Enseres

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida
4	Escritorios de Oficina	Unidades
4	Sillas Para Escritorio	Unidades
4	Anaqueles	Unidades
2	Estantes	Unidades
1	Mesa de Centro de Vidrio Para Revistas	Unidades
5	Sillas de Espera	Unidades

Fuente: CREDICENTRO

Equipos de Oficina

Estos conceptos nos permiten comenzar a elaborar la definición de equipo de oficina: puede decirse que se trata del conjunto de máquinas y

dispositivo que se necesitan para llevar a cabo tareas propias de una oficina.

Cuadro Nro. 37 Equipo de Oficina

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida
1	Sumadora	Unidades
4	Teléfono	Unidades

Fuente: ARTEFACTA

Disponibilidad de Materiales de Limpieza

Son utilizados para el desarrollo de las operaciones y movimiento de la oficina.

Cuadro Nro. 38 Materiales de Limpieza

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida
2	Jabón Liquido	Envase
4	Papel Higiénico 12 Unidades	Paca
2	Detergente 5 Kg	Unidades
4	Escobas	Unidades
2	Trapeadores	Unidades
1	Recogedor	Unidades
8	Basureros	Unidades

Fuente: MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA.

Disponibilidad de Equipo de Computación

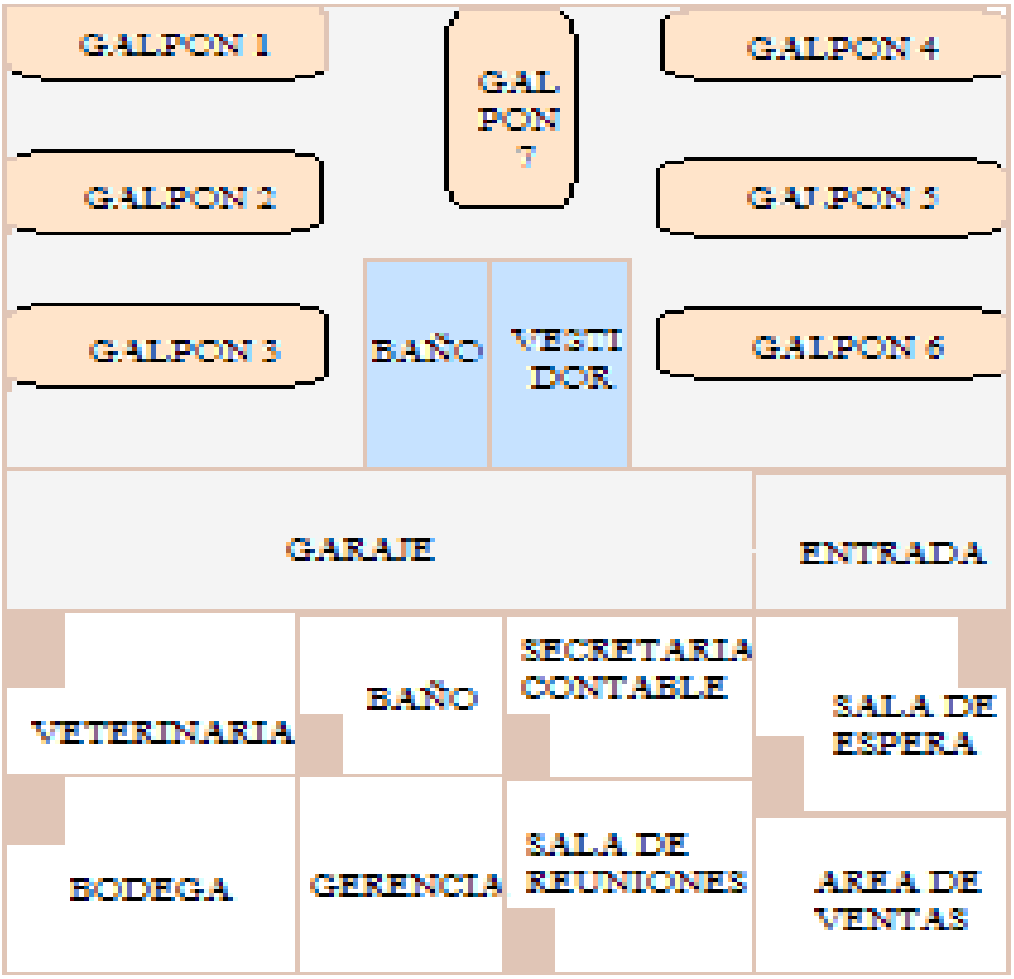
Son bienes para el desarrollo de las operaciones y movimiento de la oficina y del plantel avícola.

Cuadro Nro. 39 Equipo de Computación

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida
1	Impresora	Unidades
1	Portátil	Unidades
1	Scanner	Unidades
2	Procesador Intel Dual CORE	Unidades

Fuente: MASTER PC.

Gráfico Nro. 6 Diseño de la Planta Avícola



Factores Ambientales

Un aspecto importante que posee el proyecto, es el tema ambiental; la crianza de pollos es un proceso natural que no implica perjuicio alguno hacia el medio ambiente. Por ser un criadero tecnificado no solamente se concentrará la atención al aspecto concerniente a la crianza sino al aseo dentro y fuera de las instalaciones y galpones para evitar enfermedades que perjudiquen el nivel de la crianza de los pollos de engorde, de las personas que laboran dentro de la planta avícola y de los habitantes de la parroquia. Como medida ambiental la recolección de los desechos se lo realizará de manera diaria y esto servirá para venderlo como abono a los moradores que lo deseen para que puedan realizar sus diferentes actividades en la agricultura, así se contribuirá a evitar la contaminación ambiental.

Disponibilidad de Servicios Básicos

La planta avícola contara con servicios básicos indispensables como son agua, luz, teléfono y alcantarillado y con algunos otros servicios indispensables para poner en marcha el proyecto.

Arriendo del Terreno

Contamos con una pequeña planta avícola que será arrendada por un periodo de 5 años y cuenta con un diámetro de 2000m^2 x 2000m^2 el cual se

encuentra ubicado en el Cantón Catamayo, Parroquia el Tambo, Barrio las Aradas.

Instalaciones

Para la ubicación de los galpones no tiene especificación alguna se lo realiza de acuerdo al número de pollos que se vayan a criar en climas cálidos son 8 pollos por m^2 estos serán reubicados en formas rectangulares los cuales irán de norte a sur con el objetivo de aprovechar el calor solar que se tiene en el sector.

Dimensiones del Galpón

Las dimensiones del galpón se deben diseñar en función del número pollos que se vayan a introducir en cada uno de estos, la relación hembra-macho. En términos prácticos se puede considerar un diámetro de 40m de largo y 5 de ancho para la crianza de 1.600 pollos que se mantendrá en cada galpón.

Gráfico Nro. 7 Modelo del Galpón

Ubicación de las Oficinas

El plantel avícola cuenta con 5 oficinas propias que son necesarias para el desenvolvimiento de las actividades administrativas, económicas y toma de decisiones dentro de la empresa, estas instalaciones deberán cumplir con las expectativas de las personas que van a laborar dentro de las oficinas.

- ✓ Área Financiera y Contable.
- ✓ Área Ejecutiva. Área de Ventas y Comercialización.
- ✓ Gerencia
- ✓ veterinaria
- ✓ Sala de espera.

Cortinas y Ventiladores

Las cortinas son lonas colocadas en el área de ventilación de la caseta con el fin de poderlas bajar y subir para proveer una buena ventilación a las aves.

Gráfico Nro. 8 Equipos para la ventilación

Bandejas de Recibimiento y Cama

Una vez que esté todo el galpón desinfectado, encalado y encortinado se recibe el material de cama, el cual debe estar seco, libre de hongos, ser absorbente, no compactase y no tóxico.

Se prefiere en este orden:

- ✓ Viruta de madera.
- ✓ Cascarilla de arroz.
- ✓ Cascarilla de soya.
- ✓ Tamo de cebada.

Recibir los pollitos en círculos de cartón plástico con un radio no mayor de 2 metros o 1.2 metros del borde de la criadora. Tener en cuenta la distribución en cantidad de cajas y sexo, por cada galpón y por círculos. Debe evitarse enfriamientos o calentamientos del pollito en las cajas; luego de descargar las cajas en el galpón deberán ser vaciadas rápidamente.

Revisar todas las cajas, retirar los pollos muertos a la llegada, efectuar un conteo y pesaje del 10% del pollo recibido. En el momento del descargue del pollito en los círculos, estos deberán estar con agua fresca en los bebederos manuales, alimento en bandejas o platos de comederos y calefacción prendida de modo que la temperatura se encuentre entre 30 - 32 grados centígrados.

Gráfico Nro. 9 Recibimiento del Pollito y Cama

Redondel

Como su nombre lo indica es un círculo en lámina de zinc lisa, plástico delgado o cartón de 50 cm de altura por 3 m de largo. Se realiza durante la primera semana de vida del pollito dentro del galpón. El fin de esta práctica es contener el calor que produce la criadora para que no se pierda, y los pollitos no se aparten demasiado, coman y se vacunen con mayor facilidad podemos manejar 400 pollos por cada redondel.

Gráfico Nro. 10 Diseño del Redondel

Comederos

Independiente del tipo de comedero que se utilice, el espacio para alimentación de los pollos es absolutamente crítico. Si el espacio para

alimentación es insuficiente, la tasa de crecimiento se reducirá y la uniformidad del lote se verá severamente comprometida.

La distribución del alimento y la proximidad de los comederos a las aves son factores claves para lograr las tasas programadas de consumo de alimento.

Todos los sistemas de comederos deben ser calibrados para permitir suficiente volumen de alimento con el mínimo de desperdicio, se encuentran en plástico y aluminio, su capacidad es de 10 y 12 Kg cada uno, se recomienda que se utilicen a partir de la segunda semana, en un clima caliente para 35 pollos y en frio 40 pollos cada uno.

Gráfico Nro. 11 Diseño de Comederos

Bebederos

Se utiliza 1 bebedero por cada 80 pollos. Existen 2 variedades (válvula y de pistola), los cuales facilitan el manejo, para que el operario encargado,

no tenga que ingresar tantas veces sean necesarias al galpón, ya que esto produce estrés en los pollos. Además que los pollos tendrán siempre agua fresca y disponible. Se utilizan a partir de la segunda semana de vida del pollito.

Gráfico Nro. 12 Modelo de Bebederos

Termómetro

Es importante en las primeras semanas controlar la temperatura mediante el uso de un termómetro, el cual se debe colocar en el centro del galpón a unos 60 cm del suelo, y en lo posible se debe llevar un registro de los datos y cambios que existan dentro de cada galpón.

Gráfico Nro. 13 Diseño del Termómetro

Bascula

Es una explotación avícola, se deben realizar cada semana el peso de cada uno de los pollos para ver cuál es el comportamiento productivo de los pollos de engorde.

Gráfico Nro. 14 Diseño de la báscula

Bomba de Aspiración y Flameador

La bomba de aspiración se recomienda utilizar para una fumigación de todo el galpón, se la utiliza una vez por semana, manteniendo una solución de yodo con agua para disminuir las bacterias y enfermedades, y el flameados es útil para la desinfección física, es un dispositivo que trabaja a gas en cual desinfecta los pisos y paredes tanto de manera interna como externa.

Gráfico Nro. 15 Modelo de la Bomba de Aspiración

Ingeniería del Proyecto

Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación del producto mediante este estudio se deberá determinar lo siguiente: Componentes tecnológicos, infraestructura física, distribución de la planta, proceso productivo y flujograma de proceso.

Recomendaciones Para Una Explotación Avícola Exitosa

El adecuado manejo por parte de los avicultores en el sector avícola, permite reducir costos y mejorar la productividad, todas estas técnicas son en base a las investigaciones, experiencias y recomendaciones dadas por técnicos las cuales la mayoría de productores lo han puesto en práctica dándoles buenos resultados y con productos de calidad.

Cuadro Nro. 40 Proceso de crecimiento

Inicial	Temperatura	Edad días
Pre inicial	28-32 Grados Centígrados	1-7
Etapa inicial	26-28 Grados Centígrados	8-14
En crecimiento	24-26 Grados Centígrados	15-21
Etapa de engorde	22-25 Grados Centígrados	22-28
Engorde	20-22 Grados Centígrados	29-35
sacrificio	20-22 Grados Centígrados	**36 sacrificio**

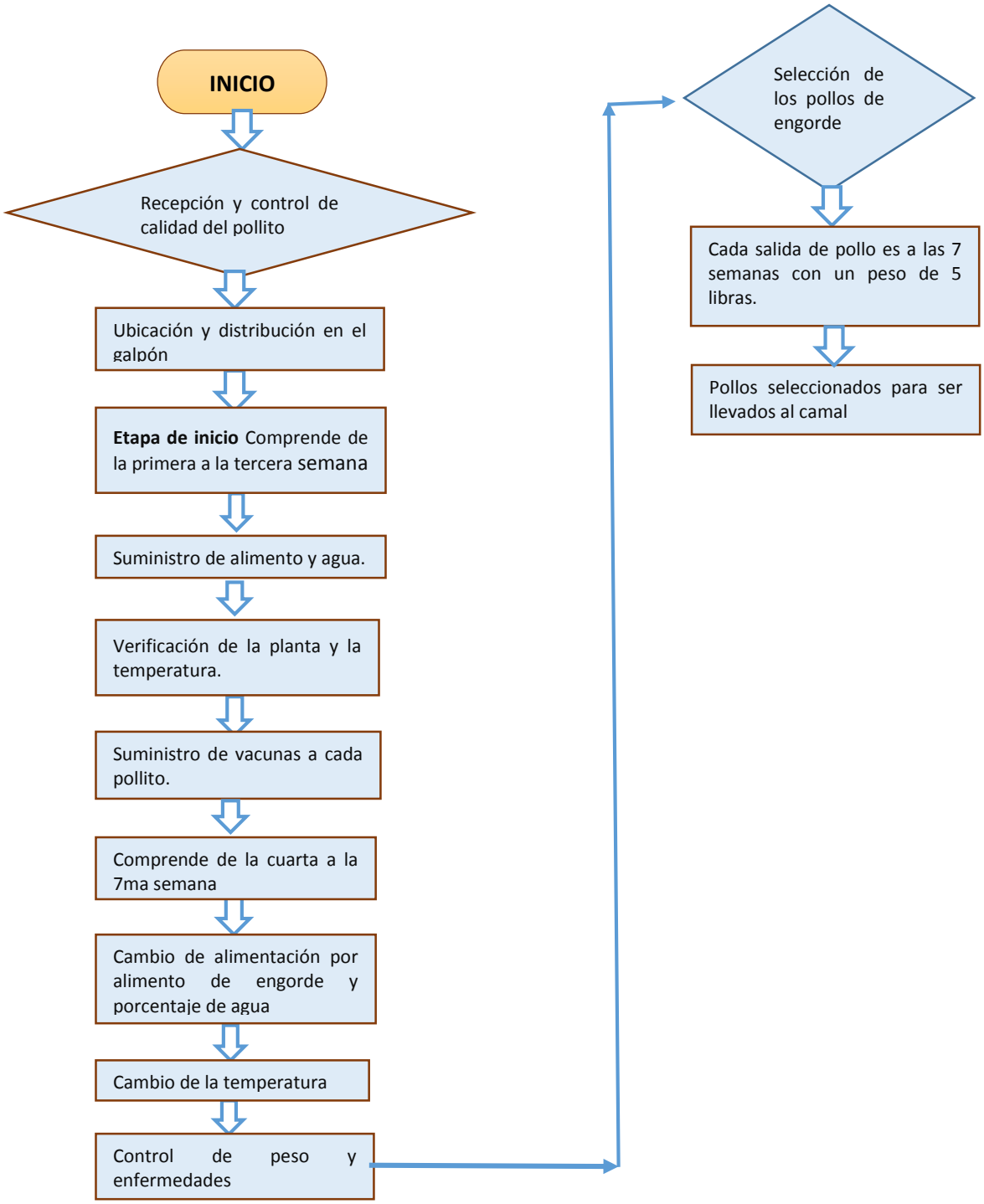
Fuente: AVICOLA AGROGI

Flujograma del Proceso de Crianza o Producciones

Gráfico Nro. 16 Símbolos

Operación	Inspección	Transporte	demora	Operación combinada	almacenaje

Flujograma del Proceso de Crianza o Producción



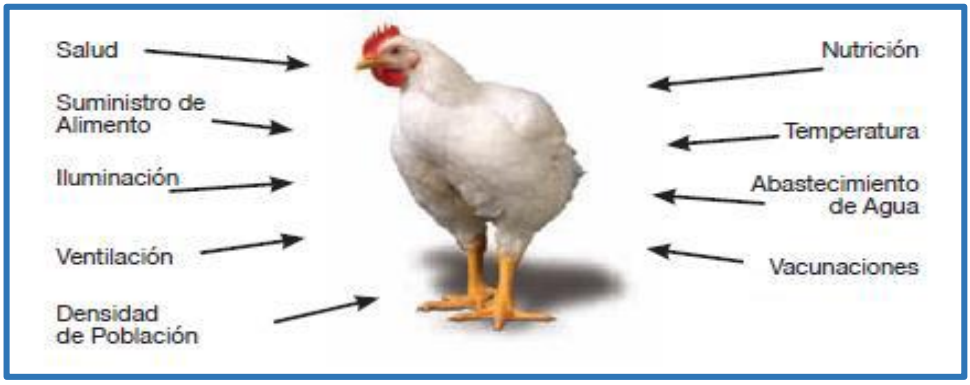
Preparación del Galpón de Manera Interna

El galpón debe estar total mente listo tan pronto sea posible, y en perfectas condiciones y mantenerlo vacío por una semana esto ayudara a destruir el cielo evolutivo de los organismos y la propagación de enfermedades.

Calidad del Pollito

Es de suma importancia comenzar la crianza de pollos con buenas medidas sanitarias y pollitos de calidad, estos deben ser libres de enfermedades tanto internas como externas para evitar el contagio a los demás pollos.

Gráfico Nro. 17 Requisitos Para Mantener la Calidad de los Pollitos



Ciclo de Crecimiento y Recibimiento del Pollito

Junto con el distribuidor de pollos se deberá quedar en una hora y fecha fijada para la llegada de los pollitos a la empresa, esto con el fin de tener listos los bebederos con sueros y vitaminas para que puedan acceder a las criadoras y una hora antes de la llegada tener en cuenta la temperatura.

El agua tiene que estar siempre fresca y lavar a diario los bebederos, el balanceado se administrara dos veces al día de acuerdo como vayan creciendo y su temperatura debe estar de 30 a 32^{0}C.

Por lo general cada caja viene con 100 pollitos y 2 sobrantes, estos deben tener un peso mínimo de 40 gramos cada uno de estos se los deberá contar y pesar, una vez realizado este proceso se deberá anotar en un registro el número total de pollitos recibidos. Cada pollito no debe tener ningún defecto y ninguna clase de deformidad o si no deberá ser sacrificada para evitar algún contagio a los demás.

Gráfico Nro. 18 Llegada de los Pollitos

Primera Semana

- ✓ Revisar la temperatura constantemente, esta debe estar entre 30 y 32^{0}C de lo contrario realizar manejo de cortinas si es necesario bajar y subir las cortinas como mínimo 5 veces al día.

- ✓ Realizar manejo de camas, esta operación se realiza muy temprano en la mañana.
- ✓ Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- ✓ El primer día suministrar en el agua de bebida vitaminas.
- ✓ El segundo y tercer día se suministra en el agua de bebida un antibiótico para prevenir enfermedades respiratorias.
- ✓ Limpiar las bandejas que suministran el alimento.
- ✓ Colocar poco alimento sobre las bandejas, repetir este procedimiento 3 veces al día.
- ✓ Registrar pesajes 2 veces por semana
- ✓ Del cuarto día en adelante se les suministra solo agua.

Gráfico Nro. 19 Primera Semana

Cuadro Nro. 41 Consumo de Alimento y Agua Primera Semana

DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE ALIMENTO	CONSUMO DE AGUA
POLLO	1600	111 gramos cada pollito	32 litros

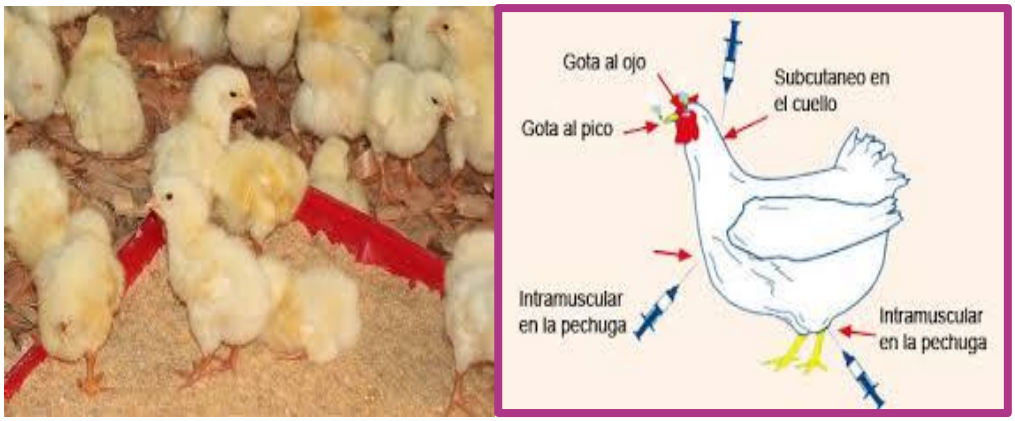
Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Cuadro Nro. 42 Vacunación a Cada Pollito

VACUNACIÓN	DÍA / OPCIÓN
Bronquitis Infecciosa	1er día de edad
Gumboro I	2do a 3er día de edad (ocular o en agua como bebida)
Enfermedades Respiratorias	7mo día de edad (ocular o en agua como bebida)
Gumboro II	10mo a 12vo día de edad (ocular o en agua como bebida)
New Castle Lasota	17vo día de edad (ocular o en agua como bebida)

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Gráfico Nro. 20 Vacunación



Segunda Semana

- ✓ La temperatura debe estar entre 26° y 28 ºC la primera labor del día es apagar las criadoras y bajar las cortinas totalmente, claro que si la temperatura está muy por debajo de 26ºC esperar a que la temperatura se regule.
- ✓ Distribuir uniformemente comederos y bebederos.
- ✓ Realizar manejo de las camas, siempre muy temprano o en las noches
- ✓ Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.

- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- ✓ Anotar en el registro las mortalidades.
- ✓ Cambiar el recipiente de desinfección todos los días.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.
- ✓ Culminar con las vacunaciones si hay que aplicar refuerzo.

Cuadro Nro. 43 Alimentación y Vacunación

Detalle	cantidad	Consumo alimento	Consumo agua
Pollo	1600	234 gramos * pollo	68 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Tercera Semana

- ✓ La temperatura debe estar entre 24° y 26ºC.
- ✓ Al día 21 en lugares cálidos se debe quitar las cortinas con el fin de dar un ambiente más moderado, pero en este caso se quitará solo una cortina dependiendo del clima en que se encuentra.
- ✓ Una vez quitadas las cortinas definitivamente se lavan, desinfectan y se guardan.
- ✓ El cambio de alimento se realiza en esta semana, se pasa de iniciación a finalización más o menos en el día 23, 24, 25 cuando el pollo ya haya consumido el 40% de iniciación, se debe tomar en cuenta el criterio del técnico con respecto a la alimentación.

- ✓ Realizar manejo de las camas, siempre muy temprano o en las noches.
- ✓ Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- ✓ Anotar en el registro las mortalidades.
- ✓ Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuadro Nro. 44 Consumo de Alimento y Agua en la Tercera Semana

Detalle	cantidad	Consumo alimento	Consumo agua
Pollo	1600	480 gramos * pollo	92 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Cuarta Semana

- ✓ A partir de esta semana hay menos actividades de manejo, pues el pollo ya está adaptado.
- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- ✓ Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- ✓ Realizar manejo de camas.
- ✓ Nivelar comederos y bebederos.
- ✓ Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.
- ✓ Verificar la pureza del agua de bebida.

- ✓ Revisar que ya estén lavados y desinfectados, bebederos, bandejas de recibimiento.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuadro Nro. 45 Consumo de Alimento y Agua en la Cuarta Semana

Detalle	cantidad	Consumo alimento	Consumo agua
Pollo	1600	616 gramos * pollo	124 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Quinta Semana

- ✓ Desinfectar los bebederos todos los días.
- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- ✓ Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- ✓ Realizar manejo de camas.
- ✓ Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.
- ✓ Verificar la pureza del agua de bebida.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuadro Nro. 46 Consumo de Alimento y Agua en la Quinte Semana

Detalle	cantidad	Consumo alimento	Consumo agua
Pollo	1600	788 gramos * pollo	156 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Sexta Semana

- ✓ Desinfectar los bebederos todos los días.
- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- ✓ Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- ✓ Realizar manejo de camas.
- ✓ Nivelar comederos y bebederos.
- ✓ Verificar el consumo de alimento e inventarios de balanceado en bodega.
- ✓ Verificar la pureza del agua de bebida.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuadro Nro. 47 Consumo De Alimento Y Agua Sexta Semana

Detalle	Cantidad	Consumo Alimento	Consumo Agua
Pollo	1600	992 gramos * pollo	180 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Séptima Semana

- ✓ Desinfectar los bebederos todos los días.
- ✓ Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- ✓ Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- ✓ Realizar manejo de camas
- ✓ Nivelar comederos y bebederos.
- ✓ Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.

- ✓ Verificar la pureza del agua de bebida.
- ✓ Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuadro Nro. 48 Consumo de Alimento y Agua Séptima Semana

Detalle	cantidad	Consumo alimento	Consumo agua
Pollo	1600	1200 gramos * pollo	216 litros

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Necesidades Básicas Para el Crecimiento el Pollo

Instalación de la Cama

Sirve de aislante para mantener la temperatura uniforme dentro del galón, durante las primeras semanas de vida del pollito ya que permite limitar la pérdida de calor en los pollitos y evita lesiones corporales, se realizará la cama con viruta fresca y seca de 10 cm de espesor dentro de todo el galpón, y para mantenerla seca y libre de olores y se removerá una vez por semana.

Disponibilidad de Alimento - Balanceado

La alimentación es indispensable para cada una de las fases de producción de los pollos de engorde ya que contribuirá a una buena constitución corporal en cuanto a músculos, huesos y grasa, con el fin de lograr mejores beneficios económicos en la explotación avícola. Para los pollitos durante

sus primeros 6 días de vida, se utiliza un alimento con materias primas de fácil digestión adecuadas para el sistema digestivo inmaduro del pollito recién nacido. Los pollos necesitan raciones balanceadas que contengan proteínas, carbohidratos, grasa, minerales y vitaminas complementándose todos en uno solo, se administrará hasta la tercera semana balanceado de inicio y de ahí en adelante hasta la séptima semana balanceado de engorde.

Cuadro Nro. 49 Consumo de Balanceado Semanal por Cada Pollo

SEMANAS	Consumo de alimento semanal		Peso del pollo vivo semanal	
	Gramos	Libras	Gramos	Libras
1	80	0,30	159	0,35
2	234	0,64	396	0,87
3 Inicio	300	1,04	718	1,58
4 Engorde	600	1,20	1.109	2,44
5	720	1,50	1.555	3,43
6	780	2,00	2.033	4,30
7	1.200	3,50	2.517	5,00 a 6,00

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Composición del Alimento-Balanceado Para los Pollitos

En la elaboración del balanceado el maíz constituye el 55%, soya que constituye el 25% y el restante 25% lo ocupan subproductos de cervecería, panadería, arroz integral, aceite de palma, etc. Constituyendo este producto de calidad que genere un crecimiento apto y rentable para el productor avícola suministrado en cada porción proteína, humedad, fibra y grasa en cada pollito de engorde.

Suministro de Agua

El suministro de agua es esencial para una producción rentable en la empresa avícola ya que su composición ocupa el 70%, esto equivale a que beben dos veces y media más de lo que ingiere como alimento.

Cada operario del galpón debe estar atento en ir revisando cada bebedero para abastecerlo de agua tomando en cuenta antes de llenarlo, lavarlo correctamente evitando la progresión de bacterias.

Cuadro Nro. 50 Consumo de Agua Cada 15 Días por 1600 Pollos

SEMANAS	CONSUMO
1	52.2 litros
3	256 litros
5	538 litros
7	633 litros
TOTAL	**1479,2 litros**

Fuente: https://www.proclave.com/servet/aviar/PolloEngorde.htm

Control de la Temperatura

Durante la primera semana los pollitos son sensibles a temperaturas bajas por lo que es recomendable tener de 32º C a 33º C, después de 48 horas cada día se empieza bajando la temperatura aproximadamente 1/2ºC hasta llegar a los 24º C a la cuarta semana de edad.

En el momento en que los pollos se encuentren en las criadoras son el mejor termómetro si hay mucho o poco calor en su espacio físico lo cual se deberá tomar lo siguiente.

- ✓ Si los pollos se encuentran repartidos contra el cerco, esto nos indica que la temperatura es alta.
- ✓ Si los pollos se encuentran amontonados a un lado, la corriente de aire está mal adecuada y suministrada.
- ✓ Y si los pollos se encuentran amontonados bajo la criadora esto indica que falta calor y se deberá incrementar su temperatura.

Cuadro Nro. 51 Distribución de la Temperatura

SEMANAS	TEMPERATURA º C
1	32-33
2	29-30
3	27-28
4	24-26
5	21-23
6	18-20
7	17-20

Fuente: Agro y veterinaria

Suministro de Vacunación

En la avicultura se presentan numerosas enfermedades que causan grandes pérdidas económicas en todo el mundo; pero por otro lado, el avicultor puede estar tranquilo de que existen vacunas para la mayoría de ellas. Dice un refrán popular que: "Un gramo de prevención es más barato que una tonelada de curación".

Todas las vacunas disponibles en el país vienen en frascos que contienen el antígeno en forma liofilizada (seco) o congelado en nitrógeno líquido, más el respectivo diluyente. El contenido de la mayoría de ellas es para 1.000 dosis, aunque es posible a veces conseguir frascos de 500; no obstante que el precio es muy similar en ambos casos. Otras vacunas son para ser aplicadas en forma subcutánea (debajo de la piel) como la de la Enfermedad de Marek, la que se inyecta en la parte posterior del cuello. La vacuna de Viruela Aviar, se aplica en la membrana alar, la cual se ubica entre la piel que cubre los huesos radio y húmero, o el equivalente en el cuerpo humano del brazo y el antebrazo (parte opuesta del codo). Con esta vacuna le deben suministrar un aplicador, que consiste en un manguito plástico con dos agujas, las que tienen un pequeño canal que es el que se llena con el líquido de la misma.

Cuadro Nro. 52 Programa de Vacunación

Edad	Vacuna	Vía de Administración
1 Día	Marek	Subcutánea (incubadora)
1 Día	Bronquitis	Oral, Nasal, Aspersión
4 Días	New Castle-NC(B-1)	Ocular u oral
4 Semanas	Viruela aviar	En el ala
6 Semanas	N.C. (La Sota)	Oral
7 Semanas	Bronquitis y gumboro	Oral, Nasal, Aspersión y agua

Fuente: Agro y veterinaria

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Para la organización jurídica se ha previsto la implementación de una compañía de responsabilidad limitada, de conformidad con el Art. 93 de la ley de compañías que en su parte pertinente dicen que "La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, a lo que analizará, en todo caso, las palabras Compañía Limitada a su correspondiente abreviatura"

Se llama de Responsabilidad Limitada por cuanto nace de la necesidad de dirigir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.

Razón Social

Empresa Avícola **"SAN JOSÉ" CÍA. LTDA.**

Objetivo Social

La empresa tendrá como objeto principal la crianza de pollos, cuya raza será gallinas cubanas.

Domicilio

Su acción libremente en el mercado. Este derecho en ocasiones se ve limitado por los estatutos de la sociedad.

Derechos Políticos o de Gestión:

- ✓ Derecho de voto. Normalmente una acción equivale a un voto, pero el porcentaje puede variar en los estatutos. (Si el accionista tiene 10% en el negocio, tiene un voto. Si tiene más que 50% puede ser el único quien puede decidir)
- ✓ Derecho a la información, con el fin de conocer la gestión de la empresa. A partir de un porcentaje específico regulado en la ley y en los estatutos, un accionista podría exigir una auditoría para toda la empresa.

Obligaciones

- ✓ Pagar a la compañía la participación suscrita en el contrato, caso contrario la compañía podrá deducir las acciones establecidas de acuerdo a la Ley.
- ✓ Cumplir con los deberes que los accionistas impusieren en el contrato social.

- ✓ Cumplir con las prestaciones y aportaciones suplementarias previstas en el contrato.
- ✓ Queda prohibido, pactar prestaciones en trabajo o servicio personal de los accionistas.
- ✓ La responsabilidad de los accionistas va de acuerdo al monto de sus aportaciones y participaciones sociales.

Administración

La Junta General de Socios estará conformada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el máximo organismo, no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar en la primera convocatoria, si los concurrentes a ella, no representan más de la mitad. En segunda instancia la Junta podrá reunirse con el número de accionistas presentes debiendo expresarse así en la referida convocatoria. Salvo disposición de la Ley al contrario, las resoluciones se tomaran por mayoría de accionistas presentes y los votos blancos y abstenciones se sumaran a la mayoría.

Atribuciones de la Junta General de Socios

- ✓ Designar y remover a los administradores y gerentes.
- ✓ Aprobar los balances presentados por los Administradores y Gerentes.
- ✓ Dictaminar el procedimiento para reparto de utilidades y amortización de las partes sociales.

- ✓ Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato.
- ✓ Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía.
- ✓ Acordar la exclusión de accionista por las causales previstas en el reglamento o estatutos

Constitución

La empresa productora llevará el nombre de: "**AVICOLA SAN JOSÉ**", la misma que estará ubicada en la provincia de Loja, Cantón Catamayo, Parroquia el Tambo, barrió las Aradas. Su constitución se realizará mediante escritura pública inscrita ante un notario y será publicada en el periódico de mayor circulación del domicilio de la empresa y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

Para su constitución se va a contar con la participación de 4 socios, todos mayores de edad y de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la provincia de Loja, Cantón Catamayo, los cuales aportará, con los recursos económicos cada uno un valor de $11.889,62 dólares, generando un total de $47.558,48 dólares convirtiéndose este total de aportación en el capital de trabajo de la empresa.

Cuadro Nro. 53 Aporte Económico por Cada Socio

Socios	Aportación	Porcentaje
Socio 1	$ 11.889,62	25%
Socio 2	$ 11.889,62	25%
Socio 3	$ 11.889,62	25%
Socio 4	$ 11.889,62	25%
Total Capital Aportado	$ 47.558,48	100%

Afiliaciones y Cumplimiento Legal - Administrativo

Son el conjunto de reglamentos, disposiciones, leyes, y demás normas emitidas por las autoridades competentes, cuya aplicación se relaciona con la ejecución, operación y puesta en marcha del proyecto denominado:

Estructura Empresarial.- Es la coordinación de una serie de partes o elementos dispuestos en un cierto orden y con determinadas relaciones entre ellos. Ordenación que ha de ser relativamente duradera. La estructura de la organización es la suma total de los modos en que ésta divide su trabajo en distintas tareas y los mecanismos a través de los cuales consigue la coordinación entre ellas.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración, más las que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

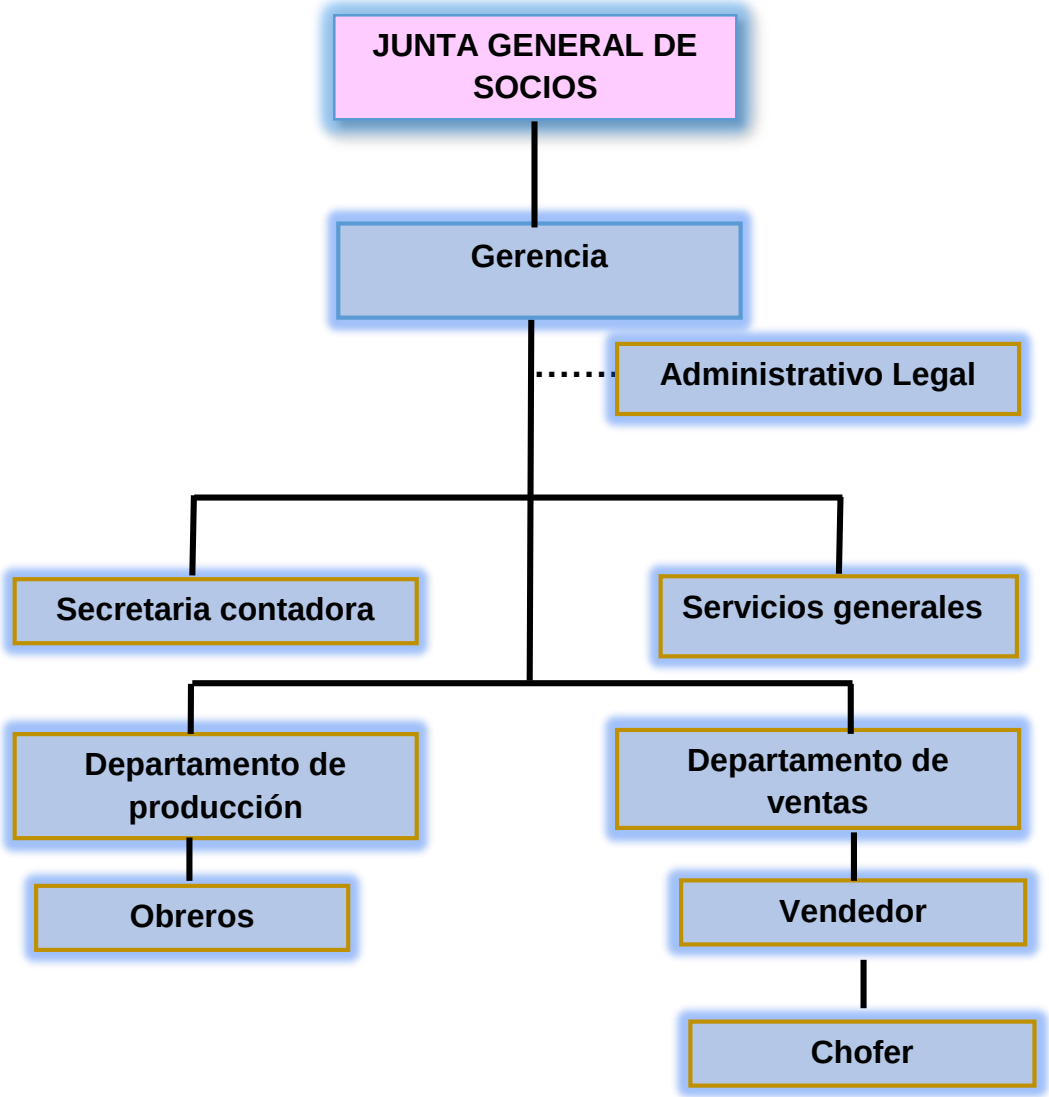
- ✓ **Nivel Legislativo – Directivo.-** es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido.

- ✓ **Nivel Ejecutivo.-** este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- ✓ **Nivel Asesor.-** normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como por ejemplo las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.
- ✓ **Nivel de Apoyo.-** este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- ✓ **Nivel Operativo.-** está conformado con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

Organigrama

Es un esquema de la organización de una empresa, entidad o de una actividad. De esta manera, los niveles jerárquicos en la empresa “Avícola San José”. Cía. Ltda., están representados de la siguiente manera.

Gráfico Nro. 21 Organigrama Estructural de la Empresa Avícola "San José"



* Nivel Legislativo

** Nivel Ejecutivo

*** Nivel Asesor

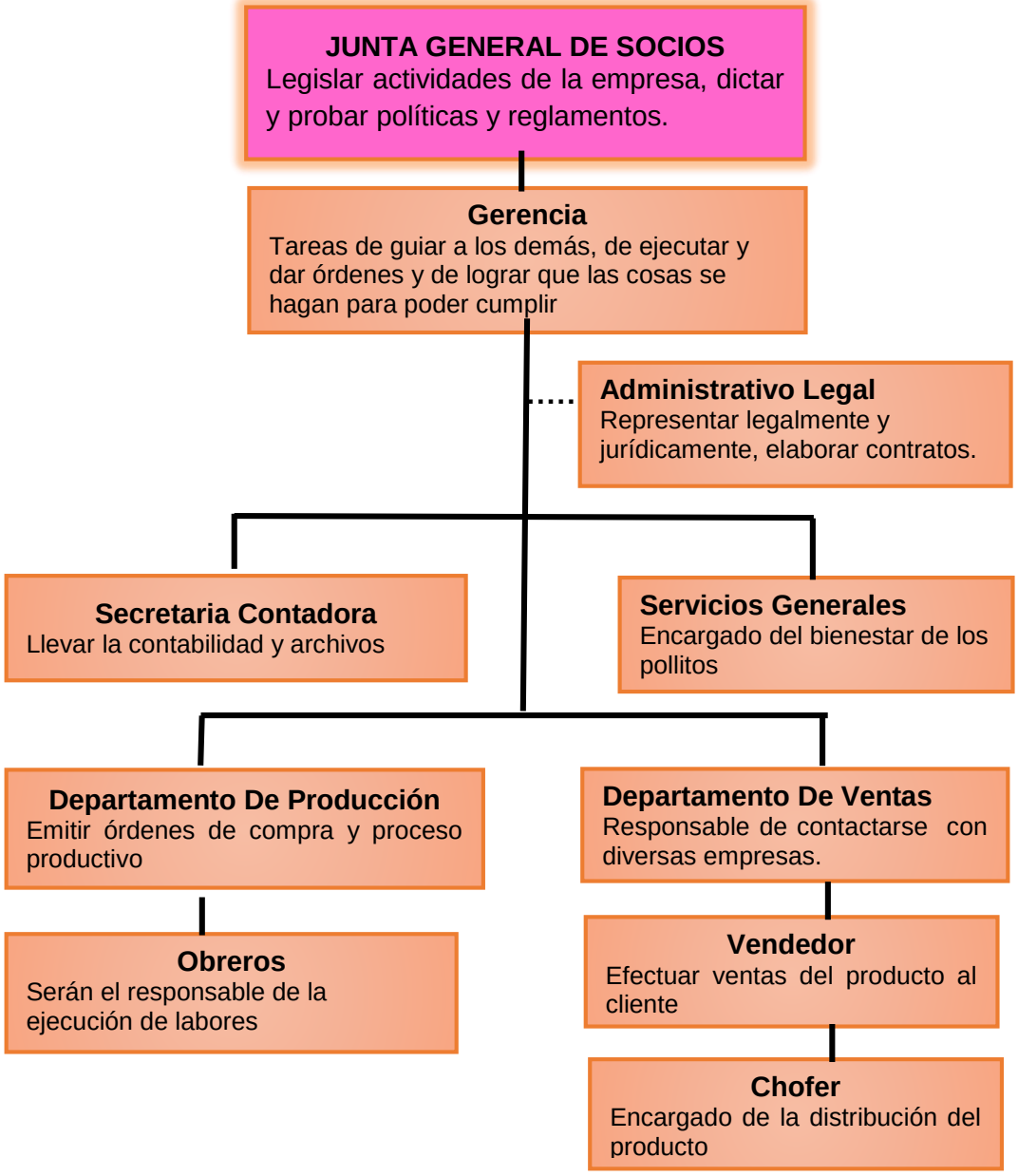
**** Nivel Auxiliar

***** Nivel Operativo

Organigrama Funcional

Consiste en representar gráficamente, competencias y atribuciones de cada unidad departamental, se encuentran especificadas. Tiene una gran utilidad informativa para cursos de capacitación o para realizar una presentación formal sobre la estructura y funcionamiento de la empresa.

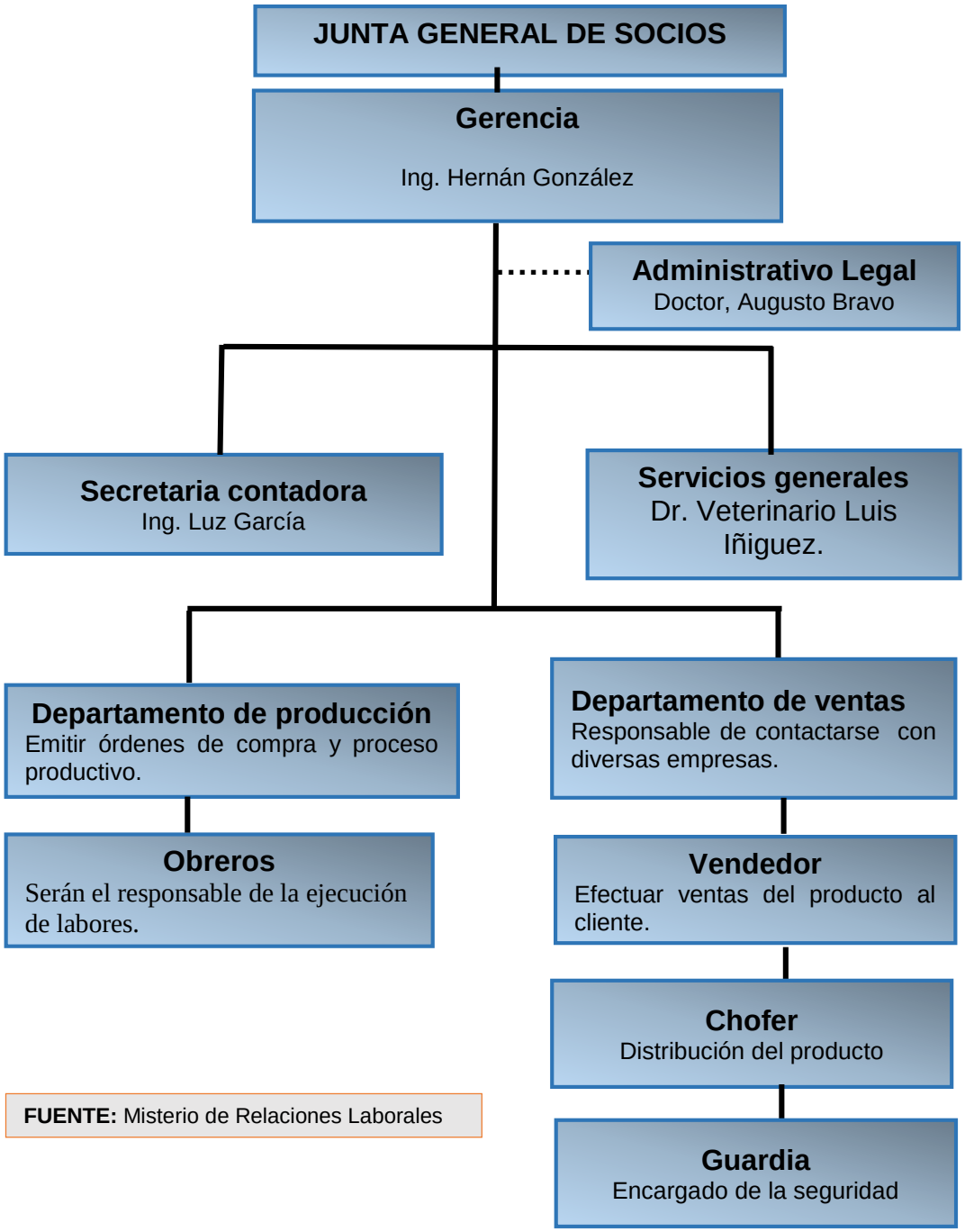
Gráfico Nro. 22 organigrama funcional



Organigrama Posicional

Recoge los nombres y el sueldo de las personas que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales

Gráfico Nro. 23 Organigrama posicional



FUENTE: Misterio de Relaciones Laborales

Manual de Funciones

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas y normas.

El manual de funciones consta de los siguientes aspectos:

- ✓ **Naturaleza del Trabajo.-** se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto de trabajo.

- ✓ **Tareas Principales.-** son las funciones que deben desempeñar normalmente dentro de sus puestos de trabajo, se refiere a las actividades que debe cumplir diariamente en las cuales se basa su nivel de gestión empresarial.

- ✓ **Tareas Secundarias.-** se refiere a aquellas tareas que se debe cumplir ocasionalmente en determinado espacio de tiempo y son resultantes de las funciones principales.

Requisitos

Todas las personas que vayan a trabajar en alguna empresa deben tener

un nivel de educación y contar con experiencia requerida para el puesto que va a ocupar.

Manual de Funciones Avícola "San José"

Consiste en la descripción detallada de todos los puestos de trabajo que va a tener la empresa donde cada personal que labora tendrá su propio cargo. Este manual está elaborado con la finalidad de que la organización cuente con un documento que muestre como está organizada la empresa de crianza, **Avícola "San José" Cía. Ltda.**

Descripción de Puestos y sus Funciones

El manual de la empresa de crianza, **Avícola "San José" Cía. Ltda.** Detalla los objetivos, funciones, autoridad, y responsabilidad de los distintos puestos de trabajo que compone la estructura organizacional.

El propósito fundamental de estos manuales, es el de instruir a los miembros que componen la empresa, procurando minimizar el desconocimiento de las obligaciones de cada uno.

Avícola "San José"
Manual de Funciones

Dirección General	
Título del puesto:	Junta General de Socios
Superior inmediato:	No Superior
Subalternos:	No Superior
Número de socios:	4
Objetivo: Establecer la legislación y normalidad que regirá la operación de la empresa.	
Funciones: ✓ Legislar las actividades de la empresa. ✓ Dictar y aprobar políticas. ✓ Diseñar normativas de trabajo. ✓ Tomar decisiones en aumento o disminución del capital de la empresa. ✓ Aprobar o rechazar presupuestos presentados por los directivos.	
Perfil de cargo: será el encargado de estar buscando nuevas estrategias de mercadeo para aplicarlas a los productos de la empresa para ampliar las ventas	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales:**
escolaridad:	Personas Particulares
experiencia:	Sin experiencia
actitudes:	Estratégico, honesto, responsable, respetuoso, tolerante
responsabilidades adquiridas:	Persona dispuesta a querer invertir en nuestra empresa.

Avícola "San José"
Manual De Funciones

Nombre de cargo: Gerente	
Ubicación: Nivel ejecutivo	
Superior inmediato: Junta general de socios	
Número de personas en el cargo: **6**	
Objetivo: mantener la empresa en orden con las leyes para su normal funcionamiento	
Funciones: 1. hacer que las operaciones y estatutos de la empresa se cumplan 2. dar en forma escrita cuenta de las irregularidades a los socios y al gerente 3. colaborar con las entidades gubernamentales para garantizar la inspección y vigilancia de la empresa 4. convocar a asambleas cuando crea necesario 5. disposición a nuevas tareas asignadas	
Perfil de cargo: mantener un adecuado manejo de los libros mayores para garantizar un equilibrio de la balanza y poder dar una adecuada tributación al estado	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales:**
escolaridad:	Contador Público u Ing. en Banca y Finanzas
experiencia:	mínimo 2 años
actitudes:	honesto, responsable, respetuoso, tolerante, destreza y agilidad mental
responsabilidades adquiridas:	llevar el buen un anejo administrativo de la empresa

Avícola "San José"
Manual De Funciones

Nombre del puesto: Asesoría Jurídica	
Superior inmediato: Gerente	
Subalternos: No Subalternos	
Número de personas en el cargo:	
Objetivo: Sugerir a directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico.	
Funciones: ✓ Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa. ✓ Representar con el gerente, judicial y extrajudicial a la empresa.	
Perfil de cargo: Su función es aconsejar y recomendar pero no toma decisiones y su participación es eventual ya que es ocasional.	
Requisitos:	**Requisitos intelectuales:**
escolaridad:	Dr. Abogado especialización en casos jurídicos con título en jurisprudencia
experiencia:	mínimo : 2 años
actitudes:	Gran eficiencia y responsabilidad
Responsabilidades	Encargado de representar legalmente de la empresa.

Avícola "San José"
Manual De Funciones

Nombre de cargo: Secretaria Contadora	
Jefe inmediato: Gerente- Coordinador	
Subalternos: No Subalternos	
Número de personas en el cargo:	
Objetivo: Intercambia y archiva información de la empresa.	
Funciones: ✓ Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. ✓ Información de la contabilidad de la empresa. ✓ Manejo e ingreso de valores a cuadros económicos. ✓ Atiende y coordina al público bien personalmente o telefónicamente indicándole horas de atención, trámites de documentos, citas, reuniones, etc.	
Perfil de cargo: será el encargado de estar buscando nuevas estrategias de mercadeo para aplicarlas a los productos de la empresa para ampliar las ventas	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales:**
escolaridad:	Ing. En contabilidad
experiencia:	mínimo : 2 años
Actitudes:	Responsable. Honesta, puntualidad y amabilidad al brindar información de la empresa.
responsabilidades adquiridas:	encargado de que el producto se comercialice y produzca buena rentabilidad para la empresa

Avícola "San José"
Servicios Generales

Título del puesto: veterinario	
Superior inmediato: Gerente	
Subalternos: No Subalternos	
Número de personas en el cargo:	
Objetivo: Sera responsable de atender y controlar la producción avícola dentro de la empresa.	
Funciones: ✓ Emplear estrictos controles sanitarios para el cuidado de los pollos broilers. ✓ Proporcionar de manera correcta los antibióticos y vacunas para su suministro. ✓ Elaborar un plan mensual de requerimientos necesarios para la alimentación y el cuidado veterinario avícola. ✓ Mantener los galpones libres de enfermedades, plagas y virus que afecten a la producción avícola y su crecimiento. ✓ Llevar los registros de nacimiento y mortalidad avícola. ✓ Cuidar y proporcionar información correcta a los trabajadores para evitar enfermedades y plagas en los galpones.	
Perfil de cargo: Controlar con sumo cuidado el crecimiento y las enfermedades de los pollos.	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales**
Escolaridad	Estudios superiores universitarios
experiencia:	1 año en tratar aves
Actividades:	Conocimiento, responsabilidad, honestidad y puntualidad
Responsabilidades	Saber tratar a las aves con sumo cuidado y tener conocimiento sobre las dosis que se les debe emplear.

Avícola "San José"

Departamento De Producción

Manual de funciones	
Título del puesto Jefe de Producción	
Superior inmediato: Gerente	
Subalternos: Obrero	
Objetivo: Planificar, organizar, dirigir y controlar el funcionamiento del proceso de producción.	
Funciones: ✓ Realizar un continuo y correcto control de calidad de las materias primas y del producto. ✓ Supervisar y controlar todas las actividades diarias del departamento, presentar informes del requerimiento del departamento al gerente o sus supervisores. ✓ Controlar el mantenimiento y conservación de la maquinaria y herramientas. ✓ Informar al Gerente sobre cualquier aspecto relacionado con los productos ofertados por la Empresa.	
Perfil de cargo: Será el encargado de supervisar y controlar las existencias de materias primas y y cuidado de las mismas para evitar paralizaciones de actividades.	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales:**
escolaridad:	superior
experiencia:	mínimo : 1 año con experiencia en la avicultura
actitudes:	estratégico, honesto, responsable, respetuoso, tolerante
responsabilidades adquiridas:	encargado de que el producto se comercialice y produzca buena rentabilidad para la empresa

Avícola "San José"
Manual De Funciones

Obreros: 4	
Título del puesto: Galponero	
Superior inmediato: jefe de Producción	
Subalternos: No Subordinados	
Objetivo: Será responsable de garantizar que las actividades avícolas estén orientadas al cumplimiento de los objetivos de la microempresas en materia de sostenibilidad, mejoramiento de producción y niveles productivos.	
Funciones: ✓ Bañarse y cambiarse de ropa antes de ingresar a los galpones teniendo en cuenta todos los implementos necesarios para evitar contagios y enfermedades. ✓ Supervisar el correcto funcionamiento del área técnica. ✓ Capacitar al personal operario de su cargo en lo referente al cuidado, crianza, producción y reproducción avícola. ✓ Seleccionar a las pollas y pollos que van a ser requeridos para la reproducción y el Faenamiento. ✓ Recolección y clasificación de los huevos para el proceso de incubación. ✓ Supervisar el porcentaje de agua, alimento y temperatura de acuerdo a la etapa reproductiva. ✓ Mantener limpio y desinfectado los galpones para la crianza avícola.	
Perfil de cargo: Conservar la higiene necesaria en las instalaciones y que se encuentre en perfectas condiciones y evitar enfermedades dentro de los galpones.	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales:**
escolaridad:	Bachiller
experiencia:	1 año
Actividades:	Responsabilidad, honestidad y destreza
responsabilidades:	Mantener en perfectas condiciones los galpones.

Avícola "San José"
Departamento En Ventas

Título del puesto: Vendedor	
Superior inmediato: Gerente	
Subalternos: No Subalternos	
Número de personas en el cargo: 1	
Objetivo: Será responsable de vender y brindar un buen servicio al cliente que le permitan lograr objetivos, como: retener a los clientes actuales, captar nuevos clientes, lograr determinados volúmenes de venta, mantener o mejorar la participación en el mercado, generar una determinada utilidad o beneficio, entre otros.	
Funciones: ✓ Efectuar las ventas del producto a los clientes. ✓ Efectuar los pedidos acorde a un cronograma previamente establecido. ✓ Diseñar el plan de marketing anual con la finalidad de promocionar el producto. ✓ Realizar estudios de mercadeo y factibilidad con la finalidad de poder ingresar a nuevos mercados. ✓ Emprender campañas de publicidad y promoción agresivas para la difusión del producto ofertado. ✓ Diseñar e implementar estrategias de posicionamiento para generar una ventaja competitiva en el mercado.	
Perfil de cargo: Contactarse con los clientes y cumplir con los pedidos requeridos. Elaborar un plan presupuestario de ventas.	
Requisitos:	**Requisitos Intelectuales**
Escolaridad	Estudios superiores universitarios
experiencia:	1 año en función en ventas
Actividades:	creatividad, destreza, responsabilidad, criterio
Responsabilidades	Saber manejar al cliente y tener facilidad de palabra y saber acerca del producto.

Avícola "San José"
Manual De Funciones

Título del puesto: Chofer

Superior inmediato: Gerente

Subalternos: No Subalternos

Número de personas en el cargo: 1

Objetivo:

Será responsable de brindar correcta y oportunamente el servicio de transporte y entrega.

Funciones:

- ✓ Encargarse de las tareas de transportación que sean dictaminadas parte del área de comercialización.
- ✓ Transportar al vendedor donde se le indiquen acorde al cumplimiento de sus funciones.
- ✓ Atender a las solicitudes de transporte que le sean expresadas por su jefe inmediato o por quien éste delegue.
- ✓ Mantener el vehículo a su cargo en perfecto estado de aseo, presentación y funcionamiento
- ✓ Informar oportunamente del mantenimiento y reparación del vehículo, todo tipo de fallas o daños presentados en el mismo y en caso de ser necesario realizar algún trámite ante compañías aseguradoras, deberá adjuntar toda la documentación necesaria.
- ✓ Informar oportunamente a la administración toda colisión o accidente de tránsito que se presente en cumplimiento de sus funciones.
- ✓ Solicitar oportunamente combustibles y lubricantes necesarios.

Perfil de cargo:

Contactarse con los clientes y cumplir con los pedidos requeridos. Elaborar un plan presupuestario de ventas.

Requisitos:	**Requisitos Intelectuales**
Escolaridad	Licencia de conducir tipo C.
experiencia:	1 año de experiencia
Actividades:	Responsable, buena condición física, y puntualidad.
Responsabilidades	conocer las vías del Cantón Catamayo

Afiliaciones y Cumplimiento Legal-Administrativo

Es el conjunto de reglamentos, disposiciones, leyes y demás normas emitidas por las autoridades competentes, cuya aplicación se relaciona con la ejecución, operación y puesta en marcha del proyecto, los cuales son:

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos y proporcionar información a la administración tributaria, existiendo un lapso máximo de treinta días para su inscripción.

Requisitos

- ✓ Original y copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- ✓ Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- ✓ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o del contrato social otorgado ante un notario.
- ✓ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal notariado y con reconocimiento de firmas.
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

Ministerio de Relaciones Laborales

Para poder constituir jurídicamente a la microempresa, con su propio personal se deberán hacer los trámites pertinentes en el Ministerio de Relaciones Laborales, ente que autorizará el funcionamiento y regulación de las microempresas.

La autorización para la realización de actividades económicas, con vigencia en todo el territorio nacional, tendrá validez de dos años la primera vez que se la obtenga, de cinco años adicionales en la primera renovación y transcurrido este período, será de tiempo indefinido

Requisitos

Para poder constituir jurídicamente a la microempresa, con su propio personal se deberán hacer los trámites pertinentes en el Ministerio de Relaciones Laborales, ente que autorizará el funcionamiento y regulación de las microempresas.

La autorización para la realización de actividades económicas, con vigencia en todo el territorio nacional, tendrá validez de dos años la primera vez que se la obtenga, de cinco años adicionales en la primera renovación y transcurrido este período, será de tiempo indefinido.

Requisitos

- ✓ Solicitud de aprobación dirigida al Ministro de Trabajo.
- ✓ Certificado de existencia legal otorgado por la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Presentar copia certificada de la escritura de constitución o reforma de los estatutos de la compañía, debidamente inscrita y registrada en la forma prevista en la ley.
- ✓ Entregar copia notariada del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Copia certificada del nombramiento del representante legal, debidamente registrado.
- ✓ Documento original del IESS o copia certificada que acredite la titularidad de un número patronal, y de no encontrarse en mora en el cumplimiento de obligaciones.
- ✓ Contar con infraestructura física y estructura organizacional, administrativa y financiera que garantice cumplir eficazmente con las obligaciones que asume dentro de su objeto social, lo que deberá ser acreditado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

Permisos de Funcionamiento

El control y vigilancia sanitaria es un conjunto de actividades específicas que de conformidad con la Ley Orgánica de Salud y más disposiciones reglamentarias está obligado a realizar el Ministerio de Salud Pública a

través de sus dependencias competentes, con el propósito de verificar el cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios.

El permiso de funcionamiento es el documento otorgado por la autoridad sanitaria nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la Ley Orgánica de Salud, para lo cual el interesado deberá presentar una solicitud dirigida al Director Provincial de Salud de la jurisdicción a la que pertenece el domicilio de la microempresa.

Requisitos

- ✓ Planilla de Inspección por parte del Inspector del cantón Catamayo.
- ✓ Solicitud valorada del Permiso de Funcionamiento.
- ✓ Carnet de salud ocupacional (original y copia) otorgada por el Centro de Salud de Catamayo.
- ✓ Copia de cédula y papeleta de votación vigente del representante legal de la microempresa.
- ✓ Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Croquis de la ubicación de la microempresa a reducción escala.
- ✓ Permiso del cuerpo de bomberos.

Permiso del Cuerpo de Bomberos

Permiso necesario y obligatorio para poder obtener el permiso de funcionamiento de la microempresa ya que estos realizan labores de

extinción de incendios, búsqueda, salvamento, rescate y siniestros a fin de garantizar la protección y seguridad de los recursos humanos y materiales de las empresas.

Requisitos

- ✓ Solicitud de inspección del local.
- ✓ Informe favorable de la inspección.
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía y del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- ✓ Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

Patente

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

Requisitos

- ✓ Certificado de viabilidad de uso de suelo.
- ✓ Certificado de factibilidad.
- ✓ Formulario para pago de patente municipal

- ✓ Copia de cedula de ciudadanía del solicitante o representante legal.
- ✓ Copia del RUC/RISE del solicitante u representante legal.
- ✓ Entrega de documentación en el área de control sanitario de la dirección de higiene.
- ✓ Pago patente municipal en las ventanillas de recaudaciones municipales.

Registro Sanitario

Es obligatorio obtener el Registro Sanitario cuando se elaboran productos alimenticios procesados, bajo una marca de fábrica, su duración es de diez años a partir de la fecha de expedición.

Las medidas sanitarias de seguridad tienen por objeto, prevenir o impedir que la ocurrencia de un hecho o la existencia de una situación atenten contra la salud de la comunidad. Si se desea poner un nombre o logo a sus productos alimenticios, farmacéuticos o ropas, se debe realizar un trámite en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

Requisitos

- ✓ Presentar la solicitud a la autoridad de salud en el formulario único con tres copias, que contenga lo siguiente:
- ✓ Nombre o razón social del solicitante.

- ✓ Nombre completo del producto.
- ✓ Ubicación de la fábrica (ciudad, calle, número, teléfono).
- ✓ Lista de ingredientes o materiales utilizados.
- ✓ Número de lote.
- ✓ Fecha de elaboración.
- ✓ Formas de presentación del producto y tres muestras de la etiqueta.
- ✓ Condiciones de conservación.
- ✓ Tiempo máximo para el consumo.
- ✓ Firma del propietario o representante legal y del representante técnico, debidamente registrado en el Ministerio de Salud.

Filosofía Empresarial

Es la conformación organizacional de elementos que al interrelacionarse, establece un marco de referencia que orienta a una empresa el cumplimiento de su misión.

Misión

Avícola “San José” será una empresa dedicada a la explotación mediante la crianza de pollos de engorde, mediante el cual intentara cubrir la demanda insatisfecha del mercado local, basándose en excelente mano de obra y con la utilización de materia prima, materiales e insumos óptimos para de esta manera satisfacer las necesidades y expectativas de los usuarios con el fin de contribuir al desarrollo socioeconómico del país.

Visión

Avícola "San José" de Catamayo desea ser una empresa próspera, gestora de progreso y desarrollo de la región, por medio del mejoramiento productivo y gestión de calidad, contribuyendo cada año con el desarrollo del sector avícola, con el fin de otorgar oportunidades de empleo a las diferentes personas que habitan en el Cantón.

Objetivos Generales

- ✓ Ser reconocido tanto a nivel del Cantón Catamayo como en la Provincia de Loja, una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde con excelente calidad, manteniéndose en el mercado y superando la competencia.

Específicos

- ✓ Recuperar los valores de la inversión y lograr una tasa de rentabilidad para satisfacer las expectativas de los socios a mediano plazo.
- ✓ Reducir los costos mediante el incremento de la producción y tener uso de incubadoras para su reproducción.
- ✓ Realizar una publicidad masiva y atractiva al momento de la introducción de la microempresa en el mercado con la finalidad de crear en el consumidor la confianza necesaria para que adquiera nuestro producto.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. Es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión, el cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc. El estudio financiero deberá establecer si la empresa será capaz de sortear los períodos de rentabilidad negativa sin incurrir en cesación de pagos, y estimar en qué momento la rentabilidad será positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital invertido o los activos.

Inversiones y financiamiento

Inversiones

Para conocer el total de la inversión que se requiere para la implementación de la empresa en mención, resulta ineludible conocer los valores totales de

los rubros que ésta comprende, los mismos que son: activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

Activos fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. Se encuentran recogidos en el balance de situación. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas.

Maquinaria y Equipo

Los inmuebles maquinaria y equipo son los bienes tangibles que Incluye los mecanismos, equipamientos e implementos que permiten la ejecución de las actividades o hacen posible la tarea productiva. El precio de la maquinaria y equipos a utilizar fueron obtenidos mediante proformas requeridas a propietarios de negocios dedicados a la venta de este tipo de instrumentos detallándose a continuación.

Cuadro Nro. 54 Maquinaria y Equipo

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total
1	Báscula digital	Unidades	160,00	160,00
1	Bomba estacionaria de GMP.	Unidades	450,00	450,00
1	Cortina suco x 100 mt.	Unidades	150,00	150,00
1	Tanque de 500 Ltros.	Unidades	490,00	490,00
8	Criadoras	Unidades	95,00	760,00
TOTAL				**2.010,00**

Fuente: Reagro y http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-407067631-desplumadoras-de-pollo-_JM

Herramientas

Comprende todos los materiales e insumos que es indispensable para poner en marcha el proyecto.

Cuadro Nro. 55 Herramientas

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. unitario	Costo Total
35	Comederos pollos grandes x 18kg.	Unidades	14,77	516,95
28	Comederos BB	Unidades	3,50	98,00
35	Bebederos automáticos	Unidades	21,15	740,25
35	bebederos x 5 litros	Unidades	8,66	303,10
7	Termómetros de Max. Y Min.	Unidades	14,00	98,00
2	Flameadores a Gas	Unidades	26,00	52,00
2	Rastrillos	Unidades	15,00	30,00
35	Focos	Unidades	9,00	315,00
5	baldes plásticos	Unidades	6,00	30,00
7	Extinguidores	Unidades	25,00	175,00
3	balde trapeador	Unidades	3,93	11,79
15	Bandejas De Recibimiento de 60x40 x 13 de altura	Unidades	12,00	180,00
TOTAL				**2.550,09**

Fuente: REAGRO

Vehículo

En este caso es indispensable un medio de transporte para la empresa lo cual va a ser el medio necesario para la distribución de nuestro producto a nivel de todo el cantón.

Cuadro Nro. 56 Vehículo

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. unitario	Costo Total
1	vehículo	Unidad	8.500,00	8.500,00
TOTAL				**8.500,00**

Fuente: OLX - http://guayaquil.olx.com.ec/camion-daihatsu-delta-iid-817086659

Mueble y Enseres

Comprenden los escritorios y sillas para el gerente y la secretaria, además de archivadores, basureros y perchas necesarias para la ubicación de las herramientas de mantenimiento de la maquinaria.

Cuadro Nro. 57 Muebles y Enseres

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total
4	Escritorios De Oficina	Unidades	190,00	760,00
4	Sillas Para Escritorio	Unidades	70,00	280,00
4	Anaqueles	Unidades	130,00	520,00
2	Estantes	Unidades	140,00	280,00
1	Mesa De Centro De Vidrio Para Revistas	Unidades	60,00	60,00
5	Sillas De Espera	Unidades	25,00	125,00
			Sub total	**2.025,00**
			Iva. 12%	**243,00**
			TOTAL	**2.268,00**

Fuente: Crédicentro

Equipo de Oficina

Para esta cuenta es preciso contar con diversos instrumentos como sumadores, teléfono-fax y demás utilizados para las actividades cotidianas de las oficinas, las mismas que fueron valorizados en la empresa.

Cuadro Nro. 58 Equipo de Oficina

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. unitario	Costo Total
1	Sumadora	Unidades	98,00	98,00
4	Teléfono	Unidades	112,00	304,92
TOTAL				**402,92**

Fuente: Artefacta

Equipo de Computación

El equipo de cómputo es un medio indispensable para la utilización de la empresa con el fin de desarrollar las actividades administrativas para el buen uso y desenvolvimiento de la empresa.

Cuadro Nro. 59 Equipo de Computación

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. unitario	Costo Total
1	Impresora	Unidades	259,97	259,97
2	Portátil	Unidades	427,79	855,59
			Sub Total	1.115,56
			IVA 12%	133,87
			TOTAL	**1.249,43**

Fuente: Master PC

Cuadro Nro. 60 Valor de Inversiones fijas

Especificación	Costo Total
Maquinaria y Equipo	2.010,00
Herramientas	2.550,09
Vehículo	8.500,00
Muebles Y Enseres	2.268,00
Equipo de Oficina	402,92
Equipo de Computo	1.249,43
TOTAL	**16.980,44**

FUENTE: Tomado de los cuadros 54, 55, 56, 57, 58 y 59.

Inversión en Activos Diferidos

Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos.

Son los Gastos de organización pagados previamente y que se amortizan o difieren en varias anualidades, los fondos para atender la Amortización de bonos, las reclamaciones tributarias, las cuentas incobrables que deban amortizarse en varias anualidades y los depósitos de garantía, son cuentas del activo diferido.

Gastos de Constitución

En la constitución y legalización de una empresa se suelen incurrir en una

serie de desembolsos, los cuales, si son de cierta relevancia con relación a los ingresos de esa empresa, no deberán cargarse al primer período, sino diferirlos para ser repartidos en varios períodos futuros.

Los gastos de constitución se realizan con la intención de que la causa que los motivó la creación de la empresa, generara ingresos.

Resumen de los Activos Diferidos

Cuadro Nro. 61 Gastos de Constitución

ESPECIFICACIÓN	VALOR PARCIAL	COSTO TOTAL
GASTOS		
Organización legal	1000,00	**1.000,00**
Gastos de Constitución	120,00	**120,00**
TOTAL		
Adecuaciones		
Pago-Minuta Notaría	120,00	**120,00**
Estudios del Proyecto		
Pago asesor	200,00	**200,00**
Adecuaciones del local		
Pago para las Adaptaciones del Local	880,00	**880,00**
Total		**2.320,00**

FUENTE: municipio de Loja

Activos Corrientes

Es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en dinero dentro de los doce meses. Además, se consideran corrientes a aquellos activos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, o que evitan erogaciones durante el ejercicio. Son componentes del activo corriente las existencias, los deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, las inversiones financieras a corto plazo y la tesorería.

Materias Prima Directas

Se conoce como materia prima a la extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en un producto final o en bien de consumo. Se ha considerado como materia prima directa al número de aves necesarias. En este proyecto se iniciara con 1.600 pollitos, el monto es de $640,00 dólares.

Cuadro Nro. 62 Presupuesto de Materia Prima Directa

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. Unitario	Costo Total	Valor Anual
1600	Pollitos bb	Unidades	0,400	640,00	15.360,00
30	balanceado inicial	Quintales	25,48	764,4	18.345,60
130	Balanceado de engorde	Quintales	15,00	1.950,00	46.800,00
1479,2	Consumo de agua	Metros Cúbicos	38,75	147,92	3.550,08
			TOTAL	**3.502,32**	**84.055,68**

Fuente: Reagro

Materia Prima Indirecta

Son todos aquellos materiales que se utilizan para el empacado y comercialización del producto, el precio unitario de cada producto es multiplicado por la cantidad anual de unidades producidas.

Cuadro Nro. 63 Materia Prima Indirecta

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. unitario	Costo Total	Valor Anual
35	viruta	sacos	2,00	70,00	1.680,00
TOTAL				**$ 70,00**	**$ 1.680,00**

FUENTE: balanceados Loja

Insumos

La compra de insumos complementarios para el desarrollo de la planta avícola, en este cuadro se detalla la medicina para prevenir algún tipo de enfermedad en las aves, el monto es de $129,00 dólares por producción.

Cuadro Nro. 64 Insumos

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. Unitario	Costo Total	Valor Anual
3	Stress lyte plus x litro	Unidades	24,00	72,00	864,00
1	Vitamina et. Selenio	Unidades	41,00	41,00	492,00
1	Auyudox	Unidades	16,00	16,00	192,00
			Sub Total	**129,00**	**1.548,00**

Fuente: Reagro

Material de Trabajo

Son materiales indispensables para uso de los trabajadores que están en contacto con las aves con el fin de que estén protegidos.

Cuadro Nro. 65 Material de Trabajo

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total
7	Botas	Pares	8,00	56,00
7	Mandiles	Unidades	26,00	182,00
7	Gafas	Unidades	2,00	14,00
1	Guantes Late X 100	Caja	12,15	12,15
7	Guantes Trabajo	Pares	1,80	12,60
TOTAL				**276,75**

Fuente: Reagro

Arriendos

Bien que se alquila y que se está dispuesto a cancelar cada mes de acuerdo al precio fijado.

Cuadro Nro. 66 Arriendo

Detalle	Descripción	Costo Total	Valor Anual
Arriendo mensual	Canon de arrendamiento	120	1.440,00

Mano de Obra Directa

En el presente caso constan 4 galponeros un veterinario y el vendedor, los mismos que están directamente relacionados con la actividad de la

empresa y laboraran con una carga horaria de 8 horas diaria de lunes a viernes.

El pago del sueldo a los galponeros y veterinario es de $366,00 según el sueldo básico y para el segundo año con un total de $486,72.

Cuadro Nro. 67 Mano de Obra Directa

Galponero	año 1
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total	**486,72**
Operarios 4 Total Mensual	**1.946,88**
Valor Total Anual	**23.362,56**

Galponero	año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
Total	536,20
Operarios 4 Total Mensual	**2.144,80**
Valor Total Anual	**25.737,60**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Veterinario año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Veterinario	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
Total	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Mano de Obra Indirecta

Pagos que se realizan a los obreros (1), estará a cargo del cuidado directo de los pollos, el pago será el sueldo básico lo establecido por la Ley. El monto total es de $366,00 dólares mensuales, más los beneficios de ley tiene un total de $486,72.

Cuadro Nro. 68 Jefe de Operación

Jefe de Operación año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Jefe de Operación	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
Total	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Carga fabril

Son los gastos ocasionados por consumo de agua, energía eléctrica, lubricanes para la maquinaria y gasolina, que son la parte fundamental para la empresa los que dan un total de $ 435,80.

Cuadro Nro. 69 Carga Fabril

Cantidad	Descripción	V. Unitario	Cantidad	Costo Total	Valor Anual
Energía Eléctrica	600 Kw/H	0,18	500	90,00	1.080,00
Diésel	Galón	1,92	45	86,40	1.036,80
Lubricantes	5 Galón	35,00	4	140,00	1.680,00
Metros Cúbicos	Agua	29,85	4	119,40	1.432,80
Total				**435,80**	**5.229,60**

Fuente: Municipio de Loja, EERRSA Y Gasolinera PRIMAX

Cuadro Nro. 70 Resumen del Activo Corriente y Capital de Trabajo

DESCRIPCION	COSTO TOTAL
Materia Prima Directa	3.502,32
Materia Prima Indirecta	70,00
Insumos	129,00
Materiales de Trabajo	276,75
Arriendo	120,00
Mano de Obra Directa	2.433,60
Mano de Obra Indirecta	486,72
Carga Fabril	435,80
TOTAL	**7454,19**

Fuente: Datos Obtenidos De Los Cuadros 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68 y 69

Costos de Operación

Sueldos y Salarios

Es el encargado de llevar la organización de la empresa para que de esta manera tenga un buen desenvolvimiento dentro y fuera de la empresa. El monto que gana el Gerente es de 366,00 más los beneficios de ley que da un total de 486,72 dólares mensuales.

Cuadro Nro. 71 Sueldo Gerente

Gerente Año1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Gerente	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
Total	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Secretaria

Es una persona que se encarga de recibir y redactar la correspondencia de un superior jerárquico así como también aplica y gestiona, interpreta y registra la contabilidad de la empresa, su objetivo es llevar la historia contable el sueldo a ganar es de $366,00 más los beneficios que por ley le corresponde es de $486,72 mensuales.

Cuadro Nro. 72 Secretaria Contadora

Secretaria Contadora año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Secretaria Contadora	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
Total	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Guardia

Persona que pertenece a cualquier empresa y que se encarga de las funciones de vigilancia y defensa para evitar cualquier anomalía dentro de la empresa su sueldo básico es de $366,00 más los beneficios que por ley le corresponden en el primer año da un saldo de $486,72

Cuadro Nro. 73 Sueldo Guardia

Guardia año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
Total Mensual	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Guardia	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
TOTAL	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Materiales de Oficina

Los suministros para oficinas son herramientas que le ayudaran a ejecutar mejor su trabajo. Esta guía le ayudará a establecer relaciones con los proveedores, la gestión de productos para oficina y asegúrese de que realmente tiene una estrategia adecuada para todas las necesidades de su oficina.

Cuadro Nro. 74 Materiales de oficina

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total
5	Resmas De Papel A4.	Unidades	3,60	18,00
2	Calculadora	Unidades	7,14	14,29
3	Grapadoras	Unidades	2,68	8,04
4	Perforadoras	Unidades	2,90	11,61
25	Carpetas	Unidades	0,22	5,58
25	Separadores	Unidades	1,03	25,67
1	Caja De Clips	Unidades	0,36	0,36
2	Tijeras	Unidades	1,07	2,14
1	Caja De Lápices X 12	Unidades	2,23	2,23
24	Esferos	Unidades	0,29	7,07
2	Correctores	Unidades	0,67	1,34
5	Bloc De Facturas	Unidades	10,00	50,00
TOTAL				**146,32**

FUENTE: Ministerio del trabajo

Materiales de Limpieza

Son indispensables para el buen desenvolvimiento de las tareas diarias y la buena presentación de la empresa que nos conlleva a tener una buena exposición ya sea dentro y fuera de la empresa.

Cuadro Nro. 75 Materiales de Limpieza

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total
2	Jabón liquido	Envase	4,00	8,00
4	Papel Higiénico 12 Unidades	Paca	12,00	48,00
2	Detergente 5 kg	Unidades	12,68	25,36
4	Escobas	Unidades	2,46	9,84
2	Trapeadores	Unidades	3,21	6,42
5	Basureros	Unidades	5,00	25,00
2	Basurero Jumbo Grande	Unidades	83,00	166,00
1	Recogedor	Unidades	1,34	1,34
TOTAL				**289,96**

Fuente: Multiservicios ALEN.

Otros Servicios

Son servicios que tiene la empresa para la buena ampliación y comunicación con los clientes.

Cuadro Nro. 76 Otros Servicios

Cantidad	Descripción	Unidad De Medida	P. Unitario	Costo Total	Valor Anual
180	Teléfono	Minutos	0,12	21,6	259,20
30	Internet CNT.	Días	1,17	35,1	421,2
TOTAL				**56,7**	**680,40**

FUENTE: telecomunicaciones CNT.

Permisos de Funcionamiento

Son pagos que se realizan cada año por el funcionamiento de la empresa en uso.

Cuadro Nro. 77 Permisos de Funcionamiento

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		
Descripción	**Valor Total**	**Costo Total**
Pago De Bomberos	45,00	45,00
Certificado De Vialidad Y Utilización Del Suelo	0,50	0,50
Permiso Sanitario	183,00	183,00
Ruc	0,00	0,00
Registro De Superintendencia De Compañías	80,00	80,00
Marcas Y Patente	10,00	10,00
TOTAL		**318,50**

FUENTE: Bomberos, municipio y superintendencia de compañías

Arriendo

Bien que se alquila y que se está dispuesto a cancelar cada mes de acuerdo al precio fijado.

Cuadro Nro. 78 Arriendo

Detalle	Descripción	Costo total	Valor Anual
Arriendo Mensual	Arriendo	280	3.360,00

Cuadro Nro. 79 Resumen Gastos de Administración

Descripción	Costo Total
sueldos y salarios	1460,16
Materiales de oficina	146,32
Materiales de Limpieza	289,96
Otros servicios	56,70
Permisos de Funcionamiento	318,50
Arriendo	280,00
TOTAL	**2.551,64**

Fuente: resultados obtenidos de los cuadros 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77 y 78

Gastos anticipados

Vendedor

Es el elemento más importante de las ventas personales porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, y además, porque tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes. El sueldo básico a ganar es de $366,00 más los beneficios que por ley le corresponden es de $486,72.

Cuadro Nro. 80 Sueldo Vendedor

Vendedor año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
TOTAL	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Vendedor	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
TOTAL	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: ministerio del trabajo

Chofer

Es una persona capacitada para conducir un vehículo de motor contratada para transportar a personas o mercancías. El chofer puede conducir su propio vehículo, o bien utilizar uno provisto por la persona u organización que lo contrata. Debe ser una persona con experiencia y que conozca bien las vías a transitar. Su sueldo básico será de $366,00 más los beneficios que por ley le corresponde nos da un total de $486,72.

Cuadro Nro. 81 Sueldo Chofer

Chofer año 1	
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	366,00
Décimo Tercero	30,50
Décimo Cuarto	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal 12,15 %	44,47
TOTAL	**486,72**
Valor Total Anual	**5.840,64**

Chofer	Año 2
Denominación	**Valores**
Remuneración Unificada	379,43
Décimo Tercero	31,62
Décimo Cuarto	31,62
Vacaciones	15,81
Aporte Patronal 12, 15 %	46,11
Fondos de Reserva	31,62
TOTAL	**536,20**
Valor Total Anual	**6.434,40**

FUENTE: ministerio del trabajo

Publicidad y Propaganda

Me permitirá conocer lo que tenemos para ofrecer a nuestros potenciales clientes, además es una forma de buscar un mayor posicionamiento en el mercado.

Cuadro Nro. 82 Publicidad y Propaganda

Cantidad	Descripción	Unidad de Medida	P. Unitario	Costo Total
10	Radio Boquerón	2 cuñas diarias	2,30	23,00
10	Prensa la hora	4 veces a la semana	5,00	50,00
6	Volantes	Paquete de 100 unidades	20,00	120,00
4	Gigantográfias	Presentación producto	45,00	180,00
1	Letreros luminosos	Slogan	150,00	150,00
TOTAL				**523,00**

FUENTE: consulta de prensa, radio, televisión y publicidad

Cuadro Nro. 83 Resumen Gasto de Ventas

Descripción	Costo Total
Personal de Ventas	973,44
Publicidad y Propaganda	523,00
Total	**1.496,44**

FUENTE: tomados de los cuadros 80, 81 y 82

Cuadro Nro. 84 Resumen de las Inversiones

ESPECIFICACION	Costo Total Anual	
Maquinaria y equipo	2.010,00	
Herramientas	2.550,09	
Vehículo	8.500,00	
Muebles y Enseres	2.268,00	
Equipo y de Oficina	402,92	
Equipos de Computo	1.249,43	
TOTAL ACTIVOS FIJOS		**16.980,44**
RESUMEN ACTIVOS DIFERIDOS		
Gastos de Constitución	1.120,00	
Pago Minuta Notaria	120,00	
Estudios del Proyecto	200,00	
Adecuaciones del local	880,00	
Total Activos Diferidos		2.320,00
ACTIVOS CIRCULANTES	**Bimensual**	
Materia Prima Directa	14.009,28	
Materia Prima Indirecta	280,00	
Insumos	258,00	
Material de Trabajo	46,13	
Arriendos	240,00	
Mano de obra directa	4.867,20	
Mano de obra indirecta	973,44	
Carga fabril	871,60	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos y Salarios	2.920,32	
Materiales de Oficina	24,39	
Materiales de Limpieza	48,33	
Otros Servicios	113,40	
Permisos de Funcionamiento	53,08	
Arriendos	560,00	
GASTOS DE VENTAS		
Personal de Ventas	1.946,88	
Publicidad y Propaganda	1.046,00	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		**28.258,04**
TOTAL INVERSIONES		**47.558,48**

Fuente: tomados de los cuadros 60, 61, 70, 79 y 83

Nota: El capital de trabajo es necesario para arrancar el proyecto en 2 meses hasta realizar la primera venta de pollos y el primer egreso del capital invertido se restituiría a los dos meses de iniciado el proyecto, a partir del tercer mes ya se retroalimenta el capital de trabajo para seguir realizando la producción. Por tal motivo lo realizo bimensual. (Producción cada quince días)

Financiamiento de la Inversión

En este caso los socios aportan el total de la inversión que es de $11.889,62 los cuatro socios aportan un total de $47.558,48

Amortizaciones

Cuadro Nro. 85 Amortización Activos Diferidos

Año	Valor Actual Diferido	Amortización	Valor Total
1	2.320,00	464	1.856,00
2	1.856,00	464	1.392,00
3	1.392,00	464	928,00
4	928,00	464	464,00
5	464,00	464	0,00

Fuente: total activos diferidos Cuadro 61

Se divide la cantidad de los activos diferidos que son de $2.320,00 para la vida útil del proyecto dándonos una amortización de $464,00.

Depreciaciones

Se refiere a una reducción anual del valor total de los diferentes activos, el coeficiente que se aplica es el establecido por el Sistema de Rentas Internas.

Depreciación Activos Fijos

Se refiere a la vida útil de los activos fijos, son los bienes que posee la empresa, que se utilizan para el servicio, no se compran para venderlos, sino para sacarles un rendimiento, y que tienen un precio inicial (precio de compra), un precio final (precio de recuperación) y una vida útil en la que son explotados y por la que van perdiendo su valor, en la que alcanza la depreciación total o que el empresario estima suplantarlo.

Cuadro Nro. 86 Depreciación de Activos Fijos

Descripción	Valor Inicial	% De Depreciación	Vida Útil	Depreciación Anual	Valor de Rescate
Maquinaria Y Equipo	2.010,00	10%	10	180,90	1.105,50
Vehículo	8.500,00	20%	5	1.360,00	1.700,00
Equipo De Cómputo	1.249,43	33%	3	279,04	1.103,66
Muebles Y Enseres	2.268,00	10%	10	204,12	1.247,40
Equipo De Oficina	402,92	10%	10	36,26	221,61
Total	**14.430,35**			**2.060,32**	**5.378,17**

Fuente: activos fijos tomados de los cuadros N.- 60

Presupuesto de costos

El presupuesto de costos se refiere al momento necesario para cubrir los costos de inversión para un correcto funcionamiento y desarrollo del proyecto.

Cuadro Nro. 87 Proyección de Costos

COSTOS DE PRODUCCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCION	**3,67%**	**3,67%**	**3,67%**	**3,67%**	**3,67%**
OPERATIVOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Materia prima directa	84.055,68	87.140,52	90.338,58	93.654,01	97.091,11
Materia prima indirecta	1.680,00	1.741,66	1.805,57	1.871,84	1.940,54
Insumos	1.548,00	1.604,81	1.663,71	1.724,77	1.788,07
Material de trabajo	276,75	286,91	297,44	308,35	319,67
mano de obra directa	29.203,20	32.172,00	33.352,71	34.576,76	35.845,72
mano de obra indirecta	5.840,64	6.434,40	6.670,54	6.915,35	7.169,14
Herramientas	2.550,09	2.643,68	2.740,70	2.841,29	2.945,56
Carga fabril	5.229,6	5.421,53	5.620,50	5.826,77	6.040,61
Depreciación Maquinaria y Equipo	180,90	180,90	180,90	180,90	180,90
Arriendos	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	132.004,86	139.066,40	144.110,65	149.340,03	154.761,32
Gastos de Administración	23.300,52	25.094,15	25.855,70	26.645,20	27.463,68
Sueldos y Salarios	17.521,92	19.262,88	19.969,83	20.702,72	21.462,51
Materiales de Oficina	146,32	151,68	157,25	163,02	169,01
Materiales de Limpieza	289,96	300,60	311,63	323,07	334,93
Otros Servicios	680,40	705,37	731,26	758,09	785,92
Permisos de Funcionamiento	318,50	330,19	342,31	354,87	367,89
Arriendos	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00
Depreciación Equipo de Cómputo	279,04	279,04	279,04	279,04	279,04
Depreciación Muebles y Enseres	204,12	204,12	204,12	204,12	204,12
Depreciación Equipo de Oficina	36,26	36,26	36,26	36,26	36,26
Amortización Activos Diferidos	464,00	464,00	464,00	464,00	464,00
Gasto de Ventas					
Sueldo en Ventas	11.681,28	12.841,92	13.313,22	13.801,81	14.308,34
Publicidad y Propaganda	523,00	542,19	562,09	582,72	604,11
Depreciación Vehículo	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
Total Gastos de Ventas	13.564,28	14.744,11	15.235,31	15.744,54	16.272,45
Total de Gasto y Administración De Ventas	36.864,80	39.838,26	41.091,01	42.389,74	43.736,12
COSTO TOTAL	**$ 168.869,66**	**$ 178.904,66**	**$ 185.201,66**	**$ 191.729,76**	**$ 198.497,44**

Fuente: valores tomados de los cuadros 60, 61, 70, 79, 83, 85 y 86

Cuadro Nro. 88 Proyección Costos Fijos

COSTO TOTAL FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO DE PRODUCCIÓN					
Mano de Obra Directa	29203,20	32172,00	33352,71	34576,76	35845,72
Mano de Obra indirecta	5840,64	6434,40	6670,54	6915,35	7169,14
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	17.521,92	19.262,88	19.969,83	20.702,72	21.462,51
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo en Ventas	11.681,28	12.841,92	13.313,22	13.801,81	14.308,34
Publicidad y Propaganda	523,00	542,19	562,09	582,72	604,11
Otros Gastos					
Arriendos	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	180,90	180,90	180,90	180,90	180,90
Depreciación Vehículo	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
Depreciación Equipo de Cómputo	279,04	279,04	279,04	279,04	279,04
Depreciación Muebles y Enseres	204,12	204,12	204,12	204,12	204,12
Depreciación Equipo de Oficina	36,26	36,26	36,26	36,26	36,26
Amortización activos Diferidos	464,00	464,00	464,00	464,00	464,00
TOTAL COSTOS FIJOS	**70654,36**	**77137,72**	**79752,72**	**82463,69**	**85274,15**

Fuente: valores tomados de los cuadros 60, 61, 70, 79, 83, 85 y 86

Cuadro Nro. 89 Costos Variables

COSTOS DE PRODUCCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima directa	84.055,68	87.140,52	90.338,58	93.654,01	97.091,11
Materia prima indirecta	1.680,00	1.741,66	1.805,57	1.871,84	1.940,54
Insumos	1.548,00	1.604,81	1.663,71	1.724,77	1.788,07
Material de trabajo	276,75	286,91	297,44	308,35	319,67
Herramientas	2.550,09	2.643,68	2.740,70	2.841,29	2.945,56
Carga Fabril	5.229,60	5.421,53	5.620,50	5.826,77	6.040,61
Arriendos	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
Gastos de Administración					
Materiales de Oficina	146,32	151,68	157,25	163,02	169,01
Materiales de Limpieza	289,96	300,60	311,63	323,07	334,93
Otros Servicios	680,40	705,37	731,26	758,09	785,92
Permisos de Funcionamiento	318,50	330,19	342,31	354,87	367,89
TOTAL COSTOS VARIABLES	**98215,30**	**101766,95**	**105448,95**	**109266,08**	**113223,29**
TOTAL	**168.869,66**	**178.904,66**	**185.201,66**	**191.729,76**	**198.497,44**

Fuente: valores tomados de los cuadros 60, 61, 70, 79, 83, 85 y 86

Estructura de Ingresos

Costo Unitario

Debemos determinar los costos de fabricación del producto, ha estos se los determina a través del costo de producción por unidades más el margen de utilidad. La empresa ha creído conveniente un margen de utilidad de un 6%.

Cuadro Nro. 90 Estructura de Ingresos Costo Unitario

Año	Costos Totales	N° De Libras Anuales	Costo Unitario Del Producto	Margen De Utilidad	Valor Del Margen De Utilidad	Precio	Total De Ingresos Para La Empresa
1	168.869,66	148.992	1,13	6%	0,07	1,20	178.790,40
2	178.904,66	158.304	1,13	10%	0,11	1,24	196.936,51
3	185.201,66	167.616	1,10	17%	0,18	1,29	216.173,73
4	191.729,76	176.928	1,08	23%	0,25	1,34	236.557,71
5	198.497,44	186.240	1,07	30%	0,32	1,39	258.146,72
TOTAL							**$ 1.086.605,06**

Fuente: valores tomados del cuadro 31 y 89

Cuadro Nro. 91 Estado de Pérdidas y Ganancias

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(1) INGRESOS					
Ventas	178.790,40	196.936,51	216.173,73	236.557,71	258.146,72
Gallinaza	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
TOTAL INGRESOS	**179.006,40**	**197.152,51**	**216.389,73**	**236.773,71**	**258.362,72**
(-) Costos totales	**168.869,66**	**178.904,66**	**185.201,66**	**191.729,76**	**198.497,44**
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	10.136,74	18.247,84	31.188,07	45.043,95	59.865,27
(2) EGRESOS					
(-)15% utilidad a trabajadores	1.520,51	2.737,18	4.678,21	6.756,59	8.979,79
Utilidad antes de Imp. a la renta	8.616,23	15.510,67	26.509,86	38.287,36	50.885,48
(-) Impuesto a la renta EXENTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Neta	**8.616,23**	**15.510,67**	**26.509,86**	**38.287,36**	**50.885,48**

Fuente: valores tomados del cuadro 90

Evaluación Financiera

La evaluación financiera, es determinar los costos estimados necesarios para la implementación del proyecto, además de los beneficios que se pueden conseguir, es decir, la rentabilidad, que se obtendrán en los años de vida útil.

Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y egresos inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos, es decir, es de suma importancia para la toma decisiones del proyecto. Lo cual se puede notar que el flujo aumenta notablemente.

Cuadro Nro. 92 Flujo de Caja

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		INGRESOS			
Ventas	178.790,40	196.936,51	216.173,73	236.557,71	258.146,72
Gallinaza	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
TOTAL DE INGRESOS	179.006,40	197.152,51	216.389,73	236.773,71	258.362,72
		EGRESOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	132.004,86	139.066,40	144.110,65	149.340,03	154.761,32
COSTOS DE OPERACIÓN	36.864,80	39.838,26	41.091,01	42.389,74	43.736,12
TOTAL DE EGRESOS	168.869,66	178.904,66	185.201,66	191.729,76	198.497,44
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	**10.136,74**	**18.247,84**	**31.188,07**	**45.043,95**	**59.865,27**
(-)15% PARTICIPACION A TRABAJADORES	1.520,51	2.737,18	4.678,21	6.756,59	8.979,79
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8.616,23	15.510,67	26.509,86	38.287,36	50.885,48
(-) IMPUESTO A LA RENTA EXENTO ZEDES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD NETA	8.616,23	15.510,67	26.509,86	38.287,36	50.885,48
(+)DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJO	2.060,32	2.060,32	2.060,32	2.060,32	2.060,32
(+)AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO	464,00	464,00	464,00	464,00	464,00
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL	11.140,55	18.034,99	29.034,18	40.811,68	53.409,80
(-)INVERSION					
Reinversión computadora				-1.249,43	
Valor de rescate de activos					5.378,17
FLUJO ANTES DE FINANCIAMIENTO	11.140,55	18.034,99	29.034,18	39.562,25	58.787,97

Fuente: valores tomados del cuadro 86 y 90

Punto de Equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio se lo realiza a través de la capacidad instalada y de las ventas, para lo que es indispensable haber clasificado los valores de costos fijos y variables. Mediante la aplicación de la fórmula que posteriormente se señala y en función a las variables ya mencionadas se obtiene el punto de equilibrio y posteriormente proceder a ubicarlo gráficamente, mediante el plano cartesiano.

Punto de Equilibrio Para el Primer Año de Operación

a) **En función de la capacidad instalada**

PE = $\frac{CF}{VT-CV} X\ 100$

PE = $\frac{70.654,36}{179.006,40-98215,30} X\ 100$

PE = 87,45%

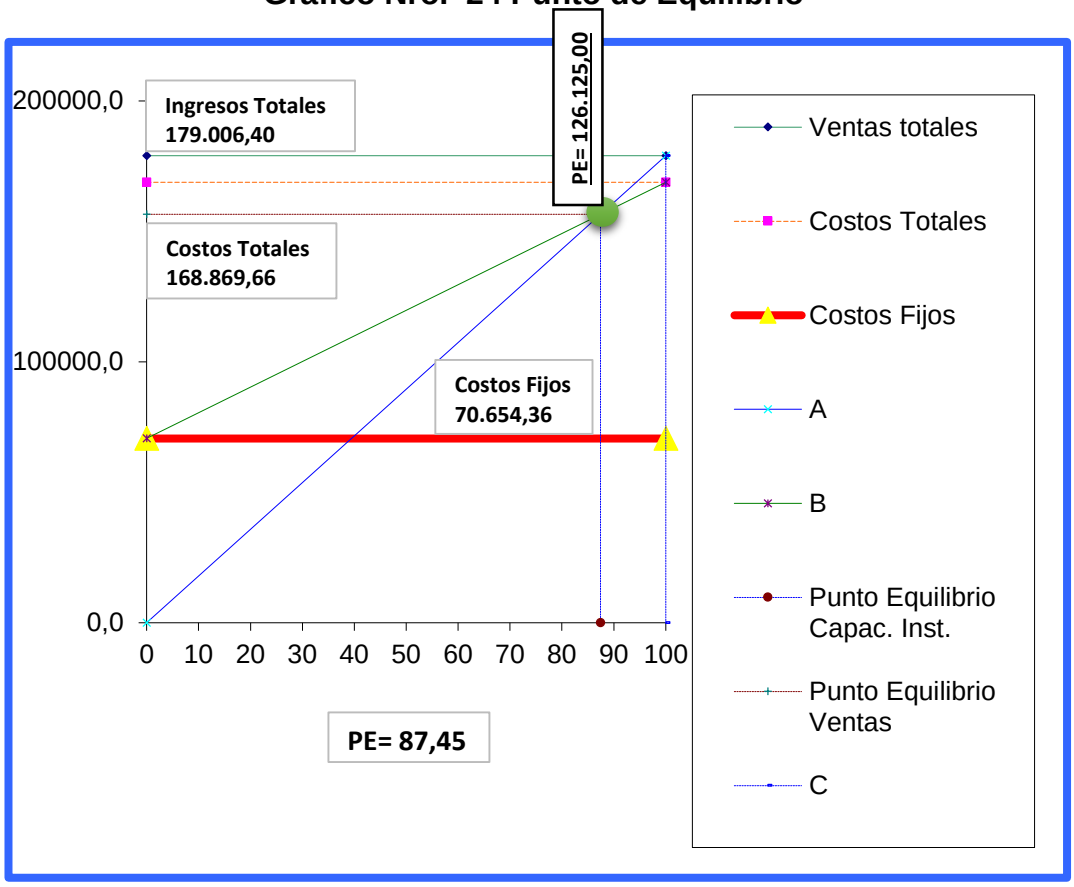
b) **En función de las ventas.**

PE = $\frac{CF}{1-\frac{CV}{VT}}$

PE = $\frac{70.654,36}{1-\frac{98.215,30}{179.006,40}}$

PE= 156.546,73

Gráfico Nro. 24 Punto de Equilibrio



FUENTE: Presupuestos, costos fijos y variables

DATOS	
COSTO VARIABLE	98.215,30
COSTO FIJO	70.654,36
INGRESOS TOTALES	179.006,40
RESULTADOS	
COSTO TOTAL	168.869,66
P.E CAPAC. INST	87,45
P.E VENTAS	156.546,73

Análisis

El grafico representa en función a las ventas que la empresa que debe obtener $156.546,73 brindando el servicio para no tener perdida, es decir con este valor cubre los costo incurridos. De igual forma a mayor cantidad de ingresos y de capacidad instalada, la empresa empezará a obtener rentabilidad.

En función de la capacidad instalada se indica que la empresa debe trabajar un 77,84% de su producción para no tener perdida, de este porcentaje para arriba se empieza a ganar.

Valor Actual Neto

Representa el valor presente, permite evaluar el proyecto de inversión a largo plazo, es decir se refiere a los beneficios después de haber recuperado la inversión del proyecto. Se puede visualizar que el proyecto llegado a los cinco años de vida útil va a tener un valor de $ 62.812,31.

Cuadro Nro. 93 Valor Actual Neto

ÍTEM		1	2	3	4	5	Total
FLUJO	-47558,48	11.140,55	18.034,99	29.034,18	39.562,25	58.787,97	156.559,94
TASA		10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	
VALOR ACTUAL		10.127,78	14.904,95	21.813,81	27.021,55	36.502,71	110.370,79

Fuente: Cuadro Nro. 94

$$\boldsymbol{VAN} = \sum Flujos\ disponibles\ anuales - Monto\ de\ la\ inversión\ actualizados$$

$$\boldsymbol{VAN} = 110.370{,}79 - 47.558{,}48$$

$$\boldsymbol{VAN} = 62.812{,}31$$

Análisis

Esta fórmula demuestra un total de $62.812.31 siendo un resultado aceptable para los inversionistas de la empresa, lo cual supera el monto de la inversión. Por lo tanto se determina que el proyecto es factible.

Tasa Interna de Retorno

El criterio de aceptación o rechazo de proyectos que propone la Tasa interna de retorno. La TIR se compara con la tasa de oportunidad y se aceptan en el caso de ser igual o superior.

Cuadro Nro. 94 Tasa Interna de Retorno

Años	1	2	3	4	5	Total	total-inversión
Inversión	47.558,48						
Flujo Neto	11.140,55	18.034,99	29.034,18	39.562,25	58.787,97		
40,50%	0,71	0,51	0,36	0,26	0,18		
VAN 1	7.929,22	9.136,15	10.468,41	10.152,56	10.737,59	48.423,93	865,45
41,50%	0,71	0,50	0,35	0,25	0,18		
VAN 2	7.873,18	9.007,47	10.248,03	9.868,59	10.363,50	47.360,77	-197,71

Fuente: Cuadro Nro. 95

Desarrollo

$$\boldsymbol{TIR} = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}\right)$$

$$\boldsymbol{TIR} = 40{,}50 + 1{,}00\left(\frac{-865{,}45}{(865{,}45) - (197{,}71)}\right)$$

$$\boldsymbol{TIR} = 41{,}31\%$$

Análisis

Según el ejercicio realizado nos permite conocer el rendimiento del dinero que se gana año tras año el resultado que se obtiene es de 41,31% ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento y por lo tanto debe ejecutarse.

Periodo de Recuperación del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Cuadro Nro. 95 Periodo de Recuperación del Capital

Años	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	47.558,48					
Flujo neto		11.140,55	18.034,99	29.034,18	39.562,25	58.787,97
Suma		11.140,55	29.175,54	58.209,72	97.771,97	156.559,94

Fuente: Cuadro Nro. 95

Desarrollo

$$\mathbf{PRI} = Año\ que\ supera\ la\ inversión\ \frac{Inversión\ total - \sum de\ los\ primeros\ Flujo}{Flujo\ de\ año\ que\ supera\ la\ inversión}$$

$$\mathbf{PRI} = 2 + \frac{47.558{,}48 - 58.209{,}72}{18.034{,}99}$$

$$\mathbf{PRI} = 1{,}40941$$

Meses = 0,40941 * 12 = 4,9129

Días = 0,9129 * 30 = 27,39

PRC= 1 año, 4 meses, 27 días

Análisis

Por medio del indicador del periodo de recuperación nos permite conocer cuando recuperamos la inversión que se va a realizar en este proyecto, mediante la fórmula nos dio como resultado 1,40941 lo que significa que la inversión se recuperara dentro de 1 años, 4 meses con 27 días desde el momento que se ponga en marcha el proyecto.

Relación Costo Beneficio

Permite medir el rendimiento que se obtiene por la cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio.

- ✓ Si la relación de ingreso y egreso es = a 1 el proyecto es indiferente.
- ✓ Si la relación es mayor que 1 el proyecto es rentable.
- ✓ Si la inversión es menor que 1 el proyecto no es rentable.

Cuadro Nro. 96 Relación Costo Beneficio

AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR 10%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR 10%	INGRESO ACTUALIZADO
AÑO 0	168.869,66	0,90909091	153.517,87	179.006,40	0,90909091	162.733,09
AÑO 1	178.904,66	0,82644628	147.855,09	197.152,51	0,82644628	162.935,96
AÑO 2	185.201,66	0,7513148	139.144,75	216.389,73	0,7513148	162.576,81
AÑO 3	191.729,76	0,68301346	130.954,01	236.773,71	0,68301346	161.719,63
AÑO 4	198.497,44	0,62092132	123.251,29	258.362,72	0,62092132	160.422,92
AÑO 5	168.869,66	0,90909091	153.517,87	179.006,40	0,90909091	162.733,09
TOTAL			$ 694.723,02			$ 810.388,40

FUENTE: Cuadro Nro. 95

$$\mathbf{R}\frac{\mathbf{C}}{\mathbf{B}} = \frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costes\ Actualizados}$$

$$\mathbf{R\ C/B} = \frac{810.388,40}{694.723,02}$$

$$\mathbf{R\ C/B} = 1,17$$

Análisis

Por medio del este indicador (RC/B) nos permite conocer cuánto se va a ganar por la inversión del proyecto la que dio como resultado 1,17 quiere decir que por cada dólar invertido se va a obtener una ganancia de 0,17 centavos, equivalente al promedio de los porcentajes de utilidad asignados al precio de venta del servicio, lo cual el proyecto es rentable.

Análisis de Sensibilidad

Se efectúa considerando las variaciones que ocasionan incrementos de los costos o disminución de los ingresos como.

- ✓ Cuando el coeficiente resultante es mayor que la unidad, el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente resultante es igual a la unidad, el proyecto no corre riesgos.
- ✓ Cuando el coeficiente es menor que la unidad, el proyecto no es sensible.

Cuadro Nro. 97 Análisis de Sensibilidad, Incrementos de Costos

SENSIBILIDAD CON el 9,43% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS								
Años	Costo Total Original	Costo Total Original +	Ingreso Original	Actualización				
				Flujo Neto	Factor Actualización	Valor Actual 1	Factor Actualización	Valor Actual 2
		9,43%			11,00%		12,00%	
0								
1	168.869,66	184.792,38	179.006,40	-5.785,98	0,9009009009	-5.212,59	0,8928571429	-5.166,05
2	178.904,66	195.773,59	197.152,51	1.378,92	0,8116224332	1.119,16	0,7971938776	1.099,27
3	185.201,66	202.664,33	216.389,73	13.725,40	0,7311913813	10.035,90	0,7117802478	9.769,47
4	191.729,76	209.807,96	236.773,71	26.965,75	0,6587309741	17.763,18	0,6355180784	17.137,22
5	198.497,44	217.213,77	258.362,72	41.148,95	0,5934513281	24.419,90	0,5674268557	23.349,02
					SUMAN	48.125,54		46.188,93
					INVERSIÓN	47.558,48		47.558,48
		9,43%			11,00%		12,00%	

SENSIBILIDAD DEL PROYECTO	
N. TIR	29,28%
TIR. PROYECTO	41,31%
DIFERENCIA DE TIR	12,03%
%VARIACION	29,13%
SENSIBILIDAD	0,99

$$\mathbf{NTIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt}\left(\frac{\mathbf{VAN\ Menor}}{\mathbf{VAN\ Menor} - \mathbf{VAN\ Mayor}}\right)$$

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

$$N\ TIR = 29{,}28\%$$

Análisis

La nueva Tasa Interna de Retorno es de 29,28 % quiere decir que la empresa resiste un 29,28% en el alza de los costes de la producción en los que va a incurrir la empresa.

Cuadro Nro. 98 Análisis de Sensibilidad, Disminución de Ingresos

Sensibilidad Con el 9,64% De Disminución en los Ingresos								
Años	Costo Total Original	Ingreso Original	Ingreso Original -	Actualización				
				Flujo Neto	Factor Actualización	Valor Actual 1	Factor Actualización	Valor Actual 2
			8,09%		11,00%		12,00%	
0								
1	168.869,66	179.006,40	164.519,39	-4.350,26	0,90090090	-3.919,16	0,89285714	-3.884,16
2	178.904,66	197.152,51	181.196,94	2.292,27	0,81162243	1.860,46	0,79719388	1.827,38
3	185.201,66	216.389,73	198.877,29	13.675,62	0,73119138	9.999,50	0,71178025	9.734,04
4	191.729,76	236.773,71	217.611,59	25.881,83	0,65873097	17.049,16	0,63551808	16.448,37
5	198.497,44	258.362,72	237.453,39	38.955,95	0,59345133	23.118,46	0,56742686	22.104,65
					SUMAN	48.108,43		46.230,28
					INVERSIÓN	47.558,48		47.558,48
						549,95		-1.328,20

SENSIBILIDAD DEL PROYECTO	
N. TIR	29,28%
TIR. PROYECTO	41,31%
DIFERENCIA DE TIR	12,03%
%VARIACION	29,12%
SENSIBILIDAD	0,99

$$\mathbf{NTIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt}\left(\frac{\mathbf{VAN\ Menor}}{\mathbf{VAN\ Menor} - \mathbf{VAN\ Mayor}}\right)$$

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

$$N\ TIR = 29{,}28\%$$

Análisis

La nueva tasa interna de retorno es de 29,28% es decir que la empresa resiste un 29,28% en la disminución de los ingresos de las ventas, si los ingresos llegan a bajar más que este porcentaje la empresa tendrá perdida.

g) DISCUSIÓN

A través de los resultados obtenidos en cada etapa del proyecto de inversión, se puede mencionar que en el estudio de mercado, se determinó la demanda existente por familias, de acuerdo a las encuestas aplicadas en al Cantón Catamayo de la provincia de Loja donde se va a realizar dicho proyecto, se pudo encuestar a 378 familias de las cuales el 98% nos mencionaron que están dispuestos a consumir nuestro producto.

Así también se logró obtener que la oferta existente en lo referente a la venta de pollo en el Cantón equivale a 188.790,40 libras al año. Para la determinación de la demanda insatisfecha se la obtuvo tomando en cuenta la diferencia entre la demanda y oferta, así como también basándose en las cuatro P y de esta manera realizar un plan de comercialización analizando como es; producto, plaza, precio y publicidad que será el punto principal que se ofrecerá.

En cuanto al estudio técnico se pudo encontrar un lugar estratégico para poder iniciar el proyecto, el mismo que va a estar situado en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja, Parroquia el Tambo, barrio las Aradas, cabe rescatar que por las normas dispuestas por el ministerio del ambiente debe ser alejado no cercano a familias, de esta manera se pudo verificar el lugar, estado y diseño del bien para que de esta forma tenga el espacio suficiente para poner en marcha dicha inversión.

En lo que concierne al estudio administrativo y legal, se pudo conocer cada uno de los requisitos que se necesitan, con el fin de poner en marcha el proyecto de inversión, evitando algún problema posteriormente. También se estableció un organigrama estructural, funcional y posicional lo cual nos va a poder mostrar como son los lugares y el cargo que van a ocupar cada trabajador que labore en la empresa, desde su máxima autoridad hasta los obreros encargados del cuidado y mantenimiento de las aves.

Y por último lo relacionado al estudio financiero se logró determinar las inversiones cuyo valor es de $47.558,48 dólares, así como también se identificó los activos fijos y variables del proyecto, de igual forma se pudo realizar los cálculos de siguientes indicadores como son:

Valor Actual Neto (VAN) con un valor de $62.812,31. Tasa Interna De Retorno (TIR) con una tasa de 41,31%, Relación Costo Beneficio (RC/B) con un $1,17 dólares, el periodo de recuperación, se recobrara la inversión a los 1 año, 4 meses con 27 días, en la sensibilidad de costos resiste un 29,28% en el alza de costos en los que pueda incurrir la empresa, y la sensibilidad de ingresos, resiste un 29,28% en la disminución de ingresos de las ventas.

El financiamiento del proyecto de inversión se la realizara mediante la aportación de los cuatros socios los mismos que invertirán con la suma total de la inversión.

De esta manera se finiquitó, que la empresa avícola San José, está enfocada al éxito, lo cual se lo debe aprovechar al máximo con mano de obra calificada, buena atención y productos de calidad llegando así a cada uno de los hogares y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, ya que es favorable y beneficioso para el desarrollo del cantón y de esta manera incentivar el entorno empresarial, llegando hacer una gran competencia para otras empresas y tener un puesto dentro del mercado.

h) CONCLUSIONES

- ✓ Mediante las encuestas realizadas a 378 familias el 2% nos dijeron que no consumirían y un 98% que equivalen a 371 familias nos señalaron que estarían dispuestos a consumir nuestro producto mediante el cual estos serán los posibles demandantes.
- ✓ Dentro del estudio técnico, se pudo determinar que el Cantón Catamayo Parroquia el Tambo Barrio las Aradas es un lugar que cuenta con todas las características para la crianza de aves de corral.
- ✓ En el estudio administrativo legal se pudo efectuar un organigrama estructural, funcional y posicional, en el que consta la Junta General de socios y todo el personal que laborara en la empresa.
- ✓ De la misma manera se pudo determinar y enfocar parámetros como misión, visión, objetivos generales, objetivos específicos y políticas establecidas en la empresa.
- ✓ Y por último dentro del desarrollo del estudio financiero se obtuvo resultados viables, siendo factible la creación de una empresa avícola.

i) RECOMENDACIONES

Una vez concluido con el presente proyecto es conveniente efectuar las siguientes recomendaciones.

- ✓ Aprovechar la estabilidad económica en la que se encuentra nuestro país, construyendo una empresa avícola que cubra en cierto porcentaje la demanda insatisfecha de las familias del Cantón Catamayo de la provincia de Loja, generando un producto de buena calidad.
- ✓ Se recomienda contratar personal con experiencia, apto e idóneo con gran desenvolvimiento, que aporten conocimientos para el proceso productivo así como también llegar a tener un bien propio para la comodidad de la empresa.
- ✓ Una recomendación muy importante es mantener al día a cada trabajador que labore en la empresa capacitándolos en cuanto a las normas económico financieras, seguridad, higiene, crianza y levante de los pollos de engorde, también ir mejorando la tecnología, sin olvidarnos que el recurso humano es un pilar fundamental para para el crecimiento y desarrollo tanto económico, humano y social.
- ✓ Realizar de manera periódica estudios de mercados que determinen los gastos, preferencias e ir mejorando la calidad del producto evitando así la disminución en las ventas y mantener de forma constante los medios de comunicación siendo alternativas para el consumo y competencia con otras empresas.

- ✓ Después de haber concluido con la finalización del proyecto se puede decir que el sector avícola ofrece enormes oportunidades de desarrollo para las pequeñas y grandes empresas que deseen emprender en un nuevo negocio ya que el estado financia a los pequeños productores.

j) BIBLIOGRAFIA

- **Arredondo,** D. (2013). Ingenieria del Proyecto.
- **Baca**. U.G. (2010). *Evaluación de Proyectos, Mexico D.F,.* Mc. Graw Hill.
- **Catamayo**. (2012-2022). *Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo*. Obtenido de http://es.slideshare.net/gobiernodecatamayo/pdyot-catamayo-20122014
- **Catamayo.** (2015-2022). *Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo*. Obtenido de http://es.slideshare.net/gobiernodecatamayo/pdyot-catamayo-20122014
- **Chain,** N. S. (2011). Proyevto de Inversión Formulación y Evaluación . Santiago de Chile.
- **Chiavenato,** I. (2011). Planeación Estrategica. Mexico: McGraw-hill. 2da Edición.
- **CONAVE.** (2015). Obtenido de http://conave.org/
- **Cordoba Padilla**, M. (2011). *Formulacion y evaluacion de proyecto.* (Y. Madero, Ed.) D.F., Mexico: Ecoe Ediciones .
- **Edwin**, P. (24 de 09 de 2013). *Estudio Administrativo Legal*. Obtenido de Master Finanzas - IE:

http://www.trabajo.com.mx/estudio_administrativo_y_estrategia_de_produccion.htm

- ✓ **EXPLORED**. (04 de Junio de 2009). Obtenido de http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/la-produccion-avicola-alimenta-a-todo-el-ecuador-351678.html
- ✓ **Gabriel,** B. U. (2010). *Evaluación de Proyectos.* México: McGraw-hill.
- ✓ **Inec.** (2010). *poblacion del canton catamayo*. Obtenido de www.inec.gov.ec
- ✓ **Jáuregui.** (2001). *Estudio de precios:*. Obtenido de http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/no13/precios.htm.
- ✓ **José,** G. (2006). Evaluación y Fijación de Precios en el Mercado. colombia: editorial Harris.
- ✓ **Kotler**, P. (2009). Marketing y mercadotecnia. México: Prentice Hall.
- ✓ **Manuel,** P. M. (2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.* Loja.
- ✓ **Nassir.** S.C. (2007). Proyecto de Inversión, Formulación y Evaluación, México, Pearson.
- ✓ **Pimentel**, E. (2008). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inverción.

- **Sachez**. (2006). *Monografia.* Loja-Ecuador: Ed. Cdict. Obtenido de Tópico Especiiales sobre Evaluacion de Proyectos de Inversión.
- **Saul,** C. (26 de 09 de 2013). *Proyectos de Inversión*. Obtenido de http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/inversion-financiamiento
- **Universidad Internacional del Ecuador**. (2013). Obtenido de http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/603/1/T-UIDE-0553.pdf
- **Vazquez Lola**, G. N. (2006). Ecuador.

k) ANEXOS

Anexo Nro. 1
Encuesta de la demanda

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

ENCUESTA

Como estudiante del 10mo módulo "C" de la carrera de ingeniería en Banca y Finanzas del Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja solicito a usted, llenar esta encuesta o información necesaria para conocer la viabilidad del **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"** es cual es de vital importancia para poder optar por el título de Ingeniera en Banca y Finanzas.

Para lo cual se solicita que sea llenada con responsabilidad.

1. **¿En su familia, consume pollo?**

- Si ( )
- No ( )

2. ¿Señale su ingreso económico?

- 100-200 ( )
- 201-300 ( )
- 301-400 ( )
- 401-500 ( )
- Otros ( )
- Cuales……..

3. ¿En qué lugar reside actualmente?

- Catamayo ( )
- El Tambo ( )
- Guayquichuma ( )
- San Pedro de la Bendita ( )
- Zambí ( )
- Otros……
- Cuales……..

4. Con que frecuencia usted Consume pollo.

- 1 vez a la semana ( )
- 2 a 3 veces a la semana ( )
- 4 a 5 veces en el mes ( )
- Otros ( )
- Cuales……..

5. ¿Qué cantidad de pollo consume semanalmente en su familia?

- 2 libras ( )
- 3 libras ( )
- 4 libras ( )

Otros…….

6. ¿En qué lugar adquiere este producto?

- Tiendas ( )
- Mercados ( )
- Supermercados ( )
- Distribuidoras ( )
- Otros ( )
- Cuáles.....

7. ¿Qué tipo de pollos consume?

- Criollos ( )
- Cubanos ( )
- Finqueros ( )
- Otros ( )
- cuales……

8. ¿Qué precio paga actualmente por cada libra de pollo?

- 1,20 - 1,25 ( )
- 1,30 - 1,35 ( )

Otros……

9. ¿Está de acuerdo con el precio que paga?

- Si ( )
- No ( )
- Porque……..

10. Estaría de acuerdo que se implemente una empresa para la crianza de pollos en el cantón Catamayo.

- Si ( )
- No ( )
- Porque……..

11. ¿Si se implementaría una empresa de pollos estaría dispuesto a consumir nuestro producto?

- Si ( )
- No ( )
- Porque……..

12. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir, por la compra del producto?

- Producto adicional ( )
- Bonos ( )
- Descuentos ( )

Otros…….

13. ¿Al momento de comprar el pollo como le gustaría adquirir este producto?

- Despresado ( )
- Entero ( )
- Aliñado ( )
- Fileteado ( )
- Todas las Opciones ( )

14. ¿Cuál cree usted que sería el medio más adecuado para da a conocer nuestro producto?

➢ Prensa escrita ( )	La Hora ( ) Crónica ( ) El comercio ( )	Día ( ) Tarde ( ) Noche ( )
➢ Radio ( )	Semillas de amor ( ) Wg milenio ( ) boqueron ( )	Día ( ) Tarde ( ) Noche ( )
➢ Televisión ( )	Ecotel tv. ( ) U.V televisión ( ) R.T.S ( )	Día ( ) Tarde ( ) Noche ( )
➢ Internet ( )	Facebook ( ) Twitter ( ) Google ( )	Día ( ) Tarde ( ) Noche ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo Nro. 2
Número De Bujías Por Bombillo Incandescente.

Vatios (wats)	Bujías
15	60
25	110
40	215
60	405
75	800

Anexo Nro. 3
Peso corporal y consumo de alimento durante el desarrollo de aves

Tiempo	Peso Corporal en gramos(g)	Consumo g/día	Consumo acumulado/ave
0-1	---	12	84
1-2	---	25	259
2-3	---	30	469
3-4	295	32	693
4-5	380	35	938
5-6	470	40	1.218
6-7	555	45	1.533
7-8	640	48	1.869
8-9	725	52	2.233
9-10	810	55	2.618
10-11	895	58	3.024
11-12	980	62	3.458
12-13	1.065	66	3.920
13-14	1.150	70	4.410
14-15	1.240	72	4.914
15-16	1.335	75	5.439
16-17	1.430	80	5.999
17-18	1.525	85	6.594
18-19	1.620	90	7.224
19-20	1.720	95	7.889

Fuente: http://www.veterinaria.org/asociaciones/vet-uy/articulos/artic_avic/028/avic028.htm

Anexo Nro. 4

Algunos indicadores para la selección

Etapa de desarrollo	Etapa de producción
Aves bajas de peso	Coloración amarillenta en pico patas y ano
Aves tímidas	Crestas caídas y mal irrigadas
Aves mal desarrolladas	Espacio entre los huesos pélvicos menores a 2 cm.
Aves enfermas	Cloaca seca y redondeada

Fuente: http://www.veterinaria.org/asociaciones/vet-uy/articulos/artic_avic/028/avic028.htm

Anexo Nro. 5

Programa de vacunación

Edad	Vacuna	Vía de administración
1 día	Marek	Subcutánea (incubadora)
1 día	Bronquitis	Oral, Nasal, Aspersión
4 días	New Castle-NC(B-1)	Ocular u oral
5 días	Viruela aviar	En el ala
2 semanas	N.C. (La Sota)	Oral
3 semanas	Bronquitis	Oral, Nasal, Aspersión
3-4semanas	Gumboro	En el agua
4semanas	Viruela aviar	En el ala
4semanas	Gumboro	En el agua

Fuente: www.veterinaria

Anexo Nro.6
REGISTRO DE POLLOS DE ENGORDE

Nombre Administrador:	**Raza:**	**Incubadora:**
Granja:	**Fecha Finalización:**	
Ciudad:	**Nº pollos vendidos**	
Fecha iniciación:	**Peso total de lote Kgs.**	
Nº Inicial pollitos	**Consumo total de lote Kgs.**	
Peso Inicial promedio por pollo gr.	**Período de engorde días**	

time	MORTALIDAD							TOTAL SEMANA		ACUMULADO		SALDO AVES
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Mortalidad	%	Mortalidad	%	
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												

MOVIMIENTO DIARIO DE BULTO DE ALIMENTO EN BODEGA															Saldos por semana		Acumulado	
Tim.	LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SÁBADO		DOMINGO					
	R	G	R	G	R	G	R	G	R	G	R	G	R	G	R	G	R	G
1																		
2																		
3																		
4																		
5																		
6																		
7																		
8																		
9																		

[R = Recibidos] [G = Gastados]

ETAPA DE LEVANTE													
SEMANAS	BULTOS CONSUMIDOS POR DIA						TOTAL EMANA BULTOS	CONSUMO SEMANAL AVE (Grs.)	TOTAL ACUMULADO BULTOS	ACUMULADO AVE (Grs.)			Conversión
											M	H	
1													
2													
3													
4													

SEMANAS	BULTOS CONSUMIDOS POR DIA						TOTAL SEMANA BULTOS	CONSUMO SEMANAL AVE (Grs.)	TOTAL ACUMULADO BULTOS	ACUMULADO AVE (Grs.)			CONVER
											M	H	
5													
6													
7													
8													
9													

Fuente: http://es.slideshare.net/72175883/pollo-de-engorde-proceso

Anexo Nro. 7
Bien a arrendar

Anexo Nro.8
Parte interna del galpón

Anexo Nro. 9
Entrada a la empresa

Anexo Nro.10
Medio de transporte Camión pequeño Hyundai H100 TRUCK

Fuente: http://guayaquil.olx.com.ec/camion-daihatsu-delta-iid-817086659

Anexo Nro. 13

CREDICENTRO

Cliente: Verónica Patricia Japón.	**PROFORMA**
Dirección: Av. Eugenio Espejo y Paraguay	**Ciudad:** Loja
RUC: 1105173288	**Teléfono:** 0990149871

CANT.	DESCRIPCIÒN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	escritorios	190,00	760,00
4	Sillas para escritorio	70,00	280,00
4	anaqueles	130,00	520,00
2	estantes	140,00	280,00
1	Mesa de centro de vidrio para revistas.	60,00	60,00
5	Sillas para espera	25,00	125,00

SON: Dos mil doscientos sesenta y ocho con 00/100 cent. **US. DOLARES.**	**SUB. TOTAL**	2025,00
	DESCUENTO	
	IVA 12%	243,00
Firma Autorizada Dr. Azuay Entre Avenida y Sucre	**Recibí Conforme** RUC. 1900654573	**TOTAL US. $** **2268,00**

CREDICENTRO
RUC. 1900654573001
Marily Lissette Aguirre Cueda
LOJA

Anexo Nro. 14

REPRESENTACIONES AGROPECUARIAS REAGRO

REAGRO

Sanidad, Nutrición y Manejo Total Agropecuario

Dr. Lituma Añazco Manrique René M.V.Z.

DIRECCION: Manuel Agustin Aguirre sn y Azuay y Miguel Riofrío • TELEFAX: 2581 072 • CEL: 0997007372 • Email: renelituma@hotmail.com • LOJA - ECUADOR

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

PROFORMA
R.U.C.: 1102662291001
Nº 000000667

Señor (es) Verónica Patricia Japon Japon

Dirección: : Av. Eugenio Espejo y Paraguay

RUC/CI: 1105173288

Fecha de Emisión: 07-07-2015

Fecha de Vencimiento: Contado

Vendedor: R.L

Guía de Remisión: .

Cantidad	DESCRIPCION	P. Unitario	Valor de Venta
25	Comederos x 18 Kg	14.77	369.25
23	Comederos para pollo BB	3.50	87.50
6	Criadoras capacidad 175 a 200	95.00	570.00
10	Bebederos Automáticos	21.15	211.50
20	Bebederos x 5 Litros	8.66	173.20
20	Bandejas 60x40 x 13 Altura.	15.00	300.00
4	Termometros de Max y Min.	14.00	56.00
1	Bomba Estacionario de 6 HP	450.00	450.00
1	Bascula Balanza. Digital	160.00	160.00
4	Flameadores a Gas.	26.00	104.00
1	Cortina 50cm x 100 mt.	150.00	150.00
3	Rostrillos	15.00	45.00
30	Focos	9.00	270.00
1	Stress lyte plos x litro	24.00	24.00
1	Vitamino E + Selenio.	41.00	41.00.

Nros.: 000601 al 000700

Valor IVA 12 %	
Valor IVA 0 %	3011.45.
Subtotal	3.011.45.
Descuento	
IVA 12 %	
OTROS	
TOTAL	3.011.45.

"REAGRO" RUC: 1102662291001 Dr. José Lituma Añasco AZUAY

FIRMA CLIENTE

FIRMA AUTORIZADA

Anexo Nro. 15

REPRESENTACIONES AGROPECUARIAS REAGRO

REAGRO

Sanidad, Nutrición y Manejo Total Agropecuario

Dr. Lituma Añazco Manrique René M.V.Z.

DIRECCION: Manuel Agustin Aguirre sn y Azuay y Miguel Riofrío

TELEFAX: 2581 072 • CEL: 0997007372

• Email: renelituma@hotmail.com • LOJA - ECUADOR

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

PROFORMA

R.U.C.: 1102662291001

001-001- Nº 000000668

Señor (es) Veronica Patricia Supan Supan

Dirección: : Av. Eugenio Espejo y Paraguay

RUC/CI: 1105173288

Fecha de Emisión: 07 - 07 - 2015

Fecha de Vencimiento: Contado

Vendedor: R.L.

Guía de Remisión: .

Cantidad	DESCRIPCION	P. Unitario	Valor de Venta
1	Avigodex	16.00	16.00
1	* Guantes latex x 100 und.	12.50	12.50

mis.: 000601 al 000700

Valor IVA 12 %	12.50
Valor IVA 0 %	16.00
Subtotal	28.50
Descuento	
IVA 12 %	1.50
OTROS	
TOTAL	30.00

FIRMA CLIENTE

FIRMA AUTORIZADA

Anexo Nro. 16

Cliente:
JAPON JAPON VERONICA PATRICIA
1105173288
AV. EUGENIO ESPEJO BARRIO CHONTA CRUZ
Fono 0985243709
Fax
Fecha Cotizacion: 13/06/2015

PROFORMA N° 811

Vendedor: BYRON GONZALO MACAS

master pc
en movimiento

Cant.	Codigo	Descripción	CPVP.	P.U.	Total
1	000000000952	IMPRESORA EPSON MATRICIAL LX-350 9 AGUJAS	259.97	259.9732	259.9732
1	000000001973	PORTATIL CEL ACER ES1-411-C5VP N2840/4GB RAM/HDD 500/14 PULLINUX	427.79	427.7946	427.7946
4	000000006277	TELEFONO PANASONIC KX-TG4012 2X1	76.23	76.2321	304.9284
1	000000000674	SCANER CANON LIDE 210	107.40	107.4017	107.4017
2	000000006396	PROCESADOR INTEL DUAL CORE G620 2,6GHZ/3MB CACHE SOCK 1155	530.00	530.0000	1,060.0000
2	000000001595	MOTHER ASUS H61 M-K SOCK 1155 DDR3-1333 SOPORT I3/I5/I7 MINI PCI/PS2/USB/VGA/BULK	0.00	0.0000	0.0000
2	000000006825	MEMORIA 8GB CORSAIR 1333 MHZ/DDR3	0.00	0.0000	0.0000
2	000000001798	DISCO 1TB HITACHI 7200RPM	0.00	0.0000	0.0000
2	000000006026	CASE ALTEK 6801 CORE I3	0.00	0.0000	0.0000
2	000000003032	UNIDAD DVD WRITER LG NEGROS SATA	0.00	0.0000	0.0000
2	000000005940	LECTOR DE MEMORIAS EXTERNO UNIVERSAL HI SPEED	0.00	0.0000	0.0000
2	000000003915	MONITOR 20 SAMSUNG LCD PLANO 2033/SN	0.00	0.0000	0.0000
2	000000003353	REGULADOR DE VOLTAJE FORZA 1200VA 600W AVR FVR-1211	0.00	0.0000	0.0000

Master PC
MATRIZ
SUCURSAL # 1

Subtotal $	2,160.10
Descuentos $	0.00
Subtotal Neto $	2,160.10
Subtotal IVA 0%	0.00
Subtotal IVA 12%	2,160.09
IVA 12%	259.21
Recargo $	0.00
TOTAL USD$	2,419.31

PRINCIPAL : AZUAY 1257 Y OLMEDO FONO:3701670 /3700520
SUCURSAL1 : AV MANUE AGUSTIN AGUIRRE Y COLON 2560292
SUCURSAL2 : AV GRAN COLOMBIA Y ANCON 2575819
SUCURSAL3 : MIGUEL RIOFRIO Y BOLIVAR FONO:560783/
SUCURSAL3-ZAMORA: SEVILLA DE ORO Y 24 DE MAYO

MATRIZ: Loja, Azuay entre Bernardo Valdivieso y Olmedo. Fono (593)072562-950 / (593)085110923. masterpc@masterpc.com.ec
CONCESIONARIO: Zamora, Sevilla de Oro y 24 de Mayo. Fono: 2606387/ 090988502. masterpczamora@masterpc.com.ec
CONCESIONARIO: Loja, Av. Manuel Agustin Aguirre y Colón. Fono: 2560292/ 088023030. byronm@masterpc.com.ec
CONCESIONARIO: Loja, Av. Gran Colombia y Ancón. Fono: 2575819/ 096978442. guillermoluisg@masterpc.com.ec
CONCESIONARIO: Catamayo, Av. Eugenio Espejo y Av. Catamayo Fono: 2678649. masterpc-catamayo@masterpc.com.ec
www.masterpc.com.ec

Anexo Nro. 17

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA.

LIMPIEZA, MANTENIMIENTO, PINTURA, PLOMERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ALBAÑILERÍA, CERRAJERÍA, CARPINTERÍA, JARDINERÍA, INSUMOS, MAQUINARIA Y MUDANZA.

DIRECCIÓN: 18 de Noviembre 11-78 entre Mercadillo y Azuay
TELFS.: 2588988 / 0993500634 / 0986780599 • Loja - Ecuador
E-MAIL: multiserviciosalencialtda@hotmail.com

R.U.C. 1191719820001
PROFORMA
Nº 000001545

SR. (ES): Verónica Patricia Japón

R.U.C./C.I.: 1103255376 TELF.:

FECHA DE EMISIÓN: DIA 10 MES 07 AÑO 2015

DIREC.: Colinas Lojanas

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Detergentes 5Kg	12,68	25,36
1	Desinfectante galón	4,24	4,24
1	Escoba TR	2,46	2,46
1	Trapeador rectangular	3,21	3,21
1	Recogedor rectangular	1,34	1,34

IMPRENTA ORTIZ \ 2589452 - Emisión: 1401 - 1600 • FECHA: 06/2014

SUB TOTAL 12%	36,61
SUB TOTAL 0%	—
DESCUENTO	—
SUB TOTAL $	36,61
I.V.A. 12%	4,39
VALOR TOTAL $	41,00

FIRMA AUTORIZADA

Anexo Nro. 18

CLIENTE: Verónica Patricio Japón J.	PROFORMA
DIRECCION: Av. Eugenio Espejo y Parag.	CIUDAD:
R.U.C. / C.I. 1105173288 — FECHA: 2-07-2015	TELEFONO:

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
5	Resmas papel A4	3.60	18.00
2	Calculadoras	7.1429	14.29
3	Grapadoras	2.6785	8.04
4	Perforadoras	2.9017	11.61
25	Carpetas	0.2232	5.58
25	Separadores	1.0267	25.67
1	Caja clips	0.36	0.36
2	Tijeras	1.07	2.14
1	Caja lapices x12	2.23	2.23
24	Caja esferos fino	0.2946	7.07
2	Conectores	0.6696	1.34
5	Bloc de Facturas	0.8036	4.02
		IVA 0%	18.00
		SUB TOTAL	100.35
		DESCUENTO	
		I.V.A 12 %	9.88
		TOTAL US. $	110.23

Registro Unico de Contribuyentes
1102455720001
PAPELERIA
"LAS AMAZONAS"
Calle. Mercadillo 13-69 entre Bolivar
y Bernardo Valdiviezo Loja-Ecuador

SON: ciento diez con 23/100 US. DOLARES

Firma Autorizada

Recíbi Conforme

Anexo Nro. 19

artefacta
facilita tu vida

Rocafuerte N, -15-15 y 18 de Noviembre.

Teléfonos: (07) 2962-275

Email: tienda711@artefacta.com.ec

CLIENTE: Verónica Japón

DIRECCIÓN: San José

PROFORMA

DETALLE	CANTIDAD	V.UNITARIO	V. TOTAL
Sumadora	1	98,00	98,00
TV plasma	1	1.130,00	1.130,00
Teléfono	1	400,00	400,00
		Sub. Total:	1.628,00
		12% IVA:	195,36
		VALOR TOTAL $:	1.823,36

.....

Yandri Ontaneda J.

SERVICIO AL CLIENTE

ARTEFACTA
RUC. 1793895546001
LOJA 3 EMISOR 727
Teléfono: 07-2561106
Dir. 10 de Agosto 14-35
entre Bolívar y Sucre.

Anexo Nro. 20
REGLAMENTO DE CONTROL DE LA INSTALACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS GRANJAS AVÍCOLAS

CAPÍTULO I
DE LAS DEFINICIONES

Art.1.- Para los fines de aplicación del presente Reglamento se adoptan las siguientes definiciones, utilizadas regularmente en la producción avícola:

Autoridad Competente

Designa los Servicios Veterinarios que tienen la responsabilidad de aplicar o supervisar la aplicación de las medidas zoosanitarias y otras normas recomendadas en el Código Terrestre de la OIE y la competencia necesaria para ello. En el caso del Ecuador el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA.

CAPITULO II
DE LA CLASIFICACIÓN DE LAS GRANJAS

Art. 2.- Las granjas avícolas serán de cuatro tipos: Progenitoras del Capítulo III. Numeral 3

a) Granja de reproducción para producción de huevos fértiles destinados a la incubación artificial;
b) Granja para la producción comercial de huevos para consumo humano;
c) Granja para la producción comercial de pollos de engorde; y,
d) Granjas de otras especies aviares: pavos, patos, gansos, codornices, etc.

CAPITULO III
DEL REGISTRO DE LAS GRANJAS

Art. 3.- Los establecimientos dedicados a la producción y explotación de aves están obligados a obtener el registro bianual correspondiente de acuerdo a las siguientes normas:

a) La solicitud será presentada por el interesado en la Coordinación Provincial u Oficina Local del SESA si la hubiere, correspondiente al lugar donde esté instalada la granja avícola;

b) Para la inscripción de los nuevos planteles avícolas que se deseen instalar, los interesados presentarán la indicada solicitud con la siguiente información:

1. Provincia, ciudad, cantón, sitio de ubicación de la granja.
2. Distancia a la granja avícola más cercana.
3. Finalidad de la granja avícola (progenitoras), reproductoras, comerciales de postura o de engorde; para patos, etc.
4. Número de galpones y sus dimensiones.
5. Razas o linajes utilizados.
6. Nombre del médico veterinario que asesora técnicamente, número de matrícula y colegio profesional al que pertenece;

El Coordinador Provincial del SESA en el término máximo de dos días, si no hubiese un funcionario cantonal de la institución, designará al personal técnico que inspeccione el lugar y emita el informe sobre la instalación y cumplimiento de los requisitos constantes en este reglamento; y,

Si el informe fuese favorable, el Coordinador Provincial respectivo autorizará el funcionamiento del plantel avícola y emitirá el registro correspondiente con copia de este documento al funcionario local del

SESA, si existe en la jurisdicción cantonal en la que se ubica la explotación avícola., y al funcionario responsable del Programa Avícola en Planta Central.

CAPÍTULO IV
DE LAS INSTALACIONES

Art. 4.- Las explotaciones avícolas deben estar localizadas en lugares protegidos de inundaciones y lo más alejado posible de plantas de Faenamiento, basureros y carreteras principales, zonas pantanosas, lagos y humedales a los que llegan masivamente aves silvestres y migratorias y deben estar aisladas de posibles fuentes de contaminación industrial y libres de emanaciones como humo de fábricas, polvo de canteras, hornos industriales, fábricas de gas, plantas de tratamiento de desechos.

Art. 5.- El edificio - gallinero donde vivirán habitualmente las aves, debe reunir las condiciones específicas que faciliten el lavado, desinfección, desinfestación e higiene total del galpón, con el fin de prevenir enfermedades. Estas condiciones son:

a) Para pollos: galpón con piso de cemento, paredes de ladrillo o bloque de cemento y malla de alambre solamente, cubiertas de teja, zinc, eternit o materiales propios de la zona.

Los pilares o demás soportes pueden ser de cemento, hierro o madera;

b) Para pollitos de reposición: galpón de las mismas características del anterior;

c) Para ponedoras comerciales: Producción en piso: se diseñarán galpones de acuerdo a las características técnicas de cada una de las áreas ecológicas del país y las necesidades del productor.

d) Si son explotadas en jaulas: el piso para las mismas será de tierra y los pasillos adyacentes encementados; las paredes laterales proporcionarán ventilación superior e inferior con protección dirigida a las baterías de jaulas, las que serán de alambre galvanizado, equipadas con ponederos, comederos y bebederos adecuados; y,

e) Para aves progenitoras y reproductoras: galpón de las mismas características de las del literal anterior.

Art. 6.- El Plantel debe contar con instalaciones sanitarias y zonas separadas y definidas para la administración, producción y desinfección de vehículos.

Art. 7.- La granja debe estar protegida con una valla, cerramiento o alambrado de al menos 2m. de altura cercando todo el establecimiento, a fin de prevenir el ingreso de personas, animales y vehículos ajenos a la explotación. Ninguna sección dentro del plantel deberá tener comunicación con lugares destinados a vivienda.
El área de estacionamiento para vehículos de visitantes debe estar localizado fuera del cerco perimetral de las explotaciones.

CAPITULO V
DEL AISLAMIENTO

Art. 8.- Para satisfacer las necesidades estrictamente sanitarias, se establece un aislamiento de granja y de galpón de acuerdo a las siguientes especificaciones:

a. Las granjas comerciales de cualquier finalidad de producción deben estar alejadas por lo menos 3 km de los centros poblados y de acuerdo a las ordenanzas municipales vigentes;

b. Entre dos granjas avícolas de ponedoras de huevos comerciales, debe existir una distancia mínima de 3 km. Entre galpones de una misma granja, 20 m de distancia mínima;

c. Entre una granja de pollos de carne y una de pollitas de reposición debe existir una distancia mínima de 5 km y entre galpón y galpón de aves de esta clase en una misma granja: la distancia mínima de 20 m;

d. Entre una granja de ponedoras comerciales y una de pollitas de reposición, debe existir un espacio mínimo de 5 km y entre galpón y galpón de pollitas de reposición 20 m de distancia mínima;

e. Entre dos granjas de pollos de engorde carne, debe existir la distancia mínima de 4 km; y,

f. Entre una granja de progenitoras, reproductoras, ponedoras comerciales, pollos de engorde y otras granjas avícolas de diferente especie como pavos, patos codornices, avestruces, etc, debe existir una distancia mínima de 5 km. y entre galpón y galpón de una misma granja, una distancia mínima de 20 m.

CAPÍTULO VI
DEL PERSONAL DE LOS PLANTELES AVÍCOLAS.

Art. 9.- El personal de una explotación avícola debe recibir constante capacitación en normas de bioseguridad, higiene personal en el trabajo, higiene de los alimentos, cuidado adecuado de las aves en cada una de las etapas de producción, control de plagas, seguridad ocupacional , riesgos del trabajo y protección ambiental.

Art. 10.- El personal que aplique medicamentos de uso veterinario, así como agentes desinfectantes, sanitizantes y todos aquellos que operen equipamiento peligroso y complejo, deben estar capacitados para desarrollar dichas labores. Deberá dotarse al personal del equipo de protección y la indumentaria adecuada para las actividades que efectúe.

Art. 11.- El personal que labora en los planteles deberá contar con un Certificado Anual de Salud otorgado por un Centro o Subcentro del Ministerio de Salud Pública que garantice su buen estado físico para desenvolverse en este tipo de actividad.

Art. 12.- El personal de las granjas deberá tener facilidades de servicio médico permanente y contar con procedimientos periodicos para la prevención de zoonosis. Las granjas deberán contar con un botiquín dotado de equipo de primeros auxilios por cada 15 personas y cuya ubicación y disponibilidad no genere dificultad de acceso para quien lo necesite, ni represente riego para la bioseguridad de la granja.

Art. 13.- Según lo establecido en el Código de Trabajo, la explotación avícola deberá contar con un área destinada exclusivamente para comedor, la cual deberá estar alejada de los galpones y de las bodegas de almacenamiento, pero dentro del perímetro interno de la granja.

CAPÍTULO VII
DE LA SANIDAD ANIMAL

Art. 14.- Las explotaciones avícolas deberán contar con la asistencia técnica de un Médico Veterinario colegiado en el país. El Médico Veterinario deberá estar informado de la normativa sanitaria vigente, se encargará de su cumplimiento e informará de la ocurrencia de las enfermedades de notificación obligatoria definidas por la Autoridad Competente. Así mismo deberá establecer un programa sanitario para la explotación enfocado fundamentalmente a la prevención de las enfermedades de las aves de corral.

Art. 15.- El diagnóstico de las enfermedades que se presenten en la explotación, estará a cargo del Médico Veterinario del plantel que se encargará de efectuar las necropsias en un lugar específico para ello y bajo su criterio profesional, tomará y enviará las muestras que correspondan, para el diagnóstico confirmativo de laboratorio.

Art. 16.- La prescripción de fármacos, que deberán contar con el registro sanitario del SESA, será de exclusiva responsabilidad del Médico

Veterinario del plantel, quien deberá instruir al productor sobre los períodos de carencia, estipulados por el fabricante, para evitar residuos de fármacos en carne de aves, huevos y sus subproductos. El Médico Veterinario establecerá los procedimientos para el almacenamiento de fármacos y biológicos, manejo de recipientes vacíos de medicamentos, jeringas, agujas y residuos de fármacos.

Art. 17.- Las aves muertas deben ser recolectadas diariamente de los galpones, colocadas en un recipiente cerrado y destinadas para su eliminación a través de biodigestores o compostaje, localizados lo más alejado posible de la explotación.

Art. 18.- Luego de cada período productivo de las aves, se procederá a retirar las camas y otros residuos, para posteriormente efectuar la limpieza, desinfección y desratización de los galpones. Una vez que se hayan cumplido estas acciones, se iniciará un vacío sanitario efectivo de por lo menos 15 días. La explotación podrá ser sometida a un período de cuarentena que puede ser mayor al del vacío sanitario, en caso de haberse presentado una enfermedad infecciosa aguda, si la evaluación epidemiológica así lo determina.

Art. 19.- Si se presentan enfermedades exóticas que constituyan un peligro y representen riesgo para la salud pública o para la población avícola, la explotación o explotaciones afectadas deberán cumplir exactamente con las medidas sanitarias dispuestas por la Autoridad Competente.

CAPITULO VIII
DEL BIENESTAR ANIMAL

Art. 20.- Las granjas avícolas deberán incorporar los siguientes principios básicos de bienestar animal a fin de evitar en lo posible condiciones de estrés que pueden repercutir en los rendimientos productivos de las aves:

a. Las aves deben tener una dieta adecuada a sus necesidades y la cantidad de agua fresca suficiente. Por ningún motivo deben pasar hambre o sed de manera innecesaria.

b. Las aves deben estar en instalaciones iluminadas apropiadamente y construidas, equipadas y mantenidas a fin de evitar el estrés, dolor o daño de los animales.

c. Las aves deben poder expresar su comportamiento normal, contar con espacio suficiente, ser manejadas por personal con entrenamiento para su alimentación, suministro de agua, control de ventilación y temperatura y realización de las prácticas de manejo habituales en las granjas.

d. Deben evitarse en lo posible situaciones que provoquen estrés o miedo de los animales.

CAPITULO IX
DEL SUMINISTRO DE AGUA Y ALIMENTOS

Art. 21.- El agua para las aves deberá cumplir con los requisitos físicos, químicos y microbiológicos que establece la Norma INEN 1108 para agua potable. Las granjas avícolas deberán realizar al menos cada año análisis microbiológicos y fisicoquímicos del agua, en laboratorios autorizados por el SESA.

El agua en los bebederos mantendrá de 1 a 3 ppm de cloro residual y un pH entre 6 y 7.

Art. 22.- Los alimentos medicados y sus fabricantes, de acuerdo con la normativa vigente, deberán estar registrados en el SESA y elaborados según el Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura, cuyas disposiciones deberán ser observadas aún si el alimento es producido en el mismo plantel avícola.

CAPÍTULO IX
DE LA PROTECCIÓN AMBIENTAL

Art. 23.- Las explotaciones avícolas deberán contar con un Plan de Manejo Ambiental, que incluya, el manejo y empleo de la gallinaza, el manejo y disposición de residuos, la prevención y el control de olores que se generan en el proceso productivo y el manejo de residuos líquidos.

Art. 24.- Las explotaciones avícolas deberán contar con procedimientos de manejo de su gallinaza que puede ser tratada en la misma unidad productiva o en una procesadora externa. Si la gallinaza va a ser procesada fuera de la granja avícola debe ser previamente sanitizada a través de un tratamiento que asegure la eliminación de agentes patógenos y evite el crecimiento de insectos. Este tratamiento debe ser realizado en un plazo no mayor a treinta días en el caso de aves de jaula y si son aves de piso, 30 días después de la finalización del ciclo productivo.

Para el acopio de la gallinaza en los puntos de uso, se deberá considerar: la impermeabilidad del suelo, las líneas de drenaje, la pendiente del terreno y una distancia no menor a 20 m. de cursos de agua. Si el acopio de la gallinaza sobrepasa más de 9 días se la tratará con larvicidas e insecticidas. El traslado de gallinaza procesada para uso agrícola deberá realizarse previo secado y desinfección y su transporte debe efectuarse en vehículos con carrocerías selladas en los fondos y costados y cubiertos con una carpa impermeable.

La gallinaza una vez tratada debe ser recogida en fundas.

Art. 25.- El manejo y eliminación de residuos o desechos de fármacos y biológicos, recipientes, agujas y jeringuillas deben efectuarse de acuerdo a la Ley de Gestión Ambiental y no deben ser mezclados con la basura normal.

La disposición final de la basura debe hacerse en lugares aprobados por las autoridades competentes y con apego a las Ordenanzas Municipales.

Art. 26.- Cuando las explotaciones avícolas afecten a sectores poblados con olores generados en el proceso productivo, se formarán cortinas vegetales con árboles o arbustos aromáticos, para disminuir la emisión de olores.

La emisión de amoniaco (mg/L) no debe superar los siguientes límites:

- En el interior de los galpones menor o igual a 25
- En el núcleo poblacional más cercano menor o igual a 10
- En el sitio de tratamiento de gallinaza menor o igual a 40

Art. 27.- En función de Plan de Manejo Ambiental y en la medida en que se generen residuos líquidos, las granjas avícolas deben implantar sistemas de ingeniería sanitaria y ambiental para el manejo de tales residuos a fin de evitar la contaminación de las aguas superficiales y subterráneas.

CAPITULO X
DE LAS GRANJAS DE REPRODUCCIÓN

Art. 28.- Los galpones y las instalaciones como bodegas, sitios de almacenamiento y clasificación de huevos, oficinas de administración, etc., deberán reunir las siguientes condiciones técnicas exigidas, a fin de asegurar un pie de cría y por ende una progenie libre de enfermedades y de la más alta viabilidad:

a. Deberán estar localizados fuera de los centros poblacionales, en cumplimiento de las ordenanzas municipales vigentes y con un aislamiento de 2 km en relación a otras granjas. La ubicación de las

granjas debe tomar en cuenta la dirección de los vientos dominantes a fin de facilitar la higiene y el control sanitario La explotación debe estar cercada por una malla de seguridad con una puerta para controlar la circulación y al acceso a la misma. A la entrada un cartel deberá indicar que no se puede ingresar sin autorización.

b. Las explotaciones de reproducción de aves de corral deberán dedicarse a la cría de una sola especie y adoptar el principio de la renovación total. Cada lote se tratará como una entidad separada.

c. La repoblación de las explotaciones se efectuará únicamente con lotes de aves en excelente estado sanitario, regularmente vigilados para salmonelosis y otros agentes patógenos aviares.

d. Las explotaciones de reproducción emplearán alimentos, previo el control de salmonelosis o alimentos que hayan sido sometidos a procedimientos de descontaminación de la salmonelosis.

e. Los planteles avícolas destinados a reproducción, deberán llevar un programa de control de Salmonellosis Aviar, Micoplasmosis, Hepatitis por Cuerpos de Inclusión y de prevención contra las enfermedades víricas e infectocontagiosas que fueren identificadas por los organismos oficiales, bajo el control y la supervisión de un médico veterinario colegiado.

f. Establecer en todas las granjas un sistema de lavado y desinfección general de vehículos, así mismo cada galpón tendrá un tapete sanitario o pediluvio con desinfectante a la entrada.

g. Es obligatoria la instalación de un servicio de batería de baño, para el personal de empleados y visitantes. Los propietarios proveerán de ropa de protección: overol, botas de caucho y gorra a sus técnicos, empleados y visitantes;

h. El aislamiento de galpón a galpón deberá ser como mínimo de 20 metros;

i. El aislamiento y las condiciones técnicas de los galpones, así como su ventilación estarán estrictamente regulados;

j. Los nidales deben ser construidos preferentemente de metal, con el fin de asegurar una mejor higiene para el huevo que se va a incubar;

k. Deben existir nidales suficientes (1 por cada 4 aves) para evitar la puesta de huevos en el suelo;

l. El local de almacenamiento y clasificación de huevos, deberá reunir las condiciones requeridas de higiene, ventilación y temperatura, con el fin de preservar los embriones en formación; y

m. Las demás disposiciones de este Reglamento para la instalación y funcionamiento de granjas avícolas.

CAPITULO XI
DE LA BIOSEGURIDAD

Art. 29.- Para el cumplimiento de las finalidades previstas en el presente reglamento, los avicultores deben cumplir con las siguientes disposiciones:

a. Las explotaciones avícolas deberán establecer un Programa de Bioseguridad que debe ser ampliamente difundido y puesto en práctica por el personal que labora en ellas y por las visitas al plantel.

b. La entrada de personas a galpones, estará limitada exclusivamente al personal que labora en ellos, al personal técnico y los funcionarios del SESA con función y previo el cumplimiento de las medidas de bioseguridad para el ingreso de personas y vehículos a la granja.

c. La ducha sanitaria previa, es obligatoria para todas las personas que ingresan a la granja. Quienes ingresen a una explotación avícola no deben haber tenido contacto con animales, especialmente aves, por lo menos durante los cinco días anteriores, ni haber ingresado a plantas de alimentos, plantas de incubación, plantas de faenamiento y plantas elaboradoras de productos alimenticios de origen animal. Adicionalmente a las duchas, deben instalarse pediluvios a la entrada de los galpones, así como lavamanos con jabón bactericida,

toallas de papel o secador de manos eléctrico. Los overoles y botas deben ser utilizados exclusivamente en las granjas.

d. La desinfección de vehículos, equipos, herramientas, utensilios y cualquier material que ingrese al plantel es obligatoria. La desinfección de vehículos se efectuará a través de un arco de desinfección o aspersión con bomba de mochila.

e. Se prohíbe la presencia de gallos de pelea, aves ornamentales y cualquier especie de animales, al interior de las granjas, a excepción de perros guardianes que estarán separados físicamente de los galpones. Esta prohibición se extiende al personal que labora en la explotación, que no debe mantener en sus casas aves domésticas o silvestres.

f. Los galpones se originarán con el eje longitudinal de Norte a Sur, o de acuerdo a la topografía y ecología de la zona;

g. La ventilación será la máxima posible de acuerdo a la zona, con el fin de desalojar el “aire viciado” que existe en todo gallinero poblado con aves;

h. No debe haber aguas estancadas ni depósitos de basura cerca o alrededor de los galpones;

i. Las granjas avícolas deberán establecer un programa para el control de roedores, moscas y otros insectos y plagas domésticas. Los plaguicidas a utilizar deberán estar registrados en el SESA y su aplicación deberá ser realizada por personal debidamente entrenado que monitoreará la ubicación de trampas y cebos de acuerdo al programa establecido.

CAPITULO XII
DE LA CERTIFICACION DE BUENAS PRACTICAS DE PRODUCCION AVICOLA

Art. 30.- Las explotaciones avícolas deberán propender a la adopción de Buenas Prácticas de Producción Pecuaria que involucren los siguientes

aspectos: Registros y documentación, Personal, Instalaciones, Control de Plagas domésticas, Sanidad Animal, Bienestar Animal, Suministro de agua y alimentos, Protección Ambiental y Bioseguridad.

Art. 31.- Las explotaciones avícolas podrán obtener del SESA la Certificación de que cumplen con Buenas Prácticas de Producción Avícola. Para ello el SESA con base en la Guía de Buenas Practicas de Producción Avícola, expedida mediante la respectiva Resolución de la entidad, verificará a través de sus funcionarios o de profesionales y empresas debidamente autorizados, el cumplimiento de las normas establecidas en dicha Guía, previo el otorgamiento de la Certificación respectiva.

Art. 32.- La Certificación de Buenas Prácticas de Producción Avícola podrá ser otorgada además por entidades certificadoras de calidad, nacionales o extranjeras legalmente constituidas, acreditadas por el Organismo Nacional de Acreditación y registradas en el SESA.

CAPITULO XIII
DE LAS SANCIONES

Art. 33.- La falta de cumplimiento de las disposiciones constantes, en el presente Reglamento, será sancionada de acuerdo a lo establecido en la Ley de Sanidad Animal, sin perjuicio de que los respectivos Coordinadores Provinciales del SESA, puedan ordenar la suspensión de los trabajos de los planteles avícolas que no se sometan a lo dispuesto en el presente Reglamento.

Anexo 21

TEMA

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA"

PROBLEMÁTICA

El país está viviendo un proceso de cambios donde el gobierno de turno busca mediante la ejecución del Plan del Buen Vivir garantizar la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, y que mejor manera impulsando a la ciudadanía a realizar nuevos proyectos de emprendimiento ya sean comerciales, industriales o de servicio que ayuden a mejorar la calidad de vida de estas personas y de la sociedad en general, ya que se incentiva a la producción, fuentes de trabajo y desarrollo económico.

La producción en la crianza de pollo, ha tenido una alza considerable llegando a ser uno de los principales alimentos no solo a nivel regional y nacional, siendo este un alimento esencial en la dieta diaria de las familias por sus aportes nutritivos: 100gr, de carne que aportan con 183 calorías, 20 gr, de proteína y tan solo 11gr, de grasa. (CONAVE, 2015)

Según la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador (conave). El consumo de pollos en los hogares Ecuatorianos ha crecido cinco veces

más en los últimos 23 años. Mientras en 1990 cada persona consumía 7 kg al año, en el cual hoy este indicador ya se ubicó en 35 kg. El sector avícola produce actualmente 406 mil toneladas métricas de carne de pollo. Datos de la asociación ecuatoriana de fabricantes de alimentos balanceados refieren que la producción de crianza de pollos creció casi cinco veces desde 1990 hasta el 2011. Lo cual alcanzo 230 millones de unidades en seis ciclos promedio de producción, estima el ingeniero Eugenio Fernández de avícola Fernández.

Su consumo se ha popularizado en el Ecuador por ser una proteína animal más económica y saludable, siendo el promedio anual de consumo de 27kg por persona en el 2012.

Según las estadísticas avícolas la CONAVE que realiza proyecciones anuales de producción de pollo de engorde, la producción para el año 2013 es de 230 millones de pollos (CONAVE, 2015)

Si bien el crecimiento demográfico responde en parte a ese aumento, las empresas vinculadas al sector refieren que las estrategias de promoción del producto y al menor precio frente a otras proteínas de origen animal han impulsado el consumo a una tasa anual del 193% y el 588% respectivamente.

El sector avícola alcanza alrededor de 25 mil empleados directos y se calcula que genera 500 mil plazas y si se toma en cuenta toda la cadena

productiva, además el sector subministra 100% de la demanda de carne de pollo y de huevos del mercado nacional, razón por la cual el país no importa esos productos, como lo supo decir el sr. José Orellana Director ejecutivo de la Conave. (EXPLORED, 2009)

En el país, según datos del III Censo Nacional Avícola, existen alrededor de 1200 granjas productoras de pollos, de las cuales 448 son de las provincias de El Oro, Guayas, Los Ríos, Manabí y Esmeraldas, con más de 8 millones de unidades (CONAVE, 2015).

La Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador (Conave) ha sido un puntal muy importante en esta campaña, sobre todo debido a que consiguió aplicar planes de bioseguridad, así como también logró implementar la conversión avícola.

La mayoría de empresas han ido decreciendo notablemente en la Ciudad de Loja, es decir sin un estudio de mercado para determinar sus posibles consumidores es por ello que algunas empresas cierran porque no obtienen ganancias y terminan en quiebra.

En el Cantón Catamayo existen granjas avícolas de carne estas se han mantenido en base a esfuerzo y trabajo, mas no con el apoyo por parte de las autoridades competentes, es por ello que muchos emprendedores no pueden conseguir créditos a bajos intereses por lo que se les dificulta realizar una inversión para la implementación de este tipo de empresa.

Cuya actividad avícola hace que se convierta en un eje de desarrollo de la provincia, pero los resultados del proceso no se ven reflejados en la mejora de condiciones socioeconómicas de su población; y dado que las necesidades de capital para invertir y generar riquezas constituye una actividad incesante tanto a nivel individual como empresarial clave para este desarrollo económico local, es así que el estudio de potenciales productivos, sistematización de estudios, genera un proceso de propuestas en el cambio social y económico del cantón.

Lo cual una mala estrategia de mercado hace que el producto no llegue de forma correcta al cliente, generando así pérdida de tiempo y dinero para la empresa, no pudiendo abastecer de un buen producto y de buena calidad tanto a comerciante como a la sociedad.

Al no existir una planta avícola originaria de la zona ha permitido que los productores externos vendan el producto a precios más elevados, dejando así pocas ganancias a los pequeños comerciantes y demora en vender el producto.

Por tales motivos se ha llegado a detectar la necesidad que conlleva : "**LA FALTA DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA AVICOLA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA."**

JUSTIFICACIÓN

Justificación Académica

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, del Área Jurídica Social y Administrativa de la Carrera de Banca y Finanza, la misma que me ha abierto las puertas y me ha brindado la oportunidad de obtener conocimientos técnicos, elementales y científicos, adquiridos en los diferentes módulos obteniendo habilidades y destrezas con una formación sólida fundamentada en lo teórico y práctico para que de esta manera dar una solución a problemas, y a la vez siendo un requisito esencial para obtener el título de ingeniera en Banca y finanzas.

Justificación Económica

Contribuye en forma directa con el municipio pagando los aranceles correspondientes a la explotación de este rubro, como también el pago de los impuestos correspondiente al Estado.

Por otra parte, se presenta la oportunidad de establecer relaciones interregionales con un estándar de calidad eficiente que a la vez da oportunidad de crecimiento profesional al que proyecta estas técnicas de producción. La carne de pollo es una de las más económicas y saludables

a nivel nacional, el consumidor dispondrá de una carne con un buen valor nutritivo y posiblemente a un menor costo, lo cual este será beneficioso para el cantón.

Justificación Social

El proyecto de factibilidad para la crianza de pollos en el Cantón Catamayo es muy importante ya que permitirá estar en contacto con la sociedad, por otra parte es una de las oportunidades para que a través de la creación de nuestra empresa de servicios poder aportar al desarrollo del sector avícola, en especial al sector productivo, dando lugar a que los habitantes del cantón Catamayo vivan en una sociedad más productiva y competitiva con el fin de estar al servicio de la sociedad.

OBJETIVOS

Objetivo General

"Elaborar un Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Avícola para la Crianza de Pollos en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja."

Objetivos Específicos

- ✓ Realizar el Estudio de Mercado para conocer la demanda y oferta del proyecto de factibilidad.
- ✓ Efectuar el Estudio Técnico que permitirá determinar el tamaño, localización de las instalaciones y el proceso productivo del proyecto para su implementación.
- ✓ Establecer el Estudio Administrativo - Legal para determinar la estructura organizacional, funcional y legal que servirá para el funcionamiento de la nueva empresa.
- ✓ Realizar el Estudio Financiero para que refleje la viabilidad y rentabilidad del proyecto de factibilidad.

METODOLOGIA

Método Científico

Se lo utilizará para guiar y ordenar el estudio de factibilidad con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados en el proyecto, referentes a diagnosticar las necesidades de una empresa avícola mediante un estudio de mercado con el afán de obtener resultados de dicho análisis.

Método Deductivo

Este método se aplicará para analizar desde lo general a lo particular, lo cual se usará en el planteamiento de la problemática partiendo desde el acontecer internacional hasta las situaciones de la localidad.

Método Inductivo

Este método se lo aplicara en las encuestas a realizar en el cantón Catamayo la que permitirá conocer la situación actual de los habitantes en lo referente a la creación de una empresa avícola.

Método Analítico

Se lo utilizará para analizar de forma cuantitativa y cualitativa la información obtenida en todo el desarrollo del proyecto los mismos que permitirán determinar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Método Descriptivo

Así mismo nos permitirá describir la situación actual del problema llevándonos a la interpretación teórica y actual del problema.

Método Matemático-Estadístico

Ha este método **s**e lo aplicará al momento de la recopilación de datos de las encuestas efectuadas a ciudadanos del cantón Catamayo, así como en el análisis, tabulación e interpretación de estos.

TECNICAS

Observación Directa

Con esta técnica se utilizara para observar las actividades que llevan a cabo las personas para realizar actividades de esparcimiento en su tiempo libre.

Encuesta

Esta técnica se aplicará con el objetivo de recabar información detallada de las necesites deportivas con la que cuenta el cantón Catamayo, a través de una serie de preguntas para luego ser procesada empleando en método estadístico y posteriormente utilizada en la implementación del proyecto.

Muestreo

Esta técnica se la aplicará con la finalidad de conocer cuál será el número de personas a encuestar para ello haremos uso de la siguiente fórmula la misma que nos permitirá determinar el respectivo porcentaje. (Gabriel, 2010, págs. 10-29)

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

Donde los elementos que conforman la fórmula son:

e = Límite aceptable de error de muestra.

N = Población o Universo.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones.

p = probabilidad de ocurrencia, respecto a las principales características que se van a representar.

q = probabilidad de no ocurrencia, respecto a las principales características que se van a representar.

n = Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

Población y muestra

Población

Población del Cantón Catamayo= 3455. (Inec, 2010)

Población económicamente activa= 20561. (Catamayo, 2012-2022)

Tasa de crecimiento poblacional= 2,14%. (Universidad Internacional del Ecuador, 2013, pág. 22)

Formula de proyección

$$\mathbf{Pf} = Po\ (1+i)^{n}$$

Datos:

Pf= población final

Po = población inicial 20561

i = tasa de crecimiento 2,14%

1 = constante

N= número de años 5

Ejercicio

Pf= 20561*(1+0,0214)^5 = **22857**

año	Población	crecimiento
2010		20561
2011	20561	21001
2012	21001	21450
2013	21450	21909
2014	21909	22378
2015	22378	**22857**

Fuente: Marcial Córdoba Padilla. 2010.

Formula de la Muestra

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

Datos:

Z= 1,96

p= 0.5

q= 0.5

N= 22857

e= 0.05

n=?

Ejercicio

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 22857}{(0.05)^2 * (22857 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0{,}5}$$

Fuente: Gabriel Baca Urbina 2010.

n = $\frac{21952}{58}$

n = 378

Se efectuaran **378** encuestas a los pobladores del cantón Catamayo.

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración del tema			X	X	X																																			
Aprobación del anteproyecto						X	X	X	X																															
Realización de la tesis										X	X	X	X																											
Estudio Legal Administrativo														X	X	X																								
Estudio económico																	X	X	X																					
Conclusiones y recomendaciones																				X																				
Presentación de borrador de Tesis al tutor																					X																			
Trámites legales																									X	X	X	X												
Disertación del borrador de tesis																													X	X	X	X								
correcciones del borrador de tesis																																	X	X	X	X				
Disertación publica de la tesis																																					X	X	X	X

Fuente: Silabo Modulo 10

PRESUPUESTO

INGRESOS	
	VALOR
TOTAL INGRESO	**2175.00**
EGRESOS	
Materiales de oficina	100,00
Levantamiento de la investigación	200,00
Correcciones e impresiones	120,00
Empastado de la Tesis	80,00
Flash memory	15,00
Gasto de Transporte	90,00
Alimentación	40.00
Derechos de Grado	200,00
Alquiler de Infocus	40,00
Computadora Portátil	1200,00
Imprevistos 10 %	90,00
TOTAL	**175.00**

Fuente: silabo Modulo 10.

Financiamiento

El desarrollo del proyecto de tesis será asumido en su totalidad por su autora VERÓNICA PATRICIA JAPÓN JAPÓN.

INDICE

PORTADA i
CERTIFICACIÓN ii
AUTORIA iii
CARTA DE AUTORIZACION iv
DEDICATORIA v
AGRADECIMIENTO vi
a) TITULO 1
b) RESUMEN 2
c) INTRODUCCIÓN 6
d) REVISIÓN DE LITERATURA 8
Análisis de la Avicultura en el Ecuador 8
EMPRESA 9
Clasificación 9
Por el Alcance Territorial 10
Por el Tamaño 10
Por su Actividad Económica 11
Según la Propiedad del Capital 12
Los Objetivos Fundamentales del Empresario 13
Proyecto 13
Tipos de Proyectos 15
Ciclo de Vida de los Proyectos 18
PROYECTO DE FACTIBILIDAD 20
Tipos de Factibilidad 20
Análisis de las Etapas Para La Elaboración de un Proyecto 24
Estudios que Componen al Proyecto 26
ESTUDIO DE MERCADO 26

Estructura del Mercado 28
Mercado Monopsónicos 28
Mercados Oligopólicos 29
Mercado de Competencia Monopolística.- 29
Importancia del Estudio de Mercado 29
Concepto Producto 29
Producto Secundario 33
Producto Sustituto 33
Producto Complementario 34
El Cliente 34
El Perfil del Consumidor 34
Características del mercado 36
Racionalidad en el procedimiento de compra 36
La Cadena de Comercialización 37
El Consumidor Institucional 38
Segmentación del cliente 38
La Demanda 38
Análisis de la Demanda 39
Análisis de los Precios 42
ESTUDIO TÉCNICO 43
Localización 46
Micro localización 46
Macro localización 46
La Ingeniería del Proyecto 46
Descripción del Producto 47

Estudio Administrativo 47
Flujograma de Proceso 47
Descripción del Proceso 48
Distribución de la Planta 48
ESTUDIO ADMINISTRATIVO - LEGAL 49
Estudio Administrativo 49
Organigrama 49
Tipos de Organigrama 50
Organigrama Estructural 50
Organigrama de Funciones 50
Manual de Funciones 51
Estructura Organizativa Empresarial 54
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO 60
Componentes del Estudio Económico 60
Inversiones y Financiamiento 62
Análisis de Costo 68
Estados de Resultados Proyectados 73
EVALUACION FINANCIERA 75
Flujo de Caja 76
Valor Actual Neto 77
Tasa Interna de Retorno 78
Relación Beneficio Costo 79
Periodo de Recuperación del Capital 80
Análisis de Sensibilidad 81
e) MATERIALES Y MÉTODOS 83

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN 85
Observación Directa 85
Encuesta 85
Muestreo 85
POBLACIÓN Y MUESTRA 86
f) RESULTADOS 89
ESTUDIO DE MERCADO 99
ESTUDIO TÉCNICO 114
ESTUDIO FINANCIERO 180
Activos fijos 181
Activos Corrientes 187
Evaluación Financiera 206
Flujo de Caja 206
Punto de Equilibrio 207
Valor Actual Neto 209
Tasa Interna de Retorno 210
Relación Costo Beneficio 213
Análisis de Sensibilidad 214
g) DISCUSIÓN 219
h) CONCLUSIONES 222
i) RECOMENDACIONES 223
j) BIBLIOGRAFIA 225
k) ANEXOS 228

Índice de Cuadros

Cuadro Nro. 1 PEA 87
Cuadro Nro. 2 Encuestas aplicadas a las Diferentes Parroquias del Cantón Catamayo. 88
Cuadro Nro. 3 Consumo 89
Cuadro Nro. 4 Ingreso Económico 89
Cuadro Nro. 5 Lugar de residencia 90
Cuadro Nro. 6 Consumo de pollo 91
Cuadro Nro. 7 Cantidad De Consumo Semanal 92
Cuadro Nro. 8 Lugar que Adquiere Este Producto 92
Cuadro Nro. 9 Tipos de Pollos 93
Cuadro Nro. 10 Precio que Paga por Cada Libra de Pollo 94
Cuadro Nro. 11 Está de Acuerdo con el Precio que Paga 94
Cuadro Nro. 12 Estaría de Acuerdo que se Implemente una Empresa Avícola 95
Cuadro Nro. 13 Estaría Dispuesto A Consumir Nuestro Producto 96
Cuadro Nro. 14 Tipo De Promoción Le Gustaría Recibir 96
Cuadro Nro. 15 Como Le Gustaría Adquirir Este Producto 97
Cuadro Nro. 16 Medio Para Dar A Conocer Nuestro Producto 98
Cuadro Nro. 17 PEA 100
Cuadro Nro. 18 Obtención de la Demanda Potencial 100
Cuadro Nro. 19 Obtención de la Demanda Actual o Real 101
Cuadro Nro. 20 Obtención de la Demanda Efectiva 102
Cuadro Nro. 21 Cuadro de la Obtención de Consumo Per-Cápita Semanal 104
Cuadro Nro. 22 Cuadro de Obtención de la Demanda Efectiva en Libras 105
Cuadro Nro. 23 Resumen Demanda Proyectada 106
Cuadro Nro. 24 Oferta del Cantón Catamayo 106
Cuadro Nro. 25 Número de Tiendas que Cuenta el Cantón Catamayo 107

Cuadro Nro. 26 Oferta Proyectada en el Cantón Catamayo 108
Cuadro Nro. 27 Obtención de la demanda insatisfecha..... 108
Cuadro Nro. 28 Composición Nutricional de la Carne de Pollo 110
Cuadro Nro. 29 Presupuesto de Publicidad Para Lanzamiento de la Empresa 113
Cuadro Nro. 30 Capacidad Instalada..... 115
Cuadro Nro. 31 Capacidad utilizada e instalada en libras 118
Cuadro Nro. 32 Matriz de Ubicación 122
Cuadro Nro. 33 Mano de Obra..... 124
Cuadro Nro. 34 Insumos 125
Cuadro Nro. 35 Herramienta Requeridas 126
Cuadro Nro. 36 Muebles y Enseres 126
Cuadro Nro. 37 Equipo de Oficina 127
Cuadro Nro. 38 Materiales de Limpieza..... 127
Cuadro Nro. 39 Equipo de Computación 128
Cuadro Nro. 40 Proceso de crecimiento 137
Cuadro Nro. 41 Consumo de Alimento y Agua Primera Semana 141
Cuadro Nro. 42 Vacunación a Cada Pollito 142
Cuadro Nro. 43 Alimentación y Vacunación 143
Cuadro Nro. 44 Consumo de Alimento y Agua en la Tercera Semana. 144
Cuadro Nro. 45 Consumo de Alimento y Agua en la Cuarta Semana .. 145
Cuadro Nro. 46 Consumo de Alimento y Agua en la Quinte Semana... 145
Cuadro Nro. 47 Consumo De Alimento Y Agua Sexta Semana 146
Cuadro Nro. 48 Consumo de Alimento y Agua Séptima Semana..... 147
Cuadro Nro. 49 Consumo de Balanceado Semanal por Cada Pollo..... 148
Cuadro Nro. 50 Consumo de Agua Cada 15 Días por 1600 Pollos 149
Cuadro Nro. 51 Distribución de la Temperatura..... 150
Cuadro Nro. 52 Programa de Vacunación 151
Cuadro Nro. 53 Aporte Económico por Cada Socio..... 155
Cuadro Nro. 54 Maquinaria y Equipo..... 182
Cuadro Nro. 55 Herramientas 182

Cuadro Nro. 56 Vehículo 183
Cuadro Nro. 57 Muebles y Enseres 183
Cuadro Nro. 58 Equipo de Oficina 184
Cuadro Nro. 59 Equipo de Computación 184
Cuadro Nro. 60 Valor de Inversiones fijas 185
Cuadro Nro. 61 Gastos de Constitución 186
Cuadro Nro. 62 Presupuesto de Materia Prima Directa 187
Cuadro Nro. 63 Materia Prima Indirecta 188
Cuadro Nro. 64 Insumos 188
Cuadro Nro. 65 Material de Trabajo 189
Cuadro Nro. 66 Arriendo 189
Cuadro Nro. 67 Mano de Obra Directa 190
Cuadro Nro. 68 Jefe de Operación 191
Cuadro Nro. 69 Carga Fabril 192
Cuadro Nro. 70 Resumen del Activo Corriente y Capital de Trabajo 192
Cuadro Nro. 71 Sueldo Gerente 193
Cuadro Nro. 72 Secretaria Contadora 193
Cuadro Nro. 73 Sueldo Guardia 194
Cuadro Nro. 74 Materiales de oficina 195
Cuadro Nro. 75 Materiales de Limpieza 195
Cuadro Nro. 76 Otros Servicios 196
Cuadro Nro. 77 Permisos de Funcionamiento 196
Cuadro Nro. 78 Arriendo 197
Cuadro Nro. 79 Resumen Gastos de Administración 197
Cuadro Nro. 80 Sueldo Vendedor 198
Cuadro Nro. 81 Sueldo Chofer 198
Cuadro Nro. 82 Publicidad y Propaganda 199
Cuadro Nro. 83 Resumen Gasto de Ventas 199
Cuadro Nro. 84 Resumen de las Inversiones 200
Cuadro Nro. 85 Amortización Activos Diferidos 201
Cuadro Nro. 86 Depreciación de Activos Fijos 202

Cuadro Nro. 87 Proyección de Costos..... 203
Cuadro Nro. 88 Proyección Costos Fijos 204
Cuadro Nro. 89 Costos Variables 204
Cuadro Nro. 90 Estructura de Ingresos Costo Unitario..... 205
Cuadro Nro. 91 Estado de Pérdidas y Ganancias 205
Cuadro Nro. 92 Flujo de Caja 206
Cuadro Nro. 93 Valor Actual Neto..... 209
Cuadro Nro. 94 Tasa Interna de Retorno..... 210
Cuadro Nro. 95 Periodo de Recuperación del Capital 212
Cuadro Nro. 96 Relación Costo Beneficio 213
Cuadro Nro. 97 Análisis de Sensibilidad, Incrementos de Costos 215
Cuadro Nro. 98 Análisis de Sensibilidad, Disminución de Ingresos..... 217

Índice de Gráficos

Gráfico Nro. 1 Nombre de la Empresa 111

Gráfico Nro. 2 Slogan de la empresa 111

Gráfico Nro. 3 Canal de Comercialización..... 112

Gráfico Nro. 4 Mapa de Macro Localización..... 120

Gráfico Nro. 5 Micro Localización..... 121

Gráfico Nro. 6 Diseño de la Planta Avícola 128

Gráfico Nro. 7 Modelo del Galpón 130

Gráfico Nro. 8 Equipos para la ventilación 131

Gráfico Nro. 9 Recibimiento del Pollito y Cama..... 133

Gráfico Nro. 10 Diseño del Redondel 133

Gráfico Nro. 11 Diseño de Comederos..... 134

Gráfico Nro. 12 Modelo de Bebederos 135

Gráfico Nro. 13 Diseño del Termómetro..... 135

Gráfico Nro. 14 Diseño de la báscula..... 136

Gráfico Nro. 15 Modelo de la Bomba de Aspiración..... 136

Gráfico Nro. 16 Símbolos 137

Gráfico Nro. 17 Requisitos Para Mantener la Calidad de los Pollitos .. 139

Gráfico Nro. 18 Llegada de los Pollitos 140

Gráfico Nro. 19 Primera Semana 141

Gráfico Nro. 20 Vacunación..... 142

Gráfico Nro. 21 Organigrama Estructural de la Empresa Avícola “San José” 158

Gráfico Nro. 22 organigrama funcional 159

Gráfico Nro. 23 Organigrama posicional 160

Gráfico Nro. 24 Punto de Equilibrio 208