UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA"

Tesis de grado previa a la obtención del grado de Ingeniera en Administración de Empresas.

AUTORA: Alexandra Patricia Saca Minga.

DIRECTOR: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

LOJA – ECUADOR

2019

CERTIFICACIÓN

ING. MANUEL ENRIQUE PASACA MORA

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el contenido del presente trabajo **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA"** de la autoría de la egresada Alexandra Patricia Saca Minga, en sus aspectos de forma y fondo, responde al criterio de los miembros del tribunal examinador.

Lo certifico para los fines pertinentes.

Loja, 16 de Diciembre del 2019

Atentamente,

PASACA MANUEL

ING. MANUEL PASACA MORA

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo **Alexandra Patricia Saca Minga** 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: Alexandra Patricia Saca Minga

Firma:.....

Fecha: Loja, junio del 2019

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Alexandra Patricia Saca Minga, declaro ser autora de la Tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA",** Como requisito para optar al Grado de: INGENIERA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS 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, a los 17 días del mes de diciembre 2019, firma la autora:

AUTORA: Alexandra Patricia Saca Minga

FIRMA:.....

CÉDULA: 1104736705

DIRECCIÓN: Loja, San Lucas

CORREO ELECTRÓNICO: paty_alexa@hotmail.es

TELÉFONO CÉLULAR: 0981293409

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Carmen Cevallos Cueva MAE	PRESIDENTA
Ing. Oscar Anibal Gómez Cabrera Mg. Sc.	VOCAL
Ing. Grety del Pilar Salinas Ordóñez MAE	VOCAL

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado primeramente a Dios y la Virgen del cisne por darme fuerza y esperanza, a mi madre por la lucha constante de verme crecer, mi esposo y a mi hija por haber creído en mí y por haber estado presentes brindándome su apoyo incondicional y por haber fomentado en mí el deseo de superación y triunfo en la vida para un futuro mejor.

AGRADECIMIENTO

Mi reconocimiento a la Universidad Nacional de Loja y en especial a mi director de tesis Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora que gracias a su conocimiento y profesionalismo me ayudó a desarrollar y culminar el presente proyecto de tesis, también quiero agradecer a todos los docentes que día a día nos compartían sus conocimientos y valores. Para que al lograr ser profesionales seamos personas con ética y buenos principios para dejar en lo alto el nombre de la Universidad.

a. TITULO.

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA”

b. RESUMEN.

La economía actual de nuestro país ha generado grandes desafíos para los ciudadanos y ciudadanas del país, en caminándolos a buscar nuevas alternativas de ingreso para mejorar su calidad y nivel de vida y así disminuir el desempleo, puesto que nuestro país no tiene un buen desarrollo económico para ser competitivo frente a los demás países.

Es así que, una de las alternativas es la industria avícola, puesto que la carne de pollo se ha convertido en un producto de consumo masivo ya que contiene un alto valor nutritivo y es bajo en grasa y calorías, en sí aporta múltiples beneficios al organismo del ser humano, ya que es de fácil digestión y rico en vitaminas y minerales.

Por su gran acogida y ventaja que tiene en el mercado se ha considerado como una oportunidad desarrollar el presente trabajo de investigación titulado como: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS DEL CANTON Y PROVINCIA DE LOJA",** siendo su objetivo principal conocer si es factible implementarse en la Parroquia San Lucas para la crianza y comercialización de pollo.

Como primer objetivo específico del presente proyecto es la de realizar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda del producto; el segundo objetivo específico consiste en desarrollar el estudio técnico en la cual se propone el tamaño y localización, el proceso productivo, la tecnología a utilizarse, y el diseño organizacional de la empresa; el tercer objetivo indica desarrollar el estudio financiero para establecer los presupuestos necesarios y llevar a cabo el funcionamiento de la nueva entidad y finalmente el cuarto objetivo es la de realizar la evaluación financiera aplicando los indicadores financieros.

Es así que fue necesario utilizar los métodos y técnicas de investigación tales como: método inductivo, método deductivo, la observación directa, la encuesta y entrevista que sirvieron para la recolección de la información base que fue analizada e interpretada.

Una vez recolectada la información se desarrolló el estudio de mercado en la que se determinó que existe una demanda real de 11.176.360 libras de carne de pollo que corresponde a 2.483.636 pollos anuales, una demanda efectiva de 10.952.833 libras de carne de pollo y un promedio de consumo de 248 libras anuales por familia , así mismo mediante la información recolectada se obtuvo que existe una oferta de 2.033.200 pollos anuales que representan a 9.149.400 libras esto significa que la demanda aún no está totalmente cubierta por lo tanto existe una demanda insatisfecha de 1.560.974 libras de carne de pollo, por esta razón aun la nueva empresa tiene espacio en el mercado y, previo a esto se realizó el plan de comercialización basado en el producto, precio, plaza, promoción y publicidad.

Con el desarrollo del estudio técnico se establece que la capacidad instalada de cada galpón es de 3.500 pollos semanales, pero la empresa utilizará el 96%, como capacidad utilizada, debido a que el 4% restante corresponde a un promedio de mortalidad, con esto se determina que en la planta de producción se producirán 174.720 pollos al año que representan a 786.240 libras de carne de pollo, y en cuanto al estudio organizacional y administrativo la empresa estará legalmente constituida como una empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada ubicada en la parroquia San Lucas, además se determinó los niveles jerárquicos y su estructura organizacional como también el manual de funciones en la que se especifica cada una de las funciones que debe cumplir cada uno de los integrantes de la empresa.

En el estudio financiero se determina que el monto de la inversión es de $234.279,36 dólares americanos, y contará con financiamiento interno y externo; el financiamiento interno es de $134.279,36 dólares de capital propio (57%) y el capital ajeno o externo de 100.000,00 dólares (43%) que se obtendrá en la entidad Financiera BANECUADOR por cuanto esta entidad ofrece una tasa de interés menor.

También se determina que para el primer año el costo total de producción es de $703.301,90 dólares, para la producción de 174.720 pollos (786.240 libras), y el costo unitario es de 0,89 centavos cada libra de pollo, a este costo se le agregó el 21% de margen de utilidad, dando como resultado un precio de venta al intermediario de un dólar con diez centavos (1,10).
Mediante la evaluación financiera se obtuvo que el Valor actual Neto es de $320.389,81 ; la Tasa Interna de Retorno es de 43,94%,; en el Análisis de Sensibilidad se obtuvo que el porcentaje máximo de incremento en costos es del 12,72% y una disminución del 10,40% en los ingresos, lo que significa que hasta este porcentaje aún sigue siendo rentable; La Relación Beneficio- Costo determinó que Por cada dólar invertido se tiene una rentabilidad de 0,11 centavos y la inversión se Recuperará en 3 años 5 meses y 5 días tiempo inferior a la vida útil del proyecto que es de 10 años lo que significa que la inversión es factible y aceptable, por lo tanto el proyecto es viable.

Finalmente se concluye que El presente proyecto de inversión es factible debido a que todos los indicadores financieros dieron como resultado valores positivos y por ende generará ingresos rentables a la nueva unidad productiva y se recomienda un seguimiento y control para la respectiva corrección en los procesos productivos.

SUMMARY

The current economy of our country has generated great challenges for the citizens of the country, leading them to seek new income alternatives to improve their quality and standard of living and thus reduce unemployment, since our country does not have a good economic development to be competitive against other countries.

So, one of the alternatives is the poultry industry,, since chicken meat has become a product of mass consumption since it contains a high nutritional value and is low in fat and calories, in itself provides multiple benefits to the body of the human being, since it is easily digested and rich in vitamins and minerals.

For its great reception and advantage that it has in the market it has been considered as an opportunity to develop this research work entitled: "**"PROYECT OF FEASIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF AN AVICOLA PLANTEL IN SAN LUCAS DEL CANTON AND LOJA PROVINCE",** its main objective being to know its feasibility.

The first specific objective of this project is to carry out the market study to determine the supply and demand of the product; The second specific objective is to develop the technical study in which the size and location, the production process, the technology to be used, and the organizational design of the company are proposed; The third objective indicates to develop the financial study to establish the necessary budgets and carry out the operation of the new entity and finally the fourth objective is to carry out the financial evaluation applying the financial indicators.

It is so, it was necessary to use research methods and techniques such as: inductive method, deductive method, direct observation, survey and interview that were used to collect the base

information that was analyzed and interpreted.

Once the information was collected, the market study was developed in which it was determined that there is a real demand of 11,176,360 pounds of chicken meat corresponding to 2,483,636 chickens per year, an effective demand of 10,952,833 pounds of meat from Chicken and an average consumption of 248 pounds per family per year, likewise through the information collected it was obtained that there is an offer of 2,033,200 annual chickens representing 9,149,400 pounds this means that the demand is not yet fully covered by both there is an unsatisfied demand of 1,560,974 pounds of chicken meat, for this reason even the new company has space in the market and, prior to this, the marketing plan based on the product, price, place, promotion and advertising was made .

With the development of the technical study it is established that the installed capacity of each shed is 3,500 chickens per week, but the company will use 96%, as used capacity, because the remaining 4% corresponds to an average mortality, with this determines that 174,720 chickens per year will be produced at the production plant, representing 786,240 pounds of chicken meat, and as regards the organizational and administrative study, the company will be legally constituted as a Unipersonal Limited Liability company located in the San Lucas parish, In addition, the hierarchical levels and their organizational structure were determined, as well as the manual of functions in which each of the functions that each of the members of the company must fulfill is specified.

The financial study determines that the amount of the investment is US $ 234,279.36, and will have internal and external financing; The internal financing is $ 134,279.36 of own

capital (57%) and the foreign or foreign capital of $ 100,000.00 (43%) that will be obtained in the BANECUADOR Financial entity because this entity offers a lower interest rate.

It is also determined that for the first year the total cost of production is $ 703,301.90 dollars, for the production of 174,720 chickens (786,240 pounds), and the unit cost is 0.89 cents per pound of chicken, at this cost he added 21% profit margin, resulting in a sale price to the intermediary of one dollar with ten cents (1.10).

Through the financial evaluation it was obtained that the Net Present Value is of $ 320,389.81; the Internal Rate of Return is 43.94%; In the Sensitivity Analysis it was obtained that the maximum percentage of increase in costs is 12.77% and a decrease of 10.44% in income, which means that even this percentage is still profitable; The Benefit-Cost Relationship determined that For every dollar invested there is a return of 0.11 cents and the investment will be recovered in 3 years 5 months and 5 days less than the useful life of the project which is 10 years which means that The investment is feasible and acceptable, therefore the project is viable.

Finally, it is concluded that the present investment project is feasible because all the financial indicators resulted in positive values and therefore will generate profitable income to the new productive unit and monitoring and control is recommended for the respective correction in the productive processes.

c. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de investigación titulado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA",** fue desarrollado en base a las necesidades de las familias, puesto que al ser producido con un excelente proceso productivo el pollo brinda grandes beneficios para la salud del ser humano, mismo que puede ser consumido todos los días de la semana ya que es de fácil digestión.

El presente estudio consta de un resumen en español y traducido al inglés en el cual se detalla cada uno de los estudios realizados (Mercado, Técnico, Financiero y la Evaluación Financiera).

Para el desarrollo del proyecto se apoyó en la **revisión de literatura** el mismo que plasma conceptos o teorías relacionadas con los proyectos de factibilidad o inversión, también se detallan los **métodos y técnicas** de investigación que se utilizaron para el eficiente desarrollo de la investigación, estos son: el método deductivo y el inductivo, la observación directa, encuesta y entrevista para la recopilación de la información base.

Posteriormente se elaboran los **resultados**, en donde se establecen cuadros y gráficos que fueron tabulados, analizados e interpretados, de los datos obtenidos de la encuesta y entrevista.

En cuanto a la **discusión de los resultados**, se desarrollan los cuatro estudios del proyecto de inversión que son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y la evaluación financiera.

En el **Estudio de Mercado**, se especifican las demandas: potencial, real, efectiva y la demanda insatisfecha, además se específica la oferta que existe en el mercado, y el plan de comercialización.

Así mismo en el estudio **técnico** se realizó un análisis minucioso del tamaño y localización para la adquisición adecuada del componente tecnológico, ya que de esto depende el obtener un proceso productivo eficiente, además se estableció el diseño organizacional.

En el **estudio financiero** se efectuó el análisis de los costos para determinar la inversión y financiamiento del proyecto, el presupuesto proyectado, el estado de pérdidas o ganancias y el punto de equilibrio.

En la **evaluación financiera** se realizaron los respectivos cálculos de los indicadores que son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, el Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio costo y el Análisis de sensibilidad, que verificaron la viabilidad del proyecto.

Finalmente se elaboraron las conclusiones y recomendaciones y la bibliografía.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

1. MARCO REFERENCIAL

Chuquimarca Israel (2015) en su trabajo de investigación titulado como **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS EN LA PARROQUIA MALACATOS Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE LOJA"**, de la Universidad Nacional de Loja.

Menciona que el estudio de mercado analiza la oferta y la demanda. En la cual realizó una encuesta tanto a los demandantes y técnicas de observación para oferentes, para luego determinar la demanda insatisfecha que es de 223.307 pollos para el primer año que constituyen en libras de carne alrededor de 1.116.533, se determinó la capacidad instalada que es del 100% y la capacidad utilizada del proyecto es de 95,48% solo para el primer año. Se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto de $14.470,67; Tasa Interna de Retorno de 50,01%; Relación Beneficio Costo es de 1,50 por cada dólar invertido la empresa gana 50 centavos; Periodo de Recuperación de Capital es de 3 años, 2 meses y 8 días; el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 15,10% dando un total del 0,99% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 9,98% dando un total del 0.99% por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

Así mismo Manchay Paul (2015) en su tesis **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE**

POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”. De la Universidad Nacional de Loja, expone los resultados siguientes:

En el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha de 71.239 pollos que se consumirían al año, mismo que la ciudadanía está dispuesta a adquirir. Mediante el estudio técnico se determinó, que la capacidad instalada será los 18.720 pollos a consumir al año.

Dentro del estudio financiero se determinó, que la inversión inicial es de $43.701,52 de la cual el 72,54% será capital propio y el 27,44% capital externo; el precio en que se ofrecerá 1a libra de pollo en el primer año será de $1,66.

Con la evaluación financiera, se logró determinar la factibilidad del proyecto, mediante el valor actual neto (VAN) que es de $71.916,64 en el primer año, el periodo de recuperación de capital (PRC) será en 3 años, 7 meses, 27 días y 5 horas, la tasa interna de retorno que es 80,22%, la relación beneficio costo indica que la ganancia es de $0,40 por cada dólar invertido y el análisis de sensibilidad. Los resultados obtenidos de la investigación, permiten confirmar el problema, es decir la factibilidad técnica, económica y financiera de implementar la empresa dedicada a la crianza y comercializadora de pollos de engorde, ya que ayudará al desarrollo económico y social del cantón Sozoranga, provincia y país.

En la tesis realizada por Quishpe Wilmer (2016) titulada como “**DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE POLLOS DE ENGORDE EN EL CADET”** de la universidad Central del Ecuador menciona lo siguiente:

En la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia Tumbaco, CADET; se realizó la investigación para conocer la rentabilidad que tendría la producción de pollos de engorde en el CADET, para lo cual se procedió a realizar una investigación de campo basada en la aplicación de encuestas a los moradores de la parroquia de Tumbaco, para de esta manera conocer si existe una demanda de carne de pollo. Como resultado se obtuvo, que existe una demanda semanal de 100 pollos y un total de 5000 pollos anuales; los cuales generan una ganancia anual de $ 5 972,24 y una tasa interna de retorno de 6,85%, lo cual es rentable para la Facultad. Además de esto se pretende vincular a los estudiantes de la carrera con el fin de que adquieran nuevos conocimientos prácticos que les servirán en su vida profesional.

El financiamiento del proyecto se lo hará con el 40% de un crédito, es decir $ 96000. El 60% restante $ 144.000, será por medio de aportes de accionistas de la corporación financiera Nacional.

Para las autoras **Delia Cárdenas Delia; Carreño Paola y Párraga Liliana** (2009)en su proyecto titulado "**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DE AVES EN LA PROVINCIA"** De la Escuela Superior Politécnica del Litoral mencionan que:

El estudio financiero refleja la factibilidad del proyecto ya que se estima un VAN de $ 43.370,23 y una TIR del 31%, lo que permite afirmar que es un negocio rentable.

El análisis de sensibilidad refleja que existe una probabilidad del 100% de que el VAN sea mayor que cero; y que el VAN sea mayor que $43.370,23 dólares. Con lo cual se puede concluir que en caso de variabilidad de los factores pertinentes (precios, cantidades y tasa de descuento) el proyecto sigue siendo rentable para los inversionistas.

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LAS AVES DE CORRAL

De acuerdo a la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura) las aves de corral son especies de aves domesticadas que pueden criarse por sus huevos, carne y/o plumas. El término "aves de corral" abarca una amplia gama de aves, desde las razas autóctonas y comerciales como ánades reales, los patos criollos, los pavos, las pintadas, los gansos, las codornices, las palomas, los avestruces, los faisanes y los pollos.

CLASIFICACIÓN DE LAS AVES DE CORRAL

Las aves de corral se clasifican en:

- **Ánades reales**

Perteneciente a la familia Anatidae; Esta especie se considera como el ancestro salvaje de todas las razas de patos domesticados. Tanto machos como hembras pueden ser fácilmente identificados por la presencia de una banda azul en el ala conocida como espejuelo y que se encuentra bordeada por arriba y debajo de una franja de color blanco. (Fonseca, 2016)

- **Pato**

Los patos domésticos son los que se crían para carne, huevos y otros productos como plumas. Muchos patos también se mantienen para la decoración, como mascotas, o por su valor ornamental.

Su vida media es de 9 a 12 años, Las patas y el pico son de color naranja. Sus plumas exteriores son de color blanco a veces con un tinte amarillento, los ojos de este pato parecen ser negros cuando se ven desde lejos, pero de cerca se observa un iris de color gris-azulado. (Isabel, Selección Avícola, s.f.).

- **Pavo**

El pavo es el ave de granja de mayor tamaño, puede llegar a pesar hasta 20kg en las razas

más grandes, los pavos domésticos tienen muchas dificultades para volar.

Es muy característico de los pavos, su larga cola que despliegan para camelar a la hembra o para ahuyentar a los enemigos cuando se sienten amenazados, la cabeza y el cuello de esta ave está bien desnuda. El pavo por lo tanto, no tiene plumas en dichas partes para que resulten más visibles los pliegues de colores vivos. (Equipo de Botanical, 2019)

- **La pintada**

Ave de tamaño mediano de 53 a 63 cm. dependiendo de la estirpe, forma corporal ovoide, cuello delgado, cola inclinada hacia abajo y tarsos con el pulgar más elevado que los otros dedos. Presentan una cabeza pequeña y corta así como el pico, casquete córneo piramidal pardo-rojizo, carúnculas rojo intenso, con un plumaje gris azulado o gris perla con manchas blancas en forma de lentejuelas, la piel es blanca, ligeramente azulada en la cabeza aunque con manchas negras, han sido explotadas principalmente como productoras de una carne de alta calidad más parecida a la de caza que a la de pollo. (Isabel, Selección Avícola, s.f.)

- **El ganso**

Estos animales son aves acuáticas que, según la especie, son buceadoras o nadadoras y, en general, son migratorias, poseen un pico aplanado recubierto con una piel fina y con una placa córnea en su extremo, el manto de plumas que recubre su cuerpo se encuentra protegido gracias a la segregación de una cubierta de grasa que expulsa su capa uropigial, situada en la parte superior de la cola, los gansos poseen un tamaño menor que el de los cisnes y mayor que el de los patos. Suelen concentrarse en áreas de grano o forraje. (EcuRed, s.f.).

- **Codorniz**

La codorniz japonesa es un ave más idónea para usos productivos ya que alcanza pesos

superiores, sobrepasando los 100 gramos las hembras superan a los machos en unos 20 g y presenta una pigmentación que permite un sexado precoz no como en la europea, El macho posee el pecho pigmentado en tonos canela oscuros, mientras que la hembra en colores claros, cuando son buenas ponedoras se caracteriza por un pecho alargado y abdomen amplio, se adapta fácilmente a cualquier temperatura. La cría de la codorniz japonesa brinda cuatro recursos importantes: producción de huevos, producción de carne, aprovechamiento de subproductos como excrementos o plumas y repoblación de cotos de caza. (Isabel, Selección Avícola, s.f.)

- **La paloma**

Suelen tener una cabeza pequeña, un cuello y patas cortas, el pecho lo tienen hinchado y musculoso, las alas largas y fuertes, además tienen el pico pequeño y blando, pueden medir entre 34 a 37 cm.

El tono de color predominante es el gris y marrón claro, son veloces y resistentes, pueden alcanzar los 56 km/h. Las palomas tienen un buen sentido de la orientación y para enfocar la vista las palomas mueven el cuello en vez de los ojos. (Control de Plagas, 2018)

- **El avestruz**

El avestruz (Nombre científico: Struthio camelus) es actualmente el ave más grande del planeta, aunque no vuela. Posee unas patas tan fuertes que le permite competir con los cuadrúpedos más veloces. Se conoce de algunos que han alcanzado los 2.5 metros de altura en su vida silvestre y 3 metros en producciones cárnicas en cautiverio y pueden llegar a pesar hasta 170 kilogramos y las hembras ponen huevos que pueden pesar casi 2 kilogramos.

Sus alas no tienen el tamaño suficiente como para poder volar, pero les ayudan al equilibrio para caminar o correr a grandes velocidades, ya que el avestruz llega a alcanzar unas

velocidades de 93 kilómetros por hora. Su cuello es muy largo y su cabeza pequeña, con grandes ojos redondos, su pico es chato y redondeado en la punta. (Gabriela, 2018)

- **El faisan**

El faisán es un ave extravagante de origen asiático cuyo nombre científico es Phasianus Colchicu. El macho de los faisanes mide alrededor de 90 centímetros de altura y pesa aproximadamente 1,2 kilogramos, su plumaje es más brillante y llamativo que el de hembra; sus colores predominantes son el rojo y amarillo (con algunos matices), azules, verdes y castaños. (Francisco, 2018)

- **El Pollo**

El pollo es el ave gallinácea de cría. Tras su nacimiento su peso alcanza los 34 gramos y el color de su plumón es generalmente amarillento, al ser criado para consumo, se sacrifica con una edad mínima de 20 semanas, oscilando su peso entre 1 y 3 kg. (Región de Murcia Digital, s.f.)

CLASIFICACIÓN DE LOS POLLOS DE ENGORDE

Es el pollo en su fase inicial de vida, el cual es criado en granja y engordado. Su alimentación consta de vitaminas y proteínas que se le da o se denomina balanceado, para que al final del proceso tenga el mayor peso y finalmente se sacrifica. (EcuRed, s.f.)

Razas pesadas

Entre las razas más representativas tenemos: la Cornish, Orpington, Brahmán. Las características de estas razas se relacionan en que tienen gran tamaño, pecho ancho y los machos llegan a un peso promedio de unos 5kg. (Unknown, 2013)

- **Cornish**

Es un ave muy pesada y musculosa; de altura apenas mediana; la posición del tronco,

inclinada y ancha. Los tarsos son muy fuertes.

Poblaciones de esta raza han sido mejoradas y utilizadas en esquemas de cruzamiento propios de la avicultura industrial, por su cantidad de carne en el pecho, aspecto en el que no se le parece ninguna otra raza. La industria avícola depende de esta raza. La mayor parte de los broilers (pollos de carne) que encontramos en la tienda son el resultado de un cruce entre un gallo Combatiente Indio Blanco (también llamado Cornish Blanco) y una gallina Plymouth Rock Blanca. Hoy este cruce es el soporte principal de la industria avícola.

- **Pollo Broiler**

Los pollos «broilers» son explotados por su carne, y son apilados en decenas de miles dentro de las granjas donde son criados para luego ser enviados al matadero, el ciclo de la explotación dura unos 45 días, tras los cuales la industria considera que han alcanzado el peso deseado por los consumidores, y por lo tanto es cuando se les envía al matadero para ser asesinados y vendidos (León, 2009-2017)

- **Orpington**

La característica del pollo de la raza Orpington es que tienen cuerpo ancho y cofre, el pequeño tamaño de la cabeza al peinar su rozovidnogo tiene la forma de una hoja, en general, estas aves parecen ser muy impresionantes por su masividad debido a la forma cúbica del cuerpo. El plumaje en estos animales es muy activo, las patas de estas gallinas son en su mayoría rojas, por lo que es difícil mirarlas debido a las características anatómicas de la estructura del cuerpo.

Una característica especial de esta raza es la tranquilidad especial, estas aves es difícil asustarlos, incluso se los considera dóciles, ya que no tratarán de escapar si se arrodillan. (Farmer, s.f.)

- **Brahmán.**

Se caracteriza por la gran talla y una forma ancha y profunda, tiene cuerpo carnoso y voluminoso, pecho ancho y abdomen bien desarrollado, además tiene los tarsos emplumados, la cabeza es pequeña con cejas salientes y pequeña cresta en guisante.

En su momento se la podía clasificar de buena ponedora, aunque con una mala relación consumo/puesta, son incubadoras y buenas madres, no les gusta campar en exceso y son resistentes a la temperatura. (Unknown, 2013)

2. MARCO CONCEPTUAL

Galpón: construcción grande y ancha destinada para la crianza de pollos.

Pollinaza: son las heces o excretas de las aves de engorda, mezclada con el aserrín que es ubicado en un principio como su camada.

Escaldado: método empleado para separar las plumas de las aves.

Eviscerado: extracción de las vísceras de los pollos

Faenamiento: es un proceso ordenado para el sacrificio de los pollos.

Plantel Avícola: Un plantel avícola o granja es el "espacio de terreno donde se construyen uno o varios galpones para la crianza de aves, que debe cumplir con normas sanitarias." (AGROCALIDAD, 2013, pág. 11)

3. MARCO TEÓRICO

3.1. PROYECTOS DE INVERSIÓN

El autor Pasaca Mora (2017) define el proyecto de inversión como "El conjunto de información que permite tomar decisiones adecuadas para la asignación de Recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva" (pág. 15). Esta

información por lo general asegura que el proyecto a realizarse obtenga una rentabilidad mayor a las tasas de interés del mercado que son: la Tasa de Interés de Oportunidad, el Costo de Oportunidad de la Inversión, o el Costo del Capital.

Es así que al proyecto de inversión se la considerada como una búsqueda de una solución a un problema que necesita resolver una necesidad o necesidades del ser humano, según Pacheco y Pérez (2018).

3.2. EL CICLO DE LOS PROYECTOS

El ciclo del proyecto de inversión está compuesto por tres etapas esenciales que deben ser cumplidos para obtener resultados verídicos, estas etapas son: Pre inversión, Inversión y operación.

3.2.1. ETAPA DE PRE INVERSIÓN

Para Pasaca Mora (2017) La etapa de pre inversión es la primera en llevarse a cabo ya que es considerada como una evaluación ex - ante desde que surge la idea del proyecto y la toma de decisión de realizar el mismo, es decir en esta etapa se diseña y evalúa aspectos de mercado, técnicos y financieros que son esenciales para llevar a cabo una determinada actividad productiva.

3.2.2. ETAPA DE INVERSIÓN

Según Córdova (2013) la 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", todo esto se efectúa una vez estudiado y analizado el aceptar, modificar o rechazar la alternativa.

3.2.3. ETAPA DE OPERACIÓN

Una vez desarrollado la etapa de pre inversión y el proceso de implementación del proyecto (inversión), se originan los beneficios estimados en la etapa de la pre inversión.

3.3. ESTUDIOS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Un proyecto de inversión debe contener los siguientes estudios: el de Mercado, el técnico, el financiero y finalmente la evaluación financiera para determinar la viabilidad de un determinado proyecto.

3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado efectúa un diagnóstico de los factores que incurren de forma directa con el producto dentro del mercado, que son: plaza, precio, promoción, los canales de comercialización, etc., en sí este estudio es muy importante debido a que se toma decisiones basados en un mercado real lo cual evita la realización de gastos innecesarios, y que además permite conocer el posicionamiento del producto en su primera fase, Pasaca Mora (2017).

3.3.1.1. INFORMACIÓN BASE

Para Pasaca Mora (2017) La información base "la constituye los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes técnicas de investigación, encuestas entrevistas, observación, constatación física, y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc." (pág. 32).

Así mismo el autor menciona las siguientes fórmulas para la determinación de la muestra:

3.3.1.1.1. Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes fórmulas:

Cuando se considera la población.

$$n = \frac{\text{PxQ}}{\left[\frac{e^2}{Z^2}\right] + \left[\frac{PxQ}{N}\right]}$$

$$n = \frac{\text{N x } Z^2 \ xPxQ}{[(N-1)\ e^2] + \ (Z^2 \ \ x\ Px\ Q)}$$

Estas fórmulas son aconsejables cuando se conocen las probabilidades de participación en el mercado. Valores de P y Q. En muestreo polietápico.

$$n = \frac{\mathrm{N}}{1 + (N\ x\ e^2}$$

Se utiliza esta fórmula cuando no se conoce la probabilidad de participación en el mercado. Valores de P y Q

Cuando se conoce la población.

$$n = \frac{Z^2 \mathrm{x\ P\ x\ Q}}{e^2}$$

En donde:

n= Tamaño de muestra

N= Población Total

e= Error experimental

P= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel de confianza

Cuando no se conoce la población.

$$n = \frac{Z^2 \mathrm{x\ P\ x\ Q}}{E^2}$$

Cuando no se conocen los valores P y Q que son los que normalmente indican el % de participación en el mercado, se puede utilizar las siguientes alternativas.

- Asignar 50% de participación para P y Q.
- Realizar un muestreo polietápico, el mismo que mediante la aplicación de un pequeño número de encuestas permite comprobar la validez e importancia de la

información, así como conocer el % de éxito que se aplicará para determinar el tamaño de muestra, para ello se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathbf{P=} \frac{Ex}{Mt}$$

En donde:

P= probabilidad

Ex= Números de éxito

Mt= Muestra total

Estimación de la proporción.

Sirve para determinar inicialmente la capacidad de producción con que iniciará la planta su fase de operación, su procedimiento es el siguiente.

Hallar la proporción de la muestra (P)

$P= \frac{Ex}{Mt}$

Calcular el error estándar de la producción (SP)

Q= 1 – P

$Sp= \sqrt{\frac{P.Q}{M}}$

Calcular los límites de confianza (Lc)

Lc= Limite de confianza

$$Lc= P \pm Z.S.P.$$

P= Proporción de la muestra o probabilidad de éxito.

Z= Nivel de confianza

Sp= error estándar de la proporción.

3.3.1.2. PRODUCTO PRINCIPAL

Es la descripción detallada de los beneficios del producto que ofrecerá la nueva empresa, mediante un diseño gráfico presentando las principales características del producto.

3.3.1.3. PRODUCTO SECUNDARIO

Son productos realizados con los residuos de la materia prima del producto principal a fin de utilizar todos los materiales y no hacer desperdicios.

3.3.1.4. PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son aquellos que se pueden reemplazar al producto principal a fin de seguir satisfaciendo las necesidades de los clientes.

3.3.1.5. PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

Son aquellos productos que hacen posible se utilice el producto principal.

3.3.1.6. MERCADO DEMANDANTE

Según Pasaca Mora (2017) menciona que "Se debe de orientarse hacia quien quiere dirigirse a brindar sus productos para lo cual debe de tomar en cuenta, el sexo, edad, costumbres, ingresos. En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto."

3.3.1.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Permite conocer cuál es la situación real del mercado para el producto y así determinar los diferentes aspectos que actúan sobre los requerimientos de un producto, además, permite captar las oportunidades que tendrá el producto para poder satisfacer las necesidades de los demandantes.

La demanda puede ser considerada en varios aspectos como:

- **Demanda potencial.**

Según el autor Pasaca (2017)está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

- **Demanda real.**

Es la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

- **Demanda efectiva.**

Esta demanda hace referencia a la cantidad de bienes o servicios que la nueva entidad productiva producirá y que son requeridos por el mercado.

- **Demanda insatisfecha.**

Son aquellos bienes o servicios que aún no se encuentran en el mercado para satisfacer las necesidades del mercado o a la vez que la oferta existente no puede cubrir en su totalidad.

3.3.1.8. Estudio de la oferta

Establecida como "la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado" (Pasaca, 2017, pág. 50) esto permite realizar un análisis de la competencia que existe en el mercado con productos similares o iguales que la nueva entidad productiva ofertará.

Principales clases de oferta:

- **De libre mercado:** es en donde existe varios ofertantes del mismo producto y su aceptación en el mercado depende del precio y su calidad.
- **Oligopólica:** donde existen pocos productores de un producto dentro del mercado y son quienes imponen las reglas como el precio y calidad.
- **Monopólica**: Donde existe un solo productor que domina el mercado en la cual impone sus propias reglas, es decir, todo lo relacionado con la cantidad de producción,

la calidad e incluso el precio lo establece la misma empresa.

3.3.1.9. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

De igual manera para el autor Pasaca Mora (2017) “la comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar bien el producto o servicio” (pág. 53). Esto permitirá a la nueva empresa entregar su producto en el lugar y tiempo adecuado.

Canales de Distribución. - Los principales canales de distribución son:

- **Productor-consumidor o usuario**

Cuando el producto es vendido de forma directa, es decir del productor al consumidor.

- **Productor-intermediario-consumidor**

Cuando el productor vende el producto a terceras personas como frigoríficos o tercenas para hacer llegar el producto al consumidor final.

3.3.1.10. ANÁLISIS DE SITUACIÓN BASE

Según el autor Pasaca (2017) esto Permite conocer la situación actual del producto dentro del mercado. Sin hacerse o fijarse en el proyecto, esto puede hacerse tomando en cuenta el precio, la calidad, la promoción, etc.

3.3.2. ESTUDIO TÉCNICO

El autor Meza Jhonny (2016) menciona que “El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas ,etc.” (pág. 25), en sí este estudio siempre estará acorde a los datos del estudio de mercado para la adquisición adecuada de los recursos y la tecnología.

3.3.2.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

3.3.2.1.1.Tamaño

Pasaca Mora (2017) menciona que el tamaño "Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, y se mide en unidades producidas por año" (pág. 55).

Capacidad Teórica

Se denomina teórica porque una vez salida de la fábrica la maquinaria es difícil que esta se pueda instalar en un lugar que no reúnan las mismas condiciones en las que fue construida, por lo que cabe recalcar que al momento de adquirir una maquinaria es necesario hacer un estudio del lugar en el que se va a establecerse.

Capacidad Instalada

Hace referencia al rendimiento o producción máxima que puede lograr obtener la maquinaria en un determinado tiempo.

Capacidad Utilizada

Corresponde al nivel de producción con el que se va a hacer trabajar la maquinaria esto va acorde a la demanda que se desea cubrir durante la vida útil de la empresa.

Capacidad financiera

Para cualquier tipo de proyecto es importante conocer las condiciones financieras que dispone la nueva entidad productiva, es decir, si cuenta con capital propio o crédito, para ello es de vital importancia analizar el mercado financiero.

Capacidad administrativa

En este aspecto es necesario conocer si la nueva entidad productiva cuenta con la facilidad de conseguir el recurso humano para llevar a cabo las actividades operacionales y

administrativas de la empresa.

3.3.2.1.2. Localización

Mediante la localización se especifica geográficamente el lugar exacto donde se ubicará la nueva entidad productiva, es así que para Meza Jhonny (2016) el objetivo de la ubicación de la nueva unidad productiva es conseguir una posición de competencia basada en menores costos de movilización y lograr una mayor rapidez con la atención al cliente.

Micro localización

En esta parte se indica el lugar exacto donde establecerá la nueva empresa mediante el uso de un mapa del país, región o provincia.

Macro localización

Es la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible competencia regional, nacional e internacional, además debe de estar apoyado de mapas o gráficos.

3.3.2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se engloban estudios, como es el análisis y selección de los equipos necesarios para el funcionamiento de la planta; la distribución física de equipos en la planta y además la propuesta de la distribución general de las diferentes áreas que formarán la empresa .Baca Urbina (2010)

a. Componente tecnológico

Esta parte "Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer" (Pasaca, 2017, pág. 60)

b. Infraestructura Física

Está relacionada directamente con la parte física de la entidad productiva, para lo cual se requiere de asesoramiento de los expertos en construcción lo que permitirá determinar las áreas requeridas para dar el cumplimiento eficiente a cada una de las actividades en la fase operativa.

c. Distribución en planta. (Maquinaria y Equipo)

La distribución en planta según Pasaca Mora (2017) define como: "la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios. Esta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento y todas las actividades" (págs. 63-64) que tengan lugar en la planta de producción.

d. Proceso de Producción.

Este proceso establece la forma como una serie de insumos se transforman en productos terminados, con la aplicación de una determinada tecnología, es importante indicar cada una de las fases del proceso, además debe de incluirse el flujo-grama del proceso, en la cual se indicará los tiempos necesarios para la realización de cada fase o actividad, (Meza , 2016; Pasaca, 2017) además, se debe de incluir el diseño del producto, en la cual se indicará las principales características del producto.

3.3.2.3. DISEÑO ORGANIZACIONAL

Tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa. (Meza , 2016,párr.61)

Base legal

Este aspecto busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes, etc. Se toma en cuenta la

legislación laboral y su impacto a niveles de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales; como puede apreciarse esto es fundamental ya que un proyecto altamente rentable, puede no ser factible por contraponerse a una norma legal. (Pasaca, 2017, pág. 68)

Tipos de compañías

Para determinar el tipo de Organización Jurídica se debe recurrir a lo que estipulan las leyes. Dentro de la legislación ecuatoriana se reconocen los siguientes tipos de compañías: La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, La Compañía en Nombre Colectivo, La Compañía de Responsabilidad Limitada, La Compañía en Comandita Simple, La Compañía Anónima, La Compañía en Comandita por Acciones y la Compañía de Economía Mixta. Para un estudio pormenorizado de este tema, lector o investigador debe remitirse a la ley de compañías. En este aspecto es fundamental el aporte de profesionales de Derecho. (Pasaca, 2017, pág. 68)

Estructura empresarial

Es fundamental en la etapa de operación determinar la estructura organizativa con que se cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se presenta por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

Están definidos acorde al tipo de empresa y como lo establece la ley de compañías, el autor Pasaca Mora (2017)establece los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel Legislativo. -** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, 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 Directivo. -** Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de las empresas (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformado por el directorio. Para su actuación está representado por la Presidencia.
- **Nivel Ejecutivo. -** Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por el nivel Directivo y será 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 este nivel constituye 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. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.
- **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 por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo

Organigramas

Son la representación gráfica de la estructura organizativa de la nueva unidad productiva; entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición.

3.3.3. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es un análisis de la capacidad que tiene la empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. Esta parte es fundamental ya que permite analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, Zona Económica. (s.f.).

3.3.3.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

- **Inversiones.**

Para el autor Pasaca Mora (2017) se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase preoperativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinarias, terreno, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc. Y a la vez las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra. (pág. 75).

a. Inversiones en Activos Fijos

Para Pasaca Mora (2017) Son aquellas inversiones que se realizan para la adquisición de bienes tangibles que se utilizaran en el proceso productivo para la operación normal de la empresa, entre las cuales tenemos: Terreno, Construcciones, Maquinaria y Equipo, Herramientas, Equipo de Cómputo, Equipo de Oficina, Muebles y Enseres, Vehículo.

b. Inversión en Activos Diferidos.

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación su valor

se recupera mediante la amortización de activos diferidos, entre 5 y 10 años, estos activos son: Estudios Preliminares, Marcas, Patentes, Derechos de autor, Franquicias y capacitación. (Pasaca, 2017, págs. 82-83)

c. Inversiones en Capital de Trabajo

En esta parte del estudio se designan valores que la empresa debe de incurrir para que la empresa pueda cumplir sus operaciones, en sí el capital de operación se lo establece normalmente para un determinado tiempo en lo que se espera que la empresa que empiece a obtener ingresos provenientes de la venta de sus productos. (Pasaca, 2017, pág. 84)

- **Financiamiento**

Hace referencia a las fuentes de financiamiento que son: el financiamiento interno que está dado por el aporte del inversionista o los socios de acuerdo como este constituida la empresa y el financiamiento externo que está formada por las entidades financieras para lo cual es necesario analizar el mercado financiero para la obtención del crédito a la tasa más baja.

3.3.3.2. ANÁLISIS DE COSTOS

En esta parte se analizan los costos para determinar el costo real de la producción ya sea de un bien o servicio.

a. Costo Total de Producción

La determinación del costo, son la "base para la evaluación financiera del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de producción, fabricación o transformación (CP) y los costos de operación (CO)." (Pasaca, 2017, pág. 91).

Es importante determinar los componentes de los costos de producción y de operación, para ello tenemos las siguientes fórmulas:

Para determinar el Costo total de producción

CTP = CP + CO

CTP Costo Total de Producción

CP = Costo de Producción o Fabricación.

CO= Costo de Operación

La fórmula para calcular la Producción, Fabricación o Transformación.

CP = CP + CGP

CP = Costos de Producción o Fabricación.

CP' = Costo Primo

CGP = Costos Generales de producción.

Fórmula del Costo Primo

CP' = MOD + MPD

CP'= Costo Primo

MOD = Mano de Obra Directa

MPD = Materia Prima Directa

Fórmula para calcular el costo de operación

CO = G. ADM + G. FIN. + G. V + 0.G

CO = Costo de Operación

G. ADM = Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros.

G.V = Gastos de Ventas.

O.G = Otros Gastos.

Con esto se tiene:

CTP = CP + CO

CTP = CP + (G. ADM G. FIN + G. V + O.G)

Aplicando el procedimiento, para obtener el costo total de producción, se agrega el margen de utilidad para obtener el precio de venta.

Tomando como referente los costos determinados en el capital del trabajo, se toman valores anuales incluidos las depreciaciones y amortizaciones y se calcula el costo total de producción:

COSTO DE PRODUCCIÓN, FABRICACIÓN O TRANSFORMACIÓN

MATERIA PRIMA DIRECTA

+ MANO DE OBRA DIRECTA

+ COSTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN O FABRICACIÓN,

= COSTO DE PRODUCCIÓN. (CP)

COSTOS DE OPERACIÓN.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

+ GASTOS FINANCIEROS

+ GASTOS DE VENTAS

+ OTROS GASTOS

= COSTO DE OPERACIÓN. (CO)

1+2 = COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

CTP = CP + (G. ADM + G. FIN. + G. V + 0.G)

CTP = CP + CO

b. Costo Unitario de Producción.

Así mismo Pasaca Mora (2017) menciona que para conocer el costo de la producción o transformación de una unidad de un determinado producto se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el período, para ello se aplica la siguiente fórmula:

CUP = CTP / NºUP

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

NUP = Número de Unidades Producidas

3.3.3.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

3.3.3.3.1. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA

Para establecer el precio de venta, se considera la base del costo total de producción, sobre el cual se adiciona un margen de utilidad.

Para el autor Pasaca Mora (2017) existen dos métodos:

a. Método Rígido: Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado:

PVP = CUP + MU

PVP = Precio de venta al público

CUP = Costo Unitario de producción

MU = Margen de utilidad

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

b. Método Flexible: Torna en cuenta una serie de elementos determinados del mercado, tales como: sugerencias sobre el precio, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulaciones de precios etc.

Precio Ajustado: En la formulación de un proyecto es habitual que al asignar el precio de venta se recurra a la asignación de un margen de utilidad sobre el costo de producción, sin embargo, los precios resultantes, por lo general no son precios aplicables en el mercado.

3.3.3.4. PRESUPUESTO PROYECTADO

Para el autor Manuel Pasaca (2017) es un “instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en él se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los

costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos".

3.3.3.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El propósito del análisis del estado de pérdidas y ganancias es "calcular la utilidad neta y los flujos neto de efectivo, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta." (Baca Urbina, 2010, pág. 150)

3.3.3.6. CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Los costos se clasifican en:

Costos Fijos: son valores monetarios que la empresa debe de pagar por el sólo hecho de existir, independientemente si existe o no producción.

Costos variables: son valores relacionados de forma directa con los niveles de producción de la empresa.

3.3.3.7. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

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 utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos.

Según el autor Pasaca Mora (2017)Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

En Función de las Ventas: toma en consideración el volumen de ventas y los ingresos monetarios que estas generan; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

PE= CFT / 1 - (CVT /VT)

En donde:

PE = Punto de equilibrio

CFT = Costo fijo total

1 = Constante matemática

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales.

En Función de la Capacidad Instalada: Se fundamenta en la capacidad de producción de la planta, establece el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda obtener ventas que permitan cubrir los costos. Pasaca (2017)

$$\mathrm{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\mathbf{VT - CVT}} \boldsymbol{X}\ \mathbf{100}$$

En Función de la Producción: se basa en el volumen de producción y determina la cantidad de producción mínima que puede producir la empresa para cubrir los costos.

.

$$\mathrm{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\mathbf{PVu - Cvu}} \boldsymbol{X}\ \mathbf{100}$$

Representación Gráfica: significa representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

3.3.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto de inversión, en esta parte se decide si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener ciertos indicadores financieros, que se basan en los flujos de los ingresos y egresos. (Baca Urbina, 2010;Pasaca, 2017)

3.3.4.1. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un elemento esencial para el estudio del proyecto ya que Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos e inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

El autor Pasaca Mora (2017) presenta la siguiente estructura del flujo de caja

INGRESOS

+ Ingresos por Ventas

+ Otros Ingresos

+Valor Residual

= (1) TOTAL DE INGRESOS

EGRESOS

Inversiones

+ Costos de Fabricación

+ Costos de Operación

= (2) TOTAL EGRESOS

= (1-2) GANANCIAS GRAVABLES

15% Utilidad Trabajadores

= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

25% Impuesto a la Renta

= UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

+ Depreciaciones

+ Amortizaciones diferidas

= FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

3.3.4.2. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto "es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial." (Baca Urbina, 2010, pág. 182).

Los criterios de decisión basados en el VAN de acuerdo al autor Pasaca Mora (2017) son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo

Para calcular el VAN de un proyecto, se procede de la siguiente manera:

$$\mathbf{VA=FC\ (1+i)^{-n}}$$

Se toma del flujo de caja los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto. FC

Se multiplica por el factor de descuento correspondiente a casa año del proyecto, el factor de descuento se expresa de la siguiente forma:

$\mathbf{(1+i)^{-n}}$ **o** $\mathbf{[1/(1+i)]}$

Se suman los valores actuales obtenidos par la vida del proyecto.

$\mathbf{(\ \Sigma VA_1^n\ )}$

Se resta la inversión inicial: $\mathbf{VANP= (\Sigma VA_1^n\ )\text{-}Inversión}$

El factor de descuento está determinado por:

La Tasa de Interés de Oportunidad TIO. Que es la tasa de interés que se puede conseguir al colocar el dinero en una institución financiera.

El Costo de Oportunidad de Inversión. COI, que es la tasa más alta de rendimiento que se puede lograr invirtiendo el dinero en otra actividad que no sea el proyecto. En ambos casos se debe considerar una primera por el riesgo de la inversión, ello implica determinar una tasa aceptable de rendimiento a la cual se actualizan los flujos de caja esperados.

Determinar la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, que es la tasa que incorpora el % de riesgo al que se enfrenta el inversionista al emprender en cualquier actividad. Su procedimiento de cálculo es el siguiente.

TMAR=Ti+ Pr+〖Pr*Ti)/ 100〗

En donde:

TMAR = tasa mínima aceptable de rendimiento

Pr = prima de riesgo

Ti = tasa de interés de oportunidad (TIO), o Costo de oportunidad de la inversión (COI)

3.3.4.3. TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de rendimiento que ofrece el proyecto, o también considerado como la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión.

Según Pasaca Mora (2017)La TIR permite tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto para ello se establece lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el Costo Oportunidad o de Capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el Costo de Oportunidad o de Capital, la realización de la inversión es a criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el Costo de Oportunidad o de Capital, se rechaza el proyecto.

Para calcular la TASA INTERNA DE RETORNO, se aplica la siguiente formula:

TIR=Tm +DT (VAN Tm / VAN Tm-VANTM)

En donde:

TIR = tasa interna de retorno

Tm = tasa menor de descuento para la actualización

DT = diferencia de tasas de descuento para actualización.

VAN Tm = valor actual a la tasa menor

3.3.4.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para el autor (Baca Urbina, 2010) el análisis de sensibilidad "es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto." (pág. 191)

Según el autor Pasaca Mora (2017) menciona que:

Este análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es la siguiente:

- Si el coeficiente es mayo que 1 el proyecto es sensible, los cambios se reducen o anula la rentabilidad
- Si el coeficiente es menor que le 1 el proyecto no es sensible, los cambio no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad se procede de la siguiente forma:

Análisis de sensibilidad con incremento en costo.

- Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos.
- Para encontrar el porcentaje de incremento se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.
- Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera.

Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno (NTIR)

El proyecto soportará los cambios en ingresos y costos en un porcentaje que permita obtener una TIR igual o mayor al costo de oportunidad o al costo de capital; caso contrario, el proyecto es sensible

$$\text{NTIR} = Tm + DT\left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}\right)$$

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)

Para ello se resta a la TIR. Original (TIR.O) menos la nueva TIR.

TIIR.R= TIR.O – NTIR

Se calcula el porcentaje de variación (%V)

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR Original y al valor resultante se lo multiplica por 100

%V= (TIR. R/ TIR.O) x 100

Se calcula el valor de sensibilidad (S)

El porcentaje de variación se divide para la nueva TIR.

S= (%V/N.TIR.)

Análisis de Sensibilidad para Disminución de Ingresos

- Se obtienen los nuevos flujos de caja por efecto de disminución de ingresos.
- Para encontrar el porcentaje de disminución se procede a realizar un juego de búsqueda. de valores de soporte máximo.

Y finalmente se sigue el mismo procedimiento que el de incremento en costos.

d3.3.4.5. RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria, permite decidir si el proyecto se acepta o no y de acuerdo a Pasaca Mora (2017) se basa en el siguiente criterio:

- ✓ Si la relación ingreso/ egresos es = 1 el proyecto e indiferente
- ✓ Si la relación es mayor 1 el proyecto es rentable
- ✓ Si la relación es menor 1 el proyecto no es rentable

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

RBC=Sumatoria de Los Ingresos Actualizados / Sumatoria de Costos Actualizados.

$$RBC = \left[\frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costos\ Actualizados}\right] - 1$$

Para ello se procede de la siguiente manera:

- ✓ Se toma los valores de costos e ingresos del presupuesto y se procede a actualizarlos a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del VAN y la TIR.
- ✓ Se realiza la sumatoria de los valores actualizados,
- ✓ Se divide la sumatoria de ingresos actualizados para la sumatoria de los costos actualizados, a la resultante que es la RBC, se resta la unidad (1), que representa el desembolso realizado.

El resultado significa la cantidad de unidades monetarias que se obtiene de beneficio por cada unidad monetaria invertida.

3.3.4.6. PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

De acuerdo al autor Pasaca Mora (2017) menciona que el periodo de recuperación de capital permite conocer el tiempo exacto en el que se recuperará la inversión.

$$PRC = \text{ASI} + \left[\frac{\text{Inversión} - \sum \text{FASI}}{\text{FNASI}} \right]$$

ASI= Año que supera la inversión

∑FASI=Sumatoria de flujos hasta que supera la inversión.

FNASI=Flujo neto del año que supervisa la inversión

e. MATERIÁLES Y MÉTODOS

Para dar cumplimiento a los objetivos fue necesario utilizar los siguientes materiales:

1. MATERIALES

Materiales de Oficina

Resmas de papel bond

Esferos

Borradores

Copias

Anillados

Grapadora

Perforadora

Carpetas

Ejemplares empastados.

Equipos de Oficina

Flash memori

Portátil

Impresora

2. MÉTODOS

El presente trabajo de investigación demandó utilizar los siguientes métodos:

2.1. Método inductivo

Se utilizó en la interpretación de la información puesto que se aplicó a una muestra de la población, luego estos resultados se indujeron a la población total en los resultados de la demanda y de la oferta.

2.2. Método deductivo

Este método permitió ir desarrollando cada estudio que compone el proyecto de factibilidad, en vista de encontrarse la factibilidad de cada uno de ellos se pudo concluir con que el proyecto en mención si es factible.

3. TÉCNICAS

Para lograr el eficiente desarrollo del proyecto se utilizaron las siguientes técnicas que hicieron posible obtener la información necesaria para dar respuestas a las preguntas de investigación.

3.1. Observación directa

Mediante el cual se tuvo una perspectiva más amplia sobre los planteles avícolas, en el cual se realizó visitas a diferentes unidades productivas para conocer el manejo del proceso productivo, la capacidad, la organización, ubicación y distribución de los mismos, esta información ayudó a plantear estrategias para la ejecución del proyecto.

3.2. Entrevista

En la cual se diseñó preguntas que hicieron posible obtener la información de los ofertantes que ofrecen el mismo producto dentro de la ciudad de Loja, esta información nos sirvió para determinar la cantidad exacta que estos ofrecen y que a la vez sirvió para determinar el balance demanda- oferta. **Ver anexo2**

3.3. Encuesta

Se plantearon preguntas para conocer la demanda potencial, real, efectiva y la demanda insatisfecha del producto que va a ofrecer la nueva unidad productiva, y se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple para la determinación del número de encuestas. **Ver anexo 1**

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

De acuerdo al último censo realizado por el INEC en el año 2010, Loja cuenta con una población de 170.280 habitantes con una tasa de crecimiento de 2,65% y con una estructura familiar de 4 miembros, para lo cual es importante realizar una proyección para determinar la cantidad aproximada de habitantes que existen en la actualidad; para ello se aplicó la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{Pf = Pi(1 + i)\hat{}n}$$

$$Pf = 170.280(1 + 0{,}0265)\hat{}8$$

$$Pf = 170.280(1{,}0265)\hat{}8$$

$$Pf = 170.280(1{,}23274)$$

$$\boldsymbol{Pf = 209.911}$$

CUADRO# 1
POYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN FAMILIAS
0	209.911	52.478
1	215.474	53.868
2	221.183	55.296
3	227.040	56.760
4	233.043	58.261
5	238.690	59.673
6	245.575	61.394
7	252.082	63.020
8	258.757	64.689
9	265.621	66.405
10	272.653	68.163

Fuente: INEC
Elaboración: La autora

La población actual es de 209.911 habitantes que corresponde a 52.478 familias.

Muestra

Selección de la muestra

La selección de la muestra se lo realizó a través del muestreo aleatorio simple debido a que todas las familias tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas, ya que es un producto de consumo masivo, es decir, que todas las familias independientemente de sus recursos económicos consumen este tipo de producto.

Para determinar la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{N\ x}\ \boldsymbol{Z^2\ xPxQ}}{[(\boldsymbol{N}-\mathbf{1})\ \boldsymbol{e^2}] + \ (\boldsymbol{Z^2}\ \ \boldsymbol{x\ Px\ Q})}$$

Simbología

n= Tamaño de la muestra
N= Población total
Z= Nivel de confianza
e = Error experimental
P= Probabilidad de éxito
Q= Probabilidad de Fracaso
Z= 95%= 1,96

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{N\ x}\ \boldsymbol{Z^2\ xPxQ}}{[(\boldsymbol{N}-\mathbf{1})\ \boldsymbol{e^2}] + \ (\boldsymbol{Z^2}\ \ \boldsymbol{x\ Px\ Q})}$$

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{52.478\ x\ (1,96)^2\ x0,5x0,5}}{[(\mathbf{52.478}-\mathbf{1})\ \mathbf{0,05^2}] + \ ((\mathbf{1,96})^2\ \ \boldsymbol{x}\ \mathbf{0,5}\boldsymbol{x}\ \mathbf{0,5})}$$

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{52.478\ x\ 3.8416}\boldsymbol{x}\mathbf{0,25}}{[(\mathbf{52.477})\ \mathbf{0,0025}] + \ (\mathbf{3.8416}\boldsymbol{x}\ \mathbf{0,25})}$$

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{52.478\ x0.9604}}{\mathbf{131.19} + \ (\mathbf{0,9604})}$$

$$\boldsymbol{n} = \frac{\mathbf{50.399}}{\mathbf{132.1}}$$

$$\boldsymbol{n} = \mathbf{381.52}$$

$$\boldsymbol{n} = \mathbf{382\ ENCUESTAS}$$

Para la presente investigación se aplicó 382 encuestas en las diferentes parroquias de la ciudad de Loja.

3.4. Procedimiento

Para la revisión de literatura se buscó libros en diferentes bibliotecas, y también se hizo uso del internet.

Luego se aplicó las 382 encuestas a las familias de la ciudad de Loja y previo a esto se inició con el estudio de mercado que a través de estas encuestas se obtuvo información que permitió determinar la oferta y la demanda del producto y el plan de comercialización del mismo.

De igual manera en base a los resultados del estudio de mercado se procedió a determinar el tamaño y localización de la empresa tomando en consideración sus factores influyentes los que permitieron determinar la tecnología a utilizar en el proceso productivo, además se elaboró la estructura administrativa de la empresa, los niveles administrativos, organigramas y manual de funciones para la operación de la empresa.

En la siguiente etapa se definió los presupuestos para conocer la inversión y la capacidad que tiene la empresa para ser sustentable, y en base a esto se definió su financiamiento que provendrá de fuente interna y externa.

Finalmente se realizó la evaluación financiera a través de los indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo, el Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad, lo cual permitió determinar la viabilidad de la empresa.

f. RESULTADOS

ENCUESTA

1. ¿Cuál es el ingreso familiar?

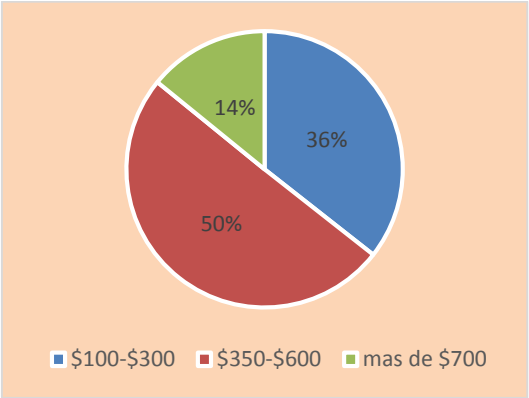
CUADRO# 2 INGRESO ECONÓMICO MENSUAL

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Xm	f	xm. f
$100-$349	136	36%	224,5	136	30.532,00
$350-$600	192	50%	475	192	91.200,00
más de $600	54	14%	600	54	32.400,00
Total	382	100%		382	154.132,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: la autora

$\overline{X}$= (∑(Xm.f))/n
$\overline{X}$= (154.132)/382
$\overline{X}$= 403,5

GRÁFICO # 1
INGRESO ECONÓMICO MENSUAL



Fuente: Cuadro#2
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer cuál es la situación económica de las familias, para determinar a qué nivel económico está dirigido el producto, es así que, de acuerdo a la información, el 50% de las familias encuestadas corresponden al nivel medio, el 36%% representan a un nivel bajo y solo el 14% a un nivel alto, lo que significa que el ingreso mensual familiar promedio es de 403,5 dólares americanos, acorde a estos resultados el producto estará dirigido a todas las familias.

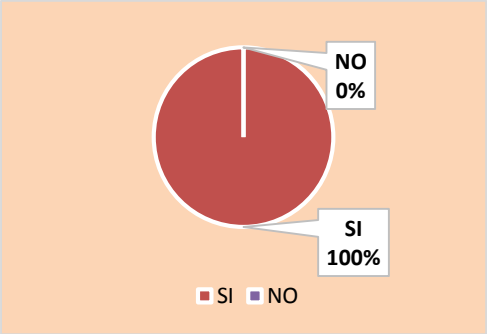
2. **¿Consume aves de corral?**

CUADRO# 3 CONSUMO DE AVES

Alternativa	**Frecuencia**	**Porcentaje**
Si	382	100%
No	0	0%
Total	**382**	**100%**

Fuente: Encuestas
Elaboración: la autora

GRÁFICO # 2
CONSUMO



Fuente: cuadro#3
Elaboración. La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada se deduce que el 100% de la población consumen aves de corral, lo que significa que tienen gran acogida dentro del mercado debido a que poseen grandes proteínas y nutrientes, y que además son fáciles de cocinar y digerir.

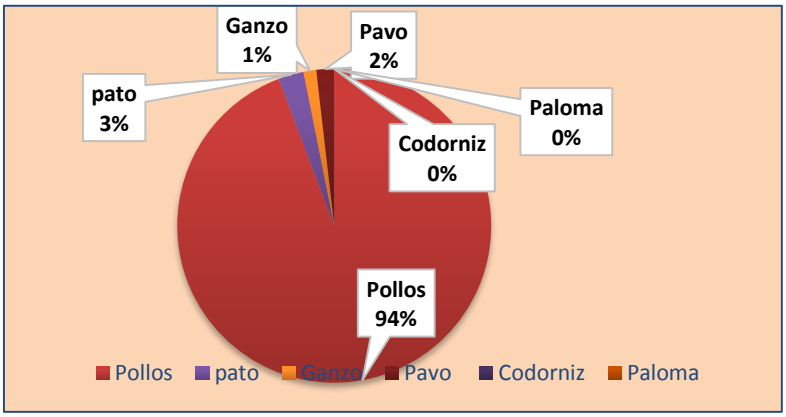
3. ¿Cuál de las siguientes aves de corral consume con mayor frecuencia?

CUADRO# 4 FRECUENCIA DE CONSUMO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Pollo	360	94%
Pato	10	3%
Ganso	5	1%
Pavo	7	2%
Codorniz	0	0%
Paloma	0	0%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: la autora

GRÁFICO # 3
FRECUENCIA DE CONSUMO



Fuente: Cuadro# 4
Elaboración: la autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a la información recolectada se deduce que el 94% de los encuestados consumen carne de pollo; el 3% consumen carne de pato; el 2% consumen carne de pavo y el 1% consumen carne de ganso; lo que refleja que la mayor parte de la población consume carne de pollo debido a que este producto es bajo en grasa y calorías y además forma parte de los alimentos principales del ser humano convirtiéndose en un producto de consumo masivo.

NOTA:

No se realizó un análisis de las siguientes aves: codorniz y paloma debido a que este tipo de aves no son consumidos en el mercado.

4. **¿Cómo prefiere usted adquirir el ave de corral?**

CUADRO# 5 PREFERENCIA DE ADQUISICIÓN

Alternativa	Pollos		Pato		Ganso		Pavo	
	F	%	F	%	F	%	F	%
En pie	41	11%	4	40%	1	20%	0	0%
Faenado	319	89%	6	60%	4	80%	7	100%
TOTAL	**360**	**100%**	**10**	**100%**	**5**	**100%**	**7**	**100%**

Fuente: Encuesta
Elaboración: La autora

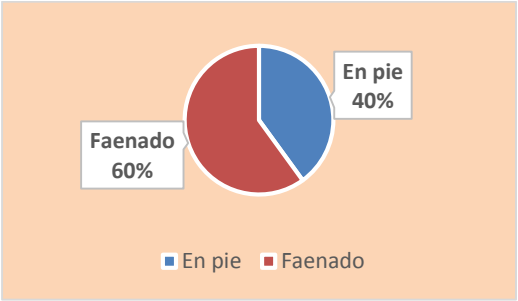
GRÁFICO # 4
PREFERENCIA DE ADQUISICIÓN DEL POLLO

Fuente: Cuadro#5
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores de la carne de pollo el 89% adquieren el producto faenado y el 11% en pie, esto significa que las ¾ partes de los encuestados adquieren el producto faenado debido a que les resulta más rápido y fácil prepararlo ya que pasan la mayor parte fuera de casa; mientras que la otra parte de la población buscan adquirir el pollo en pie porque les resulta más económico.

GRÁFICO # 5
PREFERENCIA DE ADQUISICIÓN DEL PATO

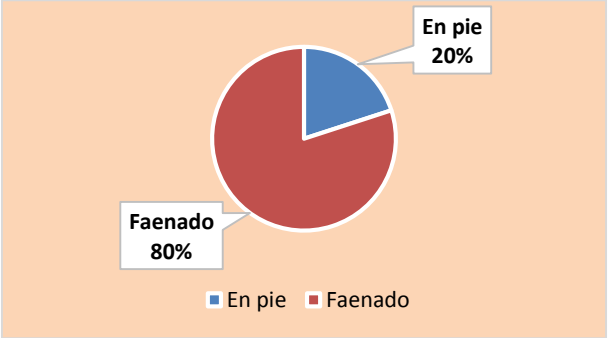


Fuente: Cuadro#5
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores de la carne de pato el 60% adquieren el producto faenado y el 40% lo adquieren en pie, lo que significa que la mayor parte de los consumidores prefieren adquirir el producto faenado por cuanto desconocen el procedimiento del pelado.

GRÁFICO # 6
PREFERENCIA DE ADQUISICIÓN DEL GANSO

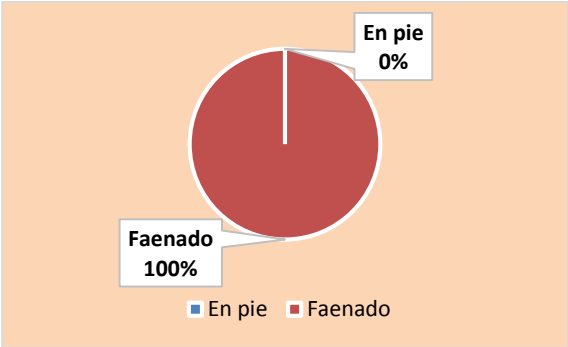


Fuente: Cuadro#5
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a la información recolectada, el 80% de los consumidores de la carne de ganso lo adquieren faenado y el 20% en pie, por lo tanto se deduce que la mayor parte de los consumidores prefieren adquirir el producto faenado por cuanto desconocen el procedimiento del Faenamiento de este producto.

GRÁFICO # 7
PREFERENCIA DE ADQUISICIÓN DEL PAVO



Fuente: Cuadro#5
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores de la carne de pavo el 100% adquieren el producto faenado, debido a que es dificultoso pelarlo, por lo tanto prefieren adquirirlo listo para prepararlo.

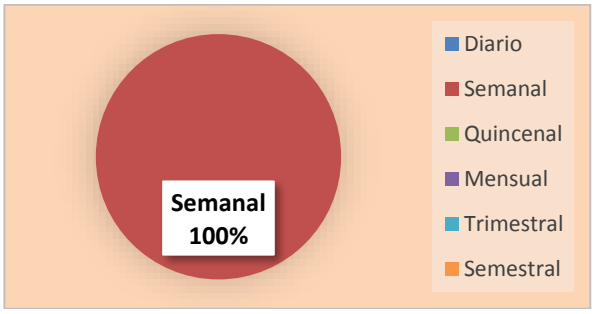
5. **¿De acuerdo al ave de su elección con qué frecuencia compra el ave faenado?**

CUADRO# 6 FRECUENCIA DE COMPRA

Alternativa	Pollo		Pato		Ganso		Pavo	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Diario								
Semanal	319	100%						
Quincenal								
Mensual								
Trimestral								
Semestral			6	100%	4	100%		
Anual							7	100%
Total	319	100%	6	100%	4	100%	7	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 8
FRECUENCIA DE COMPRA DE LA CARNE DE POLLO

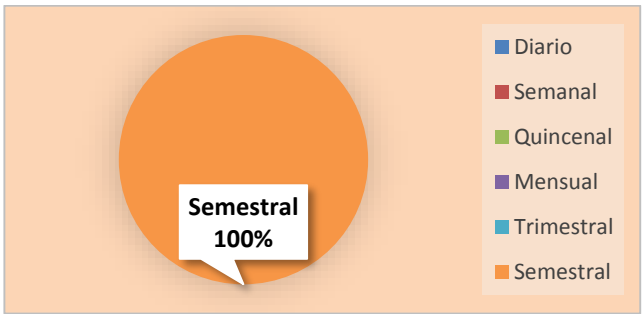


Fuente: Cuadro#6
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a la información recolectada se deduce que el 100% de los consumidores de la carne de pollo compran el producto semanalmente, debido a que este producto es fácil de adquirir y tiene un precio accesible en relación a las demás carnes que existen en el mercado.

GRÁFICO # 9
FRECUENCIA DE COMPRA DE LA CARNE DE PATO

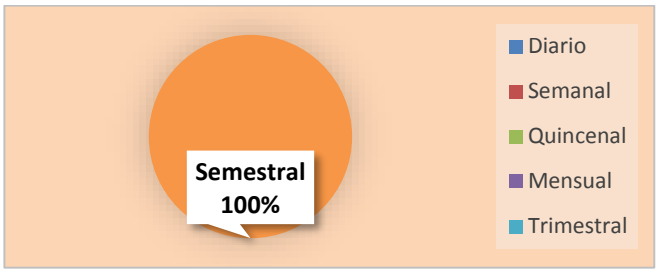


Fuente: Cuadro#6
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la frecuencia de compra de la carne de pato el 100% de los consumidores respondieron que compran este producto de forma semestral, es decir dos veces al año, lo que refleja que el consumo de este producto es muy escaso.

GRÁFICO # 10
FRECUENCIA DE COMPRA DE LA CARNE DE GANSO

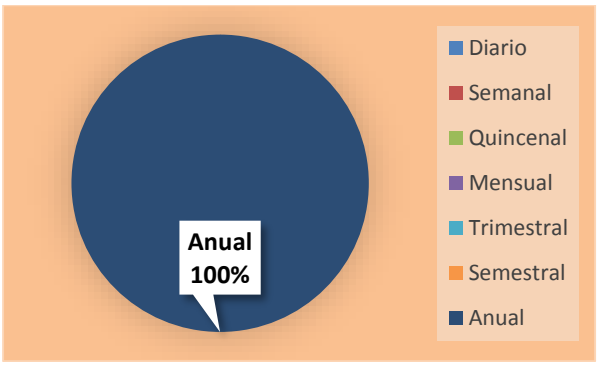


Fuente: Cuadro#6
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En cuanto a la compra de la carne de ganso el 100% de los encuestados respondieron que lo adquirían semestralmente, es decir 2 veces al año, lo que significa que este tipo de ave no es habitual consumirlo en las familias.

GRÁFICO # 11
FRECUENCIA DE COMPRA DE LA CARNE DE PAVO



Fuente: Cuadro#6
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Al igual que el pato y el ganso, el pavo también es una de las aves que se consumen una sola vez al año dando como resultado que el 100% de las familias que la consumen lo adquieren solo en el mes de diciembre.

6. ¿Qué cantidad (lb) de carne del ave de su elección compra?

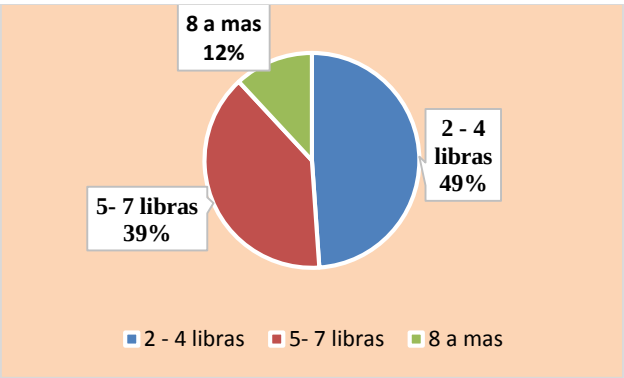
CUADRO# 7
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE POLLO

Rango	Xm	Frecuencia	Porcentaje%	Xm*F
2 - 4 libras	3	156	49%	468
5- 7 libras	6	125	39%	750
8 a mas	8	38	12%	304
Total	17	319	100%	1522

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

$\overline{X}$= **Σ(x.f)/n**
$\overline{X}$=1522/319
$\overline{X}$=4,77
4,77*52=248 libras

GRÁFICO # 12
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE POLLO



Fuente: Cuadro # 7
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información obtenida el 49% de los consumidores compran entre 2 a 4 libras semanales; el 39% compran entre 5 a 7 libras semanales y el 12% compran de 8 libras a más, teniendo en cuenta estos resultados se obtiene que cada familia consume un promedio de 4,77 libras de carne de pollo semanalmente y 248 libras anualmente, lo que significa que el consumo de este producto es alto.

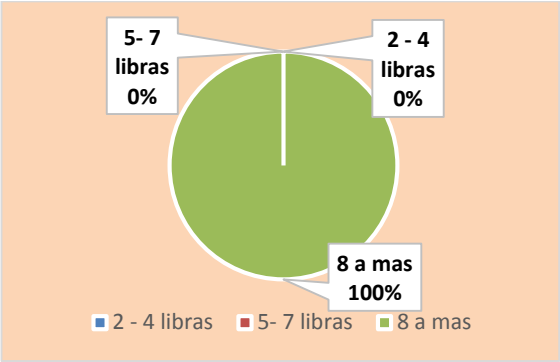
CUADRO# 8 PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE PATO

Rango	Xm	Frecuencia	%	Xm*F
2 - 4 libras	3	0	0%	0
5- 7 libras	6	0	0%	0
8 a mas	8	6	100%	48
Total		6	100%	48

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

$\overline{X}$= **Σ(x.f)/n**
$\overline{X}$=48/6
$\overline{X}$=8
8*2=16 libras

GRÁFICO # 13
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE PATO



Fuente: Cuadro # 8
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información obtenida, el 100% de los consumidores de carne de pato compran de 8 libras a más semestralmente, es decir compra dos veces al año, teniendo en cuenta estos resultados se obtiene que cada familia consume un promedio de 16 libras de carne de pato anualmente, lo que significa que el consumo de este tipo de ave es muy escaso.

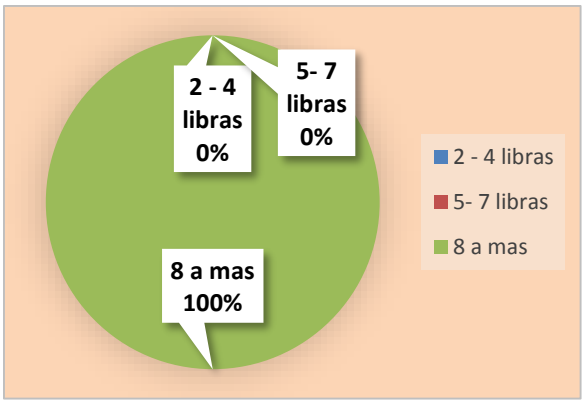
CUADRO# 9
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE GANSO

Rango	Xm	Frecuencia	Porcentaje%	Xm*F
2 - 4 libras	3	0	0%	0
5- 7 libras	6	0	0%	0
8 a mas	8	4	100%	32
Total		4	100%	32

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

$\overline{X}$**= Σ(x.f)/n**
$\overline{X}$=32/4
$\overline{X}$=8
8*2=16 libras

GRÁFICO # 14
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE GANSO



Fuente: Cuadro # 9
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información obtenida, se puede decir que, el 100% de los consumidores compran 8 libras de carne de Ganso semestralmente, es decir compra dos veces al año, teniendo en cuenta estos resultados se obtiene que cada familia consume un promedio de 16 libras de carne de ganso anualmente, lo que significa que el consumo de este tipo de ave es muy escaso.

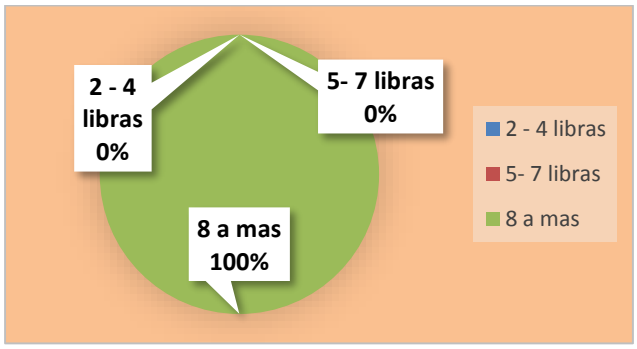
CUADRO# 10
PROMEDIO EN LIBRAS DE LA CARNE DE PAVO

Rango	**Xm**	**Frecuencia**	**Porcentaje%**	**Xm*F**
2 - 4 libras	3	0	0%	0
5- 7 libras	6	0	0%	0
8 a mas	8	7	100%	56
Total		7	100%	56

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

$\overline{X}$= **Σ(x.f)/n**
$\overline{X}$=32/4
$\overline{X}$=8
8*1=8 libras

GRÁFICO # 15
PROMEDIO EN LIBRAS



Fuente: Cuadro # 10
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a la información obtenida se deduce que el 100% de los consumidores, compran carne de pavo de 8 libras a más y esto lo consumen una sola vez al año, debido a que algunas familias lo consumen solo en el mes de diciembre.

7. ¿Cuánto paga por la libra de carne del ave de su elección?

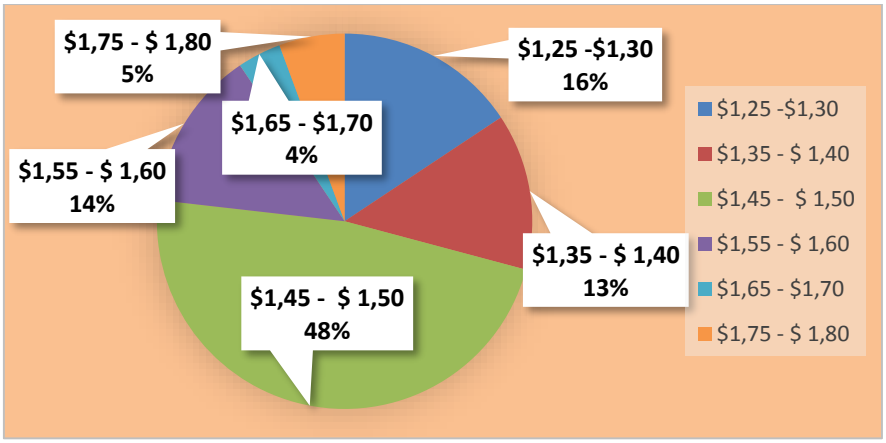
CUADRO# 11
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE POLLO

Alternativa	Frecuencia(F)	Porcentaje %	Xm	Xm.F
$1,25 -$1,30	50	16%	1,28	63,75
$1,35 - $ 1,40	43	13%	1,38	59,125
$1,45 - $ 1,50	152	48%	1,48	224,2
$1,55 - $ 1,60	44	14%	1,58	69,3
$1,65 - $1,70	12	4%	1,68	20,1
$1,75 - $ 1,80	18	6%	1,78	31,95
Total	319	100%	9,15	468,425

Fuente: Encuesta
Elaboración: La autora

$\overline{X}=\Sigma(x.f)/n$
$\overline{X}=468,42/319$
$\overline{X}= 1,46$
1,25-1,46= -0,21
1,80-1,46= 0,34

GRÁFICO # 16
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE POLLO



Fuente: Cuadro#11
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En cuanto al precio el 48% de los encuestados respondieron que adquirían la carne de pollo a un valor entre $1,45 a $1,50, mientras que el 16% lo adquirían en un valor de $1,25 a $1,30 ; el 14% a $1,55 a $1,60; EL 13% de $1,35 a $ 1,40; el 6% de $1,75 a $1,80; y el 4% de $1,65 a $1.70, estos precios actuales en el mercado permitieron determinar el valor promedio

de la libra de carne de pollo faenado que es de un dólar con cuarenta y seis centavos ($1,46) con una desviación hacia arriba de 0,34 centavos y una desviación hacia debajo de -0,21Centavos, por lo tanto se puede manifestar que el precio de carne de pollo es el más económico dentro del mercado a diferencia de las demás carnes.

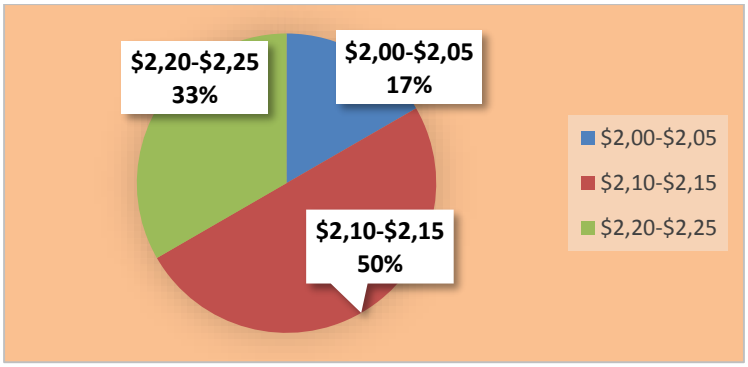
CUADRO# 12
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE PATO

Alternativa	FRECUENCIA(F)	PORCENTAJE	Xm	Xm.F
$2,00-$2,05	1	17%	2,025	2,025
$2,10-$2,15	3	50%	2,125	6,375
$2,20-$2,25	2	33%	2,225	4,45
Total	**6**	**100%**	**6,38**	**13**

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

$\overline{X}=\Sigma(x.f)/n$
$\overline{X}=13/6$
$\overline{X}= 2,12$
2,00 -2,12= 0,12
2,25-2,12= 0,125

GRÁFICO # 17
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE PATO



Fuente: Cuadro#12
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 50% de los consumidores de la carne de pato compran este producto de $ 2,10 a $ 2,15 dólares, el 33% de $2,20 a $2,25 dólares y el 17% de $ 2,00 a $ 2,05 dólares; por lo tanto se

obtiene que el precio promedio de la carne de pato es de $2,12dólares con una desviación hacia arriba de 0,12 centavos y una desviación hacia bajo de 0,125 centavos.

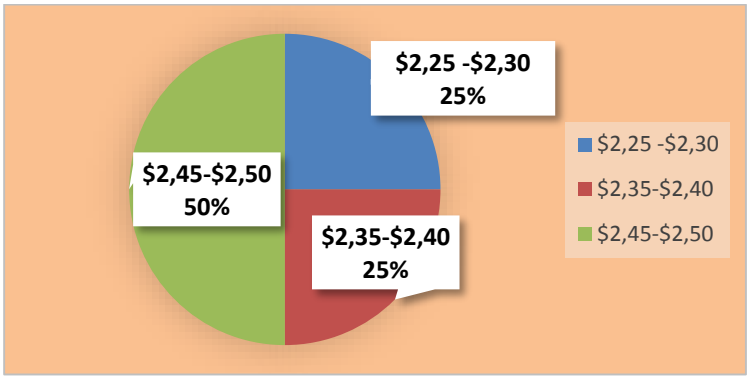
CUADRO# 13
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE GANSO

Alternativa	FRECUENCIA(F)	PORCENTAJE	Xm	Xm.F
$2,25 -$2,30	1	25%	2,275	2,275
$2,35-$2,40	1	25%	2,375	2,375
$2,45-$2,50	2	50%	2,475	4,95
Total	**4**	**100%**	**7,13**	**9,60**

Fuente: Encuest
Elaboración: La autora

$\overline{X}=\Sigma(x.f)/n$
$\overline{X}=9,60/4$
$\overline{X}= 2,40$
$2,25 - $2,40 = -0,15
$2,50 -$2,40 = 0,10

GRÁFICO # 18
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE GANSO



Fuente: Cuadro#13
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 50% de los consumidores de la carne de ganso compran este producto a un precio entre $2,45 a $ 2,50 dólares, un 25% entre $2,25 a $2,30 dólares y otro 25% entre $2,35 a $2,40 dólares la libra de carne de ganso, obteniendo como resultado que el precio promedio de la libra es de $2,40 dólares con una desviación hacia arriba de 0,10 centavos y una desviación hacia abajo de -0,15 centavos.

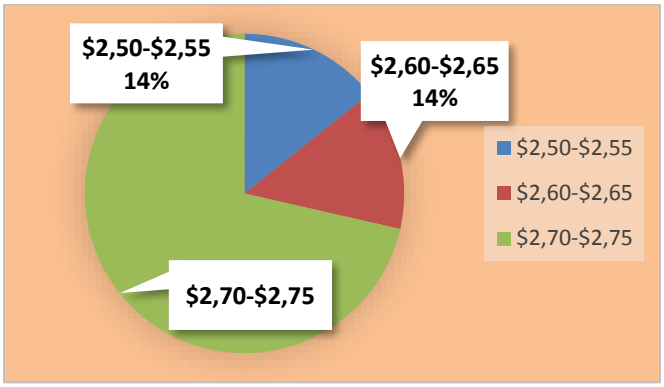
CUADRO# 14
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DEL PAVO

Alternativa	FRECUENCIA(F)	PORCENTAJE	Xm	Xm.F
$2,50-$2,55	1	14%	2,525	2,525
$2,60-$2,65	1	14%	2,625	2,625
$2,70-$2,75	5	71%	2,725	13,625
Total	**7**	**100%**	**7,88**	**18,8**

Fuente: Encuesta
Elaboración: La autora

$\overline{X}=\Sigma(x.f)/n$
$\overline{X}=18,8/7$
$\overline{X}= 2,68$
$ 2,50 -$2,68 = -0,18
$2,75 -$ 2,68 = 0,07

GRÁFICO # 19
PRECIO PROMEDIO DE LA LIBRA DE CARNE DE PAVO



Fuente: Cuadro#14
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados el 72% de los consumidores de la carne de pavo compran a un precio de $2,70 a $ 2,75 dólares, el 14% compran de $ 2,60 a $ 2,65 dólares y otro 14% lo compran de $ 2,50 a $ 2,55 dólares, obteniendo un precio promedio de $ 2,68 dólares con una desviación hacia arriba de 0,07 centavos y una desviación hacia abajo de -0,18 centavos.

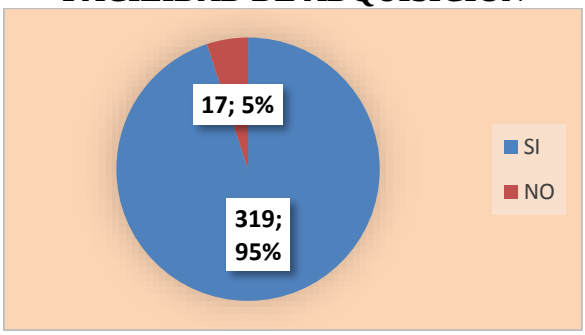
8. ¿Le es fácil conseguir la carne del ave de su elección?

CUADRO# 15
FACILIDAD DE ADQUISICIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	319	95%
No	17	5%
Total	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 20
FACILIDAD DE ADQUISICIÓN



Fuente: Cuadro#15
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 95% de los consumidores manifestaron que les resultaba fácil conseguirlo, mientras que el 5% respondieron que no, esto se da porque algunas de las aves no se encuentran directamente en el casco comercial, es decir, se los encuentra en el campo.

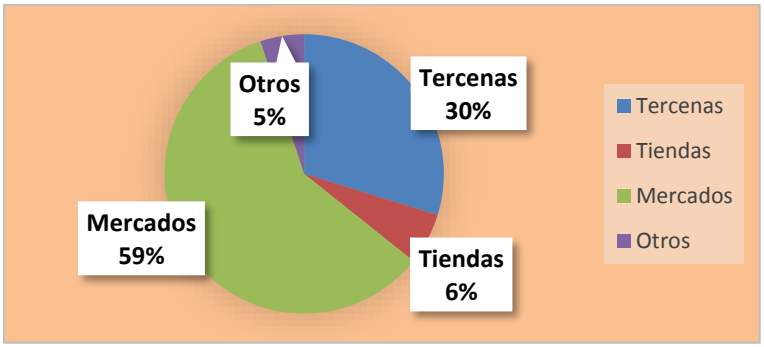
9. ¿En qué lugares suele comprar el ave?

CUADRO# 16
LUGAR DE COMPRA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tercenas	100	30%
Tiendas	20	6%
Mercados	199	59%
Otros	17	5%
Total	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 21
LUGAR DE COMPRA



Fuente: Cuadro# 16
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En cuanto al lugar de compra de las aves, el 59% realizan su compra en los mercados; el 30% lo realizan en tercenas; el 6% en las tiendas y el 5% compran en otros lugares (compran directamente del productor, es decir en el campo); de lo que se puede deducir que, la mayor parte de los consumidores adquieren la carne del ave en los mercados.

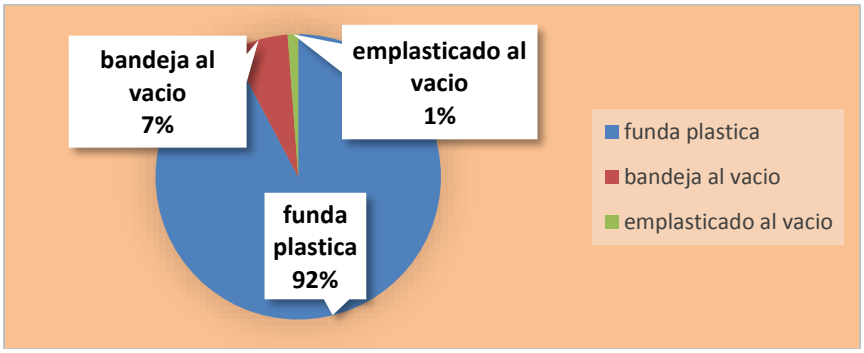
10. ¿En qué tipo de envase prefiere comprar el ave?

CUADRO# 17
ENVASE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Funda plástica	310	92%
Bandeja al vacío	22	7%
Emplasticado al vacío	4	1%
Total	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 22
PREFERENCIA DE ENVASE



Fuente: Cuadro#17
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer en qué tipo de envase prefieren obtener el producto ya que de esto depende la presentación del producto, es así que el 92% de los consumidores prefieren obtener el producto en una funda plástica; el 7% en bandeja al vacío; y el 1% emplasticado al vacío; de acuerdo a los resultados obtenidos, se deduce que la mayoría de consumidores prefieren obtener el producto en una funda plástica, debido a que les permite observar si el producto es fresco.

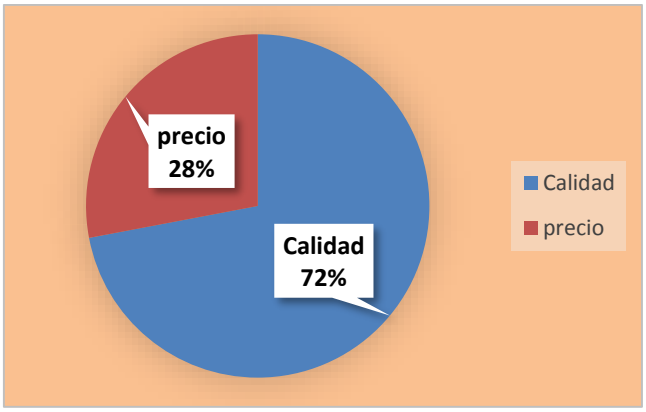
11. ¿Cuál de los siguientes factores es decisivo a la hora de adquirir el ave?

CUADRO# 18
FACTOR DESICIVO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	242	72%
precio	94	28%
TOTAL	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 23
FACTOR DECISIVO



Fuente: Cuadro#18
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 72% de los consumidores respondieron que a la hora de comprar el producto siempre buscan la calidad, mientras que el 28% respondieron el precio, cabe recalcar que la mayor parte de los consumidores buscan la calidad de un producto, es decir buscan beneficios al consumirlos, debido a que hoy en día

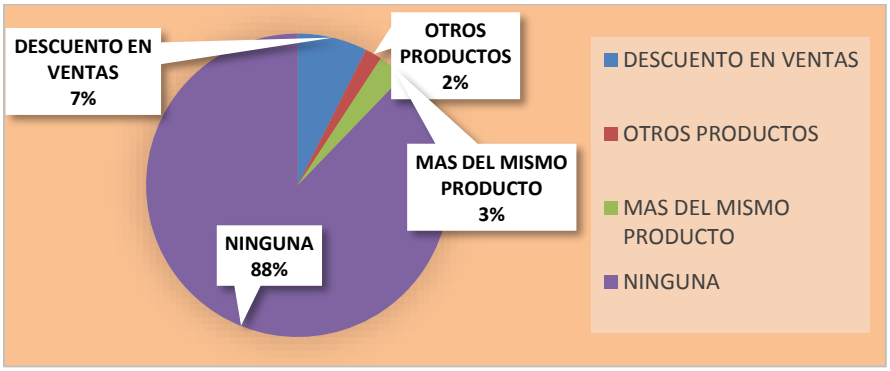
12. ¿Qué tipo de promociones le ofrecen al hacer la compra del producto?

CUADRO# 19
PROMOCIONES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Descuento en ventas	25	7%
Otros productos	6	2%
Más del mismo producto	10	3%
Ninguna	295	88%
TOTAL	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 24
PROMOCIONES



Fuente: Cuadro#19
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 88% de los consumidores mencionaron que no recibían ninguna promoción; el 7% le realizan descuento en ventas, el 3% les ofrecían más del mismo producto y al 2% otros productos, de acuerdo a los resultados se puede manifestar que la mayor parte de los consumidores de la carne de aves no obtienen ninguna promoción, mismo que es un aspecto muy importante para atraer a la mayor cantidad posible de consumidores, sin embargo los oferentes le dan poca importancia a este aspecto.

13. En caso de implementarse un plantel avícola que cumpla con todos los estándares de calidad en la parroquia de San Lucas ¿usted adquiriría el producto de esta nueva entidad?

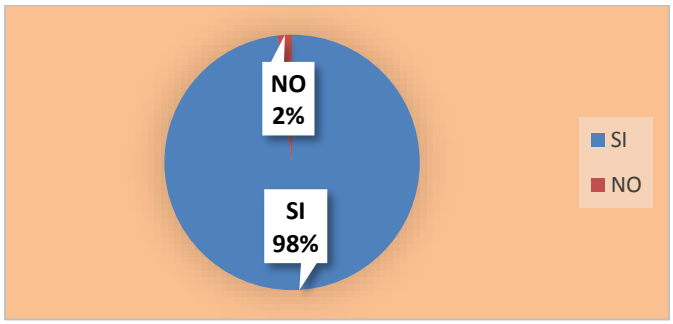
CUADRO# 20
ACEPTACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	330	98%
NO	6	2%
TOTAL	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 25

ACEPTACIÓN



Fuente: Cuadro#20
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer si la nueva unidad productiva tendrá acogida por parte de los consumidores, es así que gracias a la información recolectada se puede conocer que el 98% de la población si adquiriría el producto de la nueva entidad, mientras que el 2% no, esto significa que la nueva unidad productiva si tendrá acogida dentro del mercado.

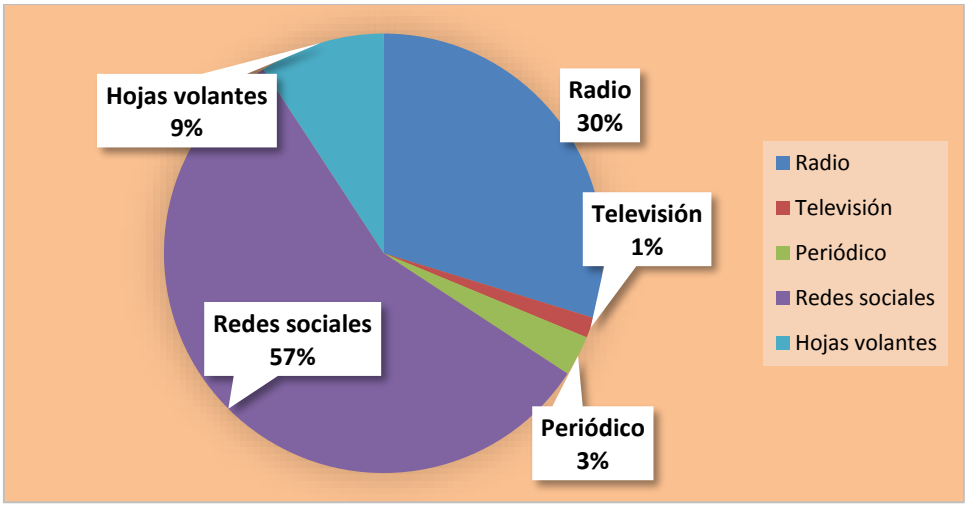
14. ¿Cómo le gustaría conocer o recibir información de la nueva unidad productiva?

CUADRO# 21
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	100	30%
Televisión	5	1%
Periódico	10	3%
Redes sociales	190	57%
Hojas volantes	31	9%
TOTAL	336	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 26
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Cuadro# 21
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

en base a la información recolectada se deduce que al 30% de los consumidores les gustaría recibir información a través de la radio; al 9% a través de hojas volantes; al 3% a través del periódico; al 1% a través de la televisión y al 57% a través de las redes sociales cabe recalcar que a la mayor parte de los consumidores les gustaría recibir información de la nueva empresa a través de este medio debido a que hoy en día la sociedad en general hace uso de este medio para mantenerse en contacto con las demás personas.

ENTREVISTA REALIZADA A LOS OFERTANTES

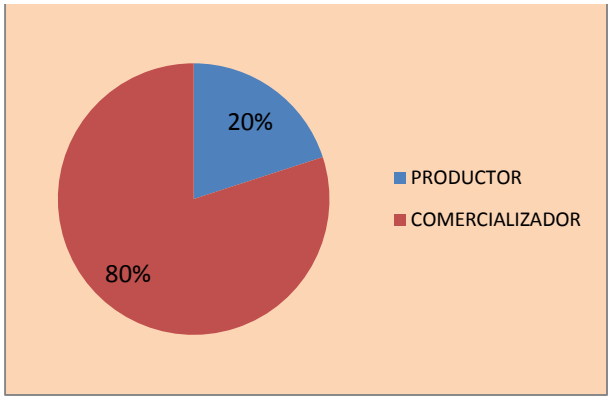
1. ¿A qué tipo de actividad se dedica?

CUADRO# 22
TIPO DE ACTIVIDAD

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRODUCTOR	1	20%
COMERCIALIZADOR	4	80%
TOTAL	5	100%

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 27
TIPO DE ACTIVIDAD



Fuente: Cuadro#22
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información obtenida de los oferentes se tiene que solo el 20% de los oferentes que representa a una sola persona se dedica a la producción y comercialización, mientras que el 80% se dedican a la comercialización, esto permite conocer que por lo general los precios tienden a incrementarse ya que para llegar el producto al consumidor final lo hacen a través de intermediarios.

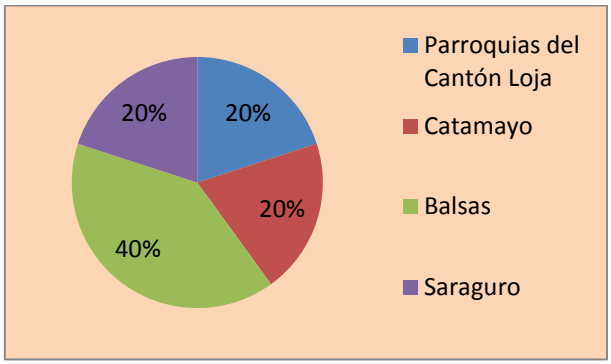
2. ¿Dónde realiza la compra o producción de pollos?

CUADRO# 23
LUGAR DE COMPRA O PRODUCCIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PARROQUIAS DEL CANTÓN LOJA	1	20%
CATAMAYO	1	20%
BALSAS	2	40%
SARAGURO	1	20%
TOTAL	**5**	**100%**

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 28
LUGAR DE COMPRA O PRODUCCIÓN



Fuente: Cuadro#23
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer el lugar de procedencia del producto, es por ello que mediante las entrevistas realizadas se obtuvo que un 20% de los oferentes obtenían el producto de las parroquias del cantón Loja, otro 20% compra el producto en Catamayo, el 40% obtiene el producto en Balsas y finalmente un 20% producía en Saraguro, esto refleja que la mayor parte de los oferentes obtienen el producto fuera de la ciudad lo cual no contribuye al desarrollo de la localidad.

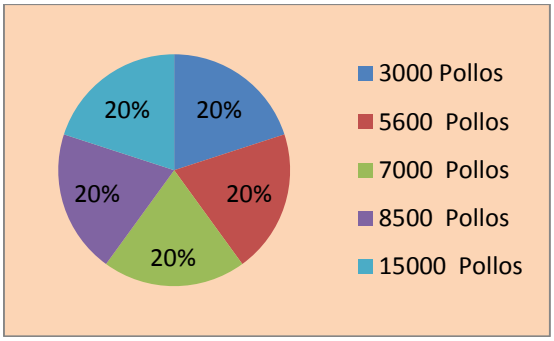
3. ¿Cuánto compra o produce semanalmente?

CUADRO# 24 CANTIDAD DE COMPRA O PRODUCCIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3000 Pollos	1	20%
5600 Pollos	1	20%
7000 Pollos	1	20%
8500 Pollos	1	20%
15000 Pollos	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 29
CANTIDAD DE COMPRA O PRODUCCIÓN



Fuente: Cuadro#24
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer la cantidad de producción o compra del producto por parte de los oferentes, ya que esto ayudará a conocer si la demanda está cubierta en su totalidad o existe aún demanda insatisfecha por cubrir, es así que mediante la información recolectada se obtuvo que el 20% que representa a una persona producía 3.000 pollos semanales, otro 20% adquiría 5.600 pollos semanales , así mismo otro 20% adquiría 7.000 pollos semanales, otro 20% más adquiría 8.500 pollos semanales y finalmente otro 20% adquiría 15.000 pollos semanales.

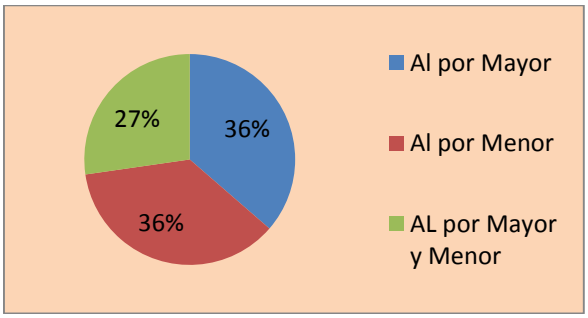
4. ¿Cuál es su sistema de Comercialización?

CUADRO# 25
SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AL POR MAYOR	4	36%
AL POR MENOR	4	36%
AL POR MAYOR Y MENOR	3	27%
TOTAL	11	100%

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 30
SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Cuadro#25
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la información recolectada se obtiene que el 36% de los oferentes tienen su sistema de comercialización al por mayor, otro 36% al por menor y el 26% vende el producto al por mayor y menor, esto ayuda a conocer el sistema de comercialización de la competencia para que la nueva unidad productiva pueda acogerse al mismo sistema de comercialización para lograr un excelente servicio.

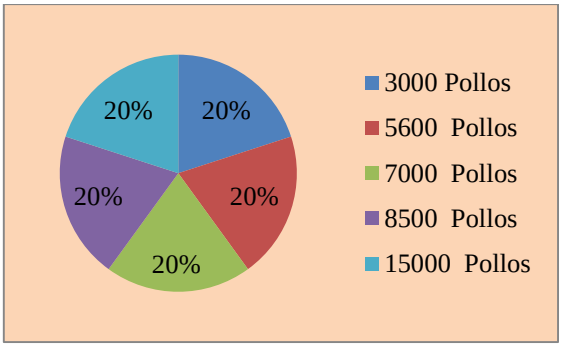
5. ¿Cuántos pollos faenados vende semanalmente?

CUADRO# 26
VENTA SEMANAL

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3000 Pollos	1	20%
5600 Pollos	1	20%
7000 Pollos	1	20%
8500 Pollos	1	20%
15000 Pollos	1	20%
TOTAL	**5**	**100%**

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 31
VENTA SEMANAL



Fuente: Cuadro#26
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Todos los oferentes mencionaron que la misma cantidad del producto que producían o compraban, la comercializaban en la misma semana, es decir que los oferentes producen o compran solo lo necesario, ya que el acumularse de producto puede provocar pérdidas al no tener un mercado más grande para su comercialización.

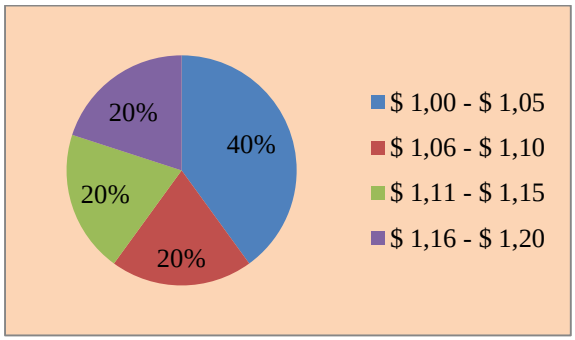
6. ¿A qué precio vende la libra de carne de pollo?

CUADRO# 27
PRECIO DE VENTA AL POR MAYOR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 1,00 - $ 1,05	2	40%
$ 1,06 - $ 1,10	1	20%
$ 1,11 - $ 1,15	1	20%
$ 1,16 - $ 1,20	1	20%
Total	**5**	**100%**

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 32
PRECIO DE VENTA AL POR MAYOR



Fuente: Cuadro#27
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer el precio de venta de la competencia, para que la nueva unidad productiva pueda ajustarse a los mismos precios e incluso pueden ser menores pero no puede ser mayor a los precios actuales del mercado, es por ello que, a través de las encuestas realizadas el 20% vende el producto al por mayor a un precio de entre $ 1,00 a $ 1,05 dólares; otro 20% de $1,06 a $1,10 dólares; otro 20% de $1,11 a $1,15 y un 20% de $1,16 a $1,20 dólares.

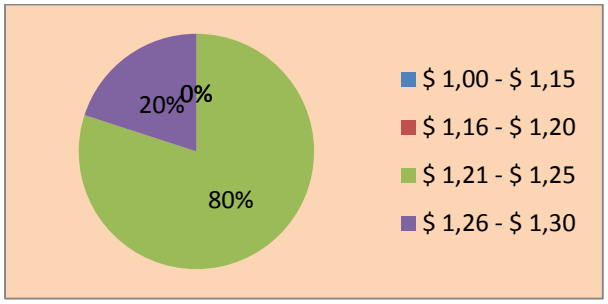
CUADRO# 28
PRECIO AL POR MENOR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 1,00 - $ 1,15	0	0%
$ 1,16 - $ 1,20	0	0%
$ 1,21 - $ 1,25	4	80%
$ 1,26 - $ 1,30	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 33

PRECIO AL POR MENOR



Fuente: Cuadro# 28
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy importante conocer el precio de venta de la competencia, para que la nueva unidad productiva pueda ajustarse a los mismos precios e incluso pueden ser menores pero no puede ser mayor a los precios actuales del mercado, es por ello que, a través de las encuestas realizadas el 80% de los oferentes venden el producto al por menor a un precio de entre $ 1,21 a $ 1,25 dólares; y el 20% de $1,26 a $1,30 dólares.

7. **¿Para darse a conocer en el mercado utiliza algún tipo de Publicidad y promoción?**

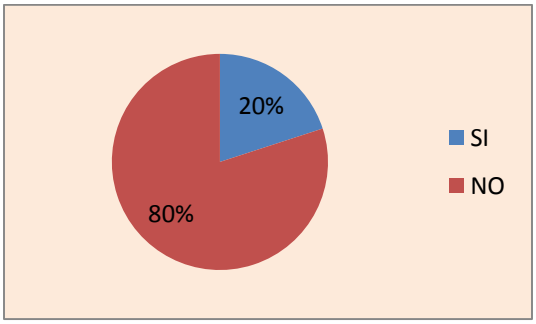
CUADRO# 29
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	20%
NO	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 34

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN



Fuente: Cuadro #29
Elaboración: La autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Hoy en día la publicidad y promoción es muy importante para los empresarios ya que mediante ella pueden dar a conocer el producto que ofrecen a la mayor parte de los demandantes, lo cual hace que sus ingresos mejoren, sin embargo, de acuerdo a la información realizada el 80% de los oferentes no realizan ningún tipo de publicidad y solo el 20% si realiza publicidad a través de la radio y redes sociales,

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

De acuerdo a los resultados obtenidos durante el trabajo de campo se selecciona el ave de mayor preferencia que según los datos obtenidos, el 94% de los consumidores de la carne de aves de corral consumen carne de **pollo**, y la frecuencia de consumo es semanal comparado con las otras aves que es semestral y anual, lo que significa que el proyecto se orienta a la producción y comercialización de pollos.

1.1.PRODUCTO PRINCIPAL

El pollo es un ave gallinácea de carne blanca, baja en grasa y en calorías y con altos niveles de proteínas, nutrientes y vitaminas por lo que forma parte de la alimentación esencial del ser humano

Posee grandes valores nutricionales, es por ello que, la carne de pollo hoy en día se ha convertido en un producto de consumo masivo y es la más consumida por la población, ya que contiene varios nutrientes y su precio es menor en relación a las demás carnes, debido a que este tipo de ave tienen la ventaja del rápido crecimiento y engorde en tan solo 42 días.

1.2.PRODUCTO SECUNDARIO

El producto secundario de este producto es la pollinaza y las plumas de los pollos que son extraídas en el momento del Faenamiento del pollo.

1.3.PRODUCTO COMPLEMENTARIO

El pollo una vez faenado puede consumirse con arroz, papas, tomate, etc. esto va de acuerdo a los gustos y preferencias de cada uno de los consumidores.

1.4. PRODUCTO SUSTITUTO

El producto o productos que pueden sustituir al producto principal de este proyecto que es la carne de pollo blanca o de engorde son: la carne de gallina criolla, pato, pavo, ganso, carnes

rojas, el atún y los diferentes embutidos.

1.5.MERCADO DEMANDANTE

El mercado al que se orienta este producto es a la Ciudad de Loja en la cual según la información proveniente del Municipio de Loja (2014) menciona que en el censo realizado en el 2010 por el INEC, tiene una población de 170.280 habitantes con una tasa de crecimiento de 2,65% y con una estructura familiar de 4 miembros, para lo cual fue necesario realizar una proyección para determinar la población actual dando como resultado 209.911 habitantes y 52.478 familias.

1.6.ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.6.1. Demanda potencial

Es la cantidad de pollo que consumirían las familias de la ciudad de Loja en un momento dado, a un precio asignado, según la información que se presenta en el cuadro siguiente:

CUADRO# 30
DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	FAMILIAS	94%DEMANDANTES POTENCIALES	LIBRAS CONSUMO FAMILIAR	LIBRAS DE POLLO FAENADO
0	52.478	49.329	248	12.233.671
1	53.868	50.636	248	12.557.708
2	55.296	51.978	248	12.890.604
3	56.760	53.354	248	13.231.891
4	58.261	54.765	248	13.581.804
5	59.673	56.093	248	13.910.970
6	61.394	57.710	248	14.312.169
7	63.020	59.239	248	14.691.222
8	64.689	60.808	248	15.080.300
9	66.405	62.421	248	15.480.334
10	68.163	64.073	248	15.890.159

Fuente: Cuadros # 1 ; 4
Elaboración: La autora

Para determinar la demanda potencial se consideró todas las familias de la ciudad de Loja y los datos del cuadro n°4 de la pregunta n°3 de las encuestas realizadas, en la que se determinó que el 94% de las familias consumen carne de pollo, lo que significa que 50.636 familias son los demandantes potenciales y para obtener la demanda potencial en libras se realizó una multiplicación por la cantidad de libras que consume cada familia (248 libras) dando como resultado una demanda potencial de **12.557.708** libras de carne de pollo.

1.6.2. Demanda real

Es la cantidad de pollo faenado que consumen las familias de la ciudad de Loja, la información se presenta en el cuadro siguiente:

CUADRO# 31

DEMANDA REAL

AÑOS	DEMANDANTES POTENCIALES	89%DEMANDANTES REALES	LIBRAS CONSUMO FAMILIAR	LIBRAS DE POLLO FAENADO
0	49.329	43.903	248	10.887.968
1	50.636	45.066	248	11.176.360
2	51.978	46.261	248	11.472.637
3	53.354	47.485	248	11.776.383
4	54.765	48.741	248	12.087.806
5	56.093	49.922	248	12.380.763
6	57.710	51.362	248	12.737.831
7	59.239	52.723	248	13.075.188
8	60.808	54.119	248	13.421.467
9	62.421	55.554	248	13.777.497
10	64.073	57.025	248	14.142.241

Fuente: Cuadro#30
Elaboración: La autora

Para determinar la demanda real se consideró las respuestas de la pregunta n°4 en la que las familias indican su preferencia en adquirir el pollo faenado, se toma esta pregunta para la determinación de la demanda real por cuanto la nueva unidad productiva está encaminado a

ofrecer al mercado un producto terminado (pollo faenado), es así que se determinó que el 89% de las familias adquieren el pollo faenado, lo que significa que 45.066 familias son los demandantes reales; para determinar la demanda real en libras se procedió a multiplicar la cantidad de libras que consume cada familia (248 libras) al año por los demandantes reales dando como resultado una demanda real de **11.176.360** libras de carne de pollo.

1.6.3. Demanda efectiva

Es la cantidad de pollo faenado que desean adquirir las familias de la ciudad de Loja, la información se detalla en el cuadro siguiente:

CUADRO# 32
DEMANDA EFECTIVA

AÑOS	DEMANDANTES POTENCIALES	89% DEMANDANTES REALES	98% DEMANDANTES EFECTIVOS	LIBRAS CONSUMO FAMILIAR	LIBRAS DE POLLO FAENADO
0	49.329	43.903	43.025	248	10.670.208
1	50.636	45.066	44.165	248	10.952.833
2	51.978	46.261	45.335	248	11.243.184
3	53.354	47.485	46.536	248	11.540.856
4	54.765	48.741	47.766	248	11.846.050
5	56.093	49.922	48.924	248	12.133.148
6	57.710	51.362	50.335	248	12.483.074
7	59.239	52.723	51.668	248	12.813.684
8	60.808	54.119	53.036	248	13.153.037
9	62.421	55.554	54.443	248	13.501.947
10	64.073	57.025	55.885	248	13.859.396

Fuente: Cuadros # 30; 31
Elaboración: La autora

Para determinar la demanda efectiva se tomó en consideración el cuadro n°20 de la pregunta n°13 en la que 44.165 familias o consumidores manifiestan su deseo en adquirir el producto, por lo tanto se tiene que la demanda efectiva sería de 10.952,833 libras de carne de pollo.

1.7.ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta existente en la ciudad de Loja está dada por los diferentes productores y comercializadores de carne de pollo, mismos que se encuentran distribuidos por toda la ciudad de Loja especialmente en el casco comercial que es el centro de la ciudad.

La producción y comercialización individual de los principales oferentes que tienen mayor acogida dentro del mercado se presenta en el cuadro siguiente.

CUADRO# 33
OFERTA

PRODUCTOR	CANTIDAD SEMANAL EN N° DE POLLOS	SEMANAS	CANTDAD ANUAL EN N° DE POLLOS	CANTIDAD ANUAL EN LIBRAS
POLLOS WIN	7.000	52	364.000	1.638.000
POLLOS FRANK	15.000	52	780.000	3.510.000
POLLOS ANSHELO	3.000	52	156.000	702.000
POLLOS SERRANO	8.500	52	442.000	1.989.000
OTROS	5.600	52	291.200	1.310.400
TOTAL	**39.100**	52	**2.033.200**	**9.149.400**

Fuente: Entrevista
Elaboración: La autora

De acuerdo a los datos obtenidos de la entrevista directa realizada a los oferentes de la carne de pollo se tiene que existen 5 productores y comercializadores que comercializan 39.100 pollos semanales , al mismo que se le multiplica por las 52 semanas que tiene el año, dando como resultado que se venden 2.033.200 pollos al año y para determinar las libras de carne de pollo que se comercializan se multiplican los 2.033.200 pollos por el peso promedio que es de 4,5 libras de cada pollo dando como resultado que se comercializan 9.149.400 libras de carne de pollo al año.

Cálculo del porcentaje de la oferta:

Total, de libras (demanda real) = 10.887.968 libras 100%

Total, de libras de la oferta = 9.149.400 libras x (84%)

De tal manera se tiene que los 9.149.400 libras de carne de pollo que se comercializan en el mercado frente a la demanda real que es de 10.887.968 libras de carne que consumen en el año refleja que existe un 84% de oferta, esto significa que el mercado aún no está totalmente cubierto ya que existe una demanda insatisfecha del 16%.

1.8.BALANCE DE LA DEMANDA - OFERTA

La demanda insatisfecha hace referencia a la cantidad de producto que aún hace falta para satisfacer totalmente la necesidad del mercado.

CUADRO# 34
BALANCE DEMANDA- OFERTA

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN LIBRAS	OFERTA EN LIBRAS	DEMANDA INSATISFECHA EN LIBRAS
0	10.670.208	9.149.400	1.520.808
1	10.952.833	9.391.859	1.560.973
2	11.243.184	9.640.743	1.602.441
3	11.540.855	9.896.223	1.644.632
4	11.846.049	10.158.473	1.687.576
5	12.133.147	10.427.673	1.705.475
6	12.483.074	10.704.006	1.779.068
7	12.813.684	10.987.662	1.826.022
8	13.153.037	11.278.835	1.874.202
9	13.501.946	11.577.724	1.924.222
10	13.859.396	11.884.534	1.974.862

Fuente: cuadro# 32; 33
Elaboración: La autora

Al comparar los datos de la demanda y la oferta se determina que existe una demanda insatisfecha de 1.560.973 libras de carne de pollo para el año 1.

1.9.PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

1.9.1. segmentación del mercado

La empresa de Pollos "**AVECAMPO"** ofrecerá su producto a las familias de la Ciudad de Loja que en la actualidad se compone por 209.911 habitantes que representa 52.478 familias distribuidas por las 6 parroquias urbanas de la ciudad, estas son: Carigán, El valle, Sucre, Punzara, el Sagrario y San Sebastián.

Esta empresa para hacer llegar su producto al consumidor final establecerá estrategias basadas en las 4P de Marketing que son Producto, Precio, Plaza, Promoción y Publicidad, estas variables permitirán a la empresa realizar eficientemente sus actividades dentro del mercado.

Las 4P se detallan a continuación:

1.9.2. El Producto

La empresa de pollos **"AVECAMPO"** tiene como finalidad vender un producto que cumpla con todos los estándares de calidad que este encaminado a satisfacer todos los requerimientos y necesidades del consumidor, es por ello que la nueva unidad productiva ofertará al mercado un producto faenado mismo que permitirá ahorrar tiempo y dinero y para su fácil accesibilidad el envase será al natural ya que al realizar el trabajo de campo se determinó que los consumidores preferían adquirir el producto en una funda plástica debido a que les permitía observar si el producto es fresco.

GRÁFICO # 35

PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

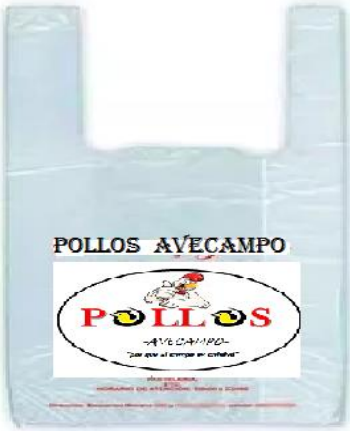
Fuente: La autora
Elaboración: La autora

1.9.3. Envase

Las fundas facilitaran al consumidor el traslado del producto desde el lugar de compra hasta su hogar, mismo que permitirá verificar las condiciones del producto.

GRÁFICO # 36

ENVASE



Fuente: La Autora
Elaboración: La autora

1.9.4. Precio

Con respecto al precio de venta de la libra de carne de pollo se estableció conforme al costo unitario del producto más un cierto porcentaje de utilidad, el precio de introducción de la carne de pollo debe de acoplarse al precio de la competencia e incluso puede ser menor a los mismos, siempre y cuando no se vea afectada la empresa; además el precio de venta al público será de $1,25, este precio se establecerá con el intermediario para que ninguna de las partes se vea afectada.

1.9.5. Plaza

Debido a que la comercialización es de vital importancia, se debe de buscar los puntos de venta más adecuados para la distribución y venta del producto ya que de ello depende obtener los ingresos esperados, debido a esto la empresa considerará vender el producto a intermediarios para la facilidad del consumidor.

1.9.6. Promoción

La empresa de pollos **"AVECAMPO"** planteará estrategias que permitan captar la mayor cantidad posible de clientes (que en este caso serán los intermediarios), la empresa al iniciar sus actividades realizará lo siguiente:

- Para cada cliente (8 intermediarios) al inicio de cada mes la empresa proveerá de dos paquetes de fundas (100 unidades cada una) con su respectivo logo.

1.9.7. Publicidad

Como todos los demás aspectos relacionados de forma directa con el producto la publicidad también es una de las principales variables que hacen posible tener una perspectiva más amplia de cómo se va a ofertar el producto, es así que la nueva unidad productiva va a realizar cuñas radiales en las emisoras más sintonizadas, de la ciudad como son la Radio Luz y Vida, además se hará uso de las herramientas que brindan las redes sociales como el Facebook, con la finalidad de dar a conocer a la mayor parte de la población el producto que esta empresa ofrecerá también se establecerá el logotipo y Slogan para la fácil ubicación del cliente.

Logotipo y Slogan

Cuña Radial

PORQUE TU LO PEDISTE

AVECAMPO OFRECE:

POLLO AL POR MAYOR Y MENOR:

UBICANOS EN: LA PARROQUIA SAN LUCAS

CONTACTOS: 0981293409 O 0986130031

CUADRO# 35

PRESUPUESTO

Detalle	Costo Unitario	cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Publicidad				
Cuñas radiales(Radio Luz Y vida)	3,50	4,00	14,00	168,00
Facebook	7,50	4,00	30,00	360,00
Envase				
Fundas Etiquetadas	2,00	16,00	32,00	384,00
Total	**13,00**	**24,00**	**76,00**	**912,00**

Elaboración: La autora

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

2.1.1. Tamaño

a. Capacidad instalada

Para determinar la capacidad instalada se debe considerar la infraestructura, las condiciones climáticas y la capacidad o la cantidad de pollos que puedan caber en ella, para esto se tomó como referencia un galpón de los productores que existen en el Cantón Saraguro, y que de acuerdo a sus dimensiones tendrá la capacidad de criar 3.500 pollos misma que está en función a un porcentaje de la demanda insatisfecha, en este caso se utilizará 7 galpones de hormigón con una medida de 24 metros de largo x 15 metros de ancho. Mientras que uno está en proceso de desinfección y preparación para la siguiente camada, los demás continuarán en proceso de crianza.

CUADRO# 36

CAPACIDAD INSTALADA

AÑO	CAPACIDAD	SEMANAS	CAPACIDAD INSTALADA N° DE POLLOS ANUALES	CAPACIDAD INSTALADA EN LIBRAS (cada pollo de 4,5 libras)
1	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
2	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
3	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
4	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
5	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
6	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
7	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
8	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
9	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00
10	3.500,00	52	182.000,00	819.000,00

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La autora

3.500 pollos semanales/1galpòn

3.500pollos*52 semanas = 182.000 pollos

182.000 pollos * 4,5 libras promedio= 819.000,00 libras anuales.

Para obtener la capacidad instalada se procede a multiplicar los 3.500 pollos por las 52 semanas de producción que se realizarán en el año, debido a que se sacaran a la venta semanalmente, y así se obtiene un total de 182.000 pollos al año y 819.000,00 libras anuales de cada galpón.

b. Capacidad utilizada

Esta capacidad se la determina de acuerdo a la cantidad de pollos que desea ofertar, durante un periodo de tiempo determinado, en este caso se tomará en cuenta la capacidad que tienen cada una de las infraestructuras para la producción de los pollos.

La capacidad de producción del proyecto será de 3.500 pollos semanalmente en un galpón y se utilizará el 96% de la capacidad utilizada, debido a que el 4% restante corresponde a un promedio de mortalidad.

CUADRO# 37
CAPACIDAD UTILIZADA

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	SEMANAS	PRODUCCIÒN ANUAL	4% MORTALIDAD	PRODUCCIÒN TOTAL	PRODUCCIÒN TOTAL EN LIBRAS (4,5 libras c/ pollo)
1	3.500	52	182.000	7.280	174.720	786.240,00
2	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
3	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
4	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
5	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
6	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
7	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
8	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
9	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00
10	3.500	52	182.000		174.720	786.240,00

Fuente: Cuadro#30
Elaboración: La autora

3.500*52=182.000

182.000*4%/1=7.280

182.000-7280= 174.720 pollos anuales.

174.720 *4,5= 786.240,00 libras anuales.

Para determinar la capacidad utilizada se procedió a multiplicar los 182.000 pollos anuales (capacidad instalada) por el 4% de mortalidad dando como resultado que en el año se registrarían 7.280 pollos muertos y la capacidad utilizada sería de 174.720 pollos anuales y

para determinar la capacidad utilizada en libras se multiplicó los 174.720 pollos por la libra promedio que es de 4,5 libras y se obtuvo que en el año se producirían 786.240,00 libras.

PLAN DE PRODUCCIÓN

La nueva unidad productiva iniciará sus actividades desde la primera semana del mes de enero en el cual se ubicará los pollos en el galpón N° 1 y los demás galpones en las siguientes semanas; la venta de los pollos se realizará una vez que estos hayan cumplido los 42 días de vida que representan las 6 semanas, es decir, la venta del primer año se iniciará desde la tercera semana de febrero, lo que significa que las 6 semanas de vida de los pollos deberá de sustentarse o cubrir todos los gastos el capital de trabajo.

CUADRO# 38
PLAN DE PRODUCCIÓN

MESES	**ENERO**				**FEBRERO**				**MARZO**			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Producción	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G 6	G 7	G 1	G 2	G 3	G 4	G 5
	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500
Venta							G 1	G 2	G 3	G 4	G 5	G 6
							3500	3500	3500	3500	3500	3500

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

c. Capacidad administrativa

La capacidad administrativa hace referencia a la facilidad de contratar el personal adecuado o capacitado para la crianza de pollos; en base a esto como para dar inicio a las actividades y tomando como referencia la capacidad de cada uno de los 7 galpones que dispondrá la empresa básicamente de 1 gerente responsable del funcionamiento adecuado de la empresa se necesitaría de 1 obrero encargado de alimentar a los pollos y dar los cuidados necesarios hasta el momento de faenarlos y 1 obrero para faenarlos, una contadora que también cumplirá funciones de secretaria , un chofer encargado del manejo del vehículo y la distribución del producto faenado, es decir encargado de las ventas, además contará con un asesor jurídico temporal.

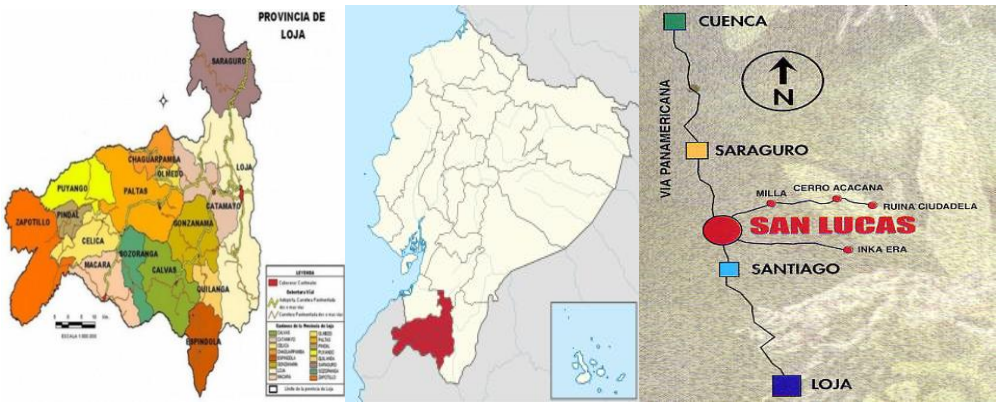
2.1.2. Localización

De acuerdo a la localización del proyecto se define en dos ámbitos: mediante la macro localización y la micro localización.

a. Macro localización

La empresa se ubicará en la zona 7 del Ecuador en la provincia de Loja, cantón Loja, parroquia de San Lucas. **GRÁFICO # 37**

MACROLOCALIZACIÓN



Fuente: Google
Elaboración: La autora

b. Micro localización

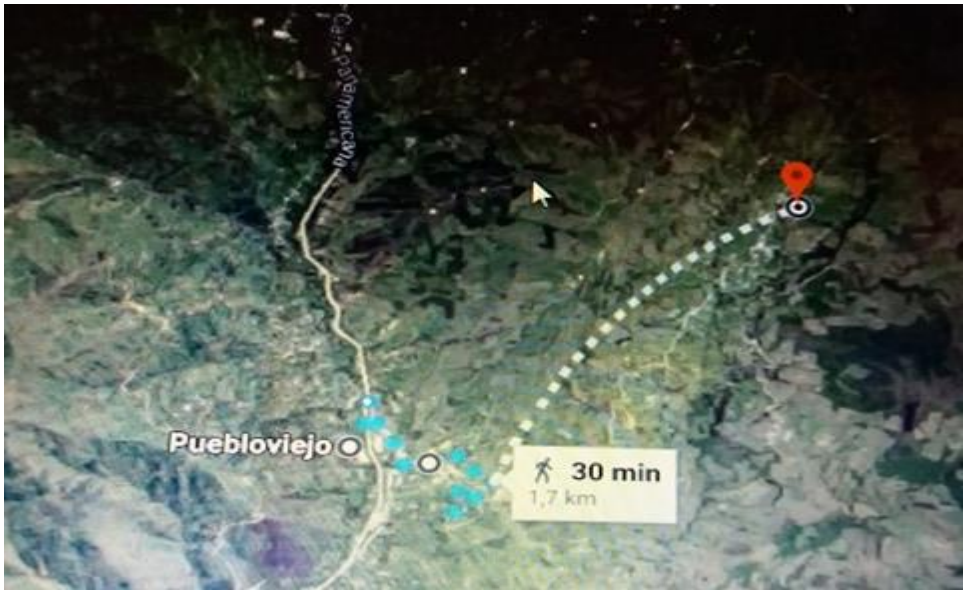
La parroquia San Lucas pertenece al cantón Loja, ubicado a 45 km de la ciudad de Loja, es un asiento importante del grupo de la etnia de los Saraguros.

Límites:

- **Norte:** con las parroquias Saraguro y San Pablo de Tenta (cantón Saraguro)
- **Sur:** con las parroquias Santiago y Jimbilla
- **Este:** provincia de Zamora Chinchipe teniendo como límite la línea la Cordillera de Tambo Blanco.
- **Oeste:** con las parroquias Gualel y Santiago

GRÁFICO # 38

MICROLOCALIZACIÓN



Fuente: Google Maps
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 39

MICROLOCALIZACIÓN

Fuente: Google Maps
Elaboración: La autora

c. Factores de localización

Se optó ubicar el plantel avícola en este lugar debido a que reúne todos los factores de localización para el correcto funcionamiento de la misma, estos factores se detallan a continuación:

Mano de Obra: de acuerdo al lugar en el cual va a implementarse la nueva unidad productiva si dispone del personal necesario que cuenta con las capacidades habilidades y destrezas y que están dispuestos a ofrecer sus servicios.

Servicios básicos: el lugar en el cual va a establecerse el plantel avícola cuenta con servicio de agua, Luz y teléfono, servicios básicos que son necesarios tanto para el área de producción como para el área administrativa.

Vías: las vías son óptimas ya que permiten el fácil acceso de los medios de transporte que ayudan al traslado de los pollos bebé y todos los insumos necesarios para su crianza, además facilita el traslado del producto faenado hacia el lugar donde será comercializado.

Mercado: El mercado hacia el cual está dirigido el producto tiene una distancia de

aproximadamente 1 hora, lo que significa que el lugar de la producción está cerca al lugar de comercialización.

Regulaciones legales: El lugar en el cual va a establecerse el plantel avícola es permitido por las leyes o normas municipales debido a que no corresponde a una zona Urbana y no generará ninguna contaminación**.**

2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

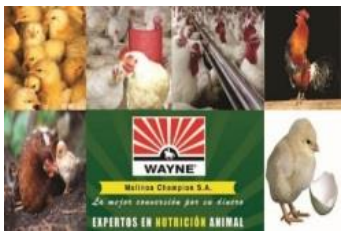
Para la operación de la empresa se necesitará principalmente los pollos bebé, Alimento, Utensilios, maquinaria y equipo de acuerdo a los requerimientos del proceso productivo, estas son los siguientes.

2.2.1. Componente tecnológico

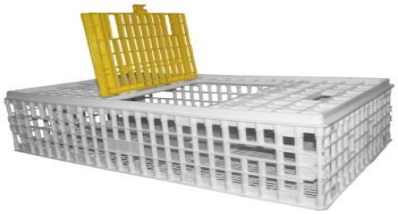
Para la crianza y engorde de los ´pollos se requiere de los siguientes componentes:

CUADRO# 39

MATERIA PRIMA DIRECTA, MAQUINARIA Y EQUIPO Y HERRAMIENTAS

GRÁFICO	CARACTERÍSTICAS
	Pollo bebé ➢ Pollo bebé broiler ➢ Rápido crecimiento y engorde ➢ Bajo en grasas y calorías
	**Balanceado** ➢ Balanceado Inicial Wayne en polvo ➢ Balanceado final Wayne en polvo

	Bebedero manual ➢ Bebedero manual para pollo bebé ➢ De material a base de plástico
	Bebedero lineal ➢ Comedero lineal para pollo bebé ➢ De material a base de plástico
	Bebedero automático ➢ Material a base de plástico ➢ Provee agua de forma permanente
	Comedero tabular ➢ Material a base de plástico ➢ Amplio ➢ Para pollos grandes
	Balde ➢ Material a base de plástico ➢ Sirve para transportar agua
	Olla ➢ Material de aluminio ➢ Sirve para calentar el agua a punto de ebullición

	Cuchillo ➢ Lámina de metal ➢ Mango de madera ➢ Punta afilada
	Tina ➢ Material a base de caucho ➢ Amplio
	**Guacales** ➢ Material a base de plástico resistente ➢ Permite el fácil traslado de los pollos vivos
	Gavetas ➢ Material a base de plástico resistente ➢ Permite el fácil traslado de los pollos faenados
	Reservorio ➢ Material a base de plástico resistente ➢ preservación del agua

	Escoba ➢ Herramienta que consta de un palo al que se fijan en el extremo fibras duras y se utiliza para barrer.
	Vacuna new castle ➢ Vacuna que se aplica en aves sanas para la prevención de la enfermedad de Newcastle.
	Vacuna gumboro ➢ Vacuna que se aplica en aves sanas para la prevención de la enfermedad de Gumboro.
	Balanza electrónica ➢ A base de metal y plástico ➢ Realiza pesajes exactos
	Conos ➢ Material a base de metal inoxidable ➢ Sirve para colocar los pollos para realizar el corte yugular
	Fumigadora ➢ Material: 85% de plástico ➢ Material: 15% de cobre

	Foco led ➢ Sirve para brindar claridad a los pollos durante la noche.
	Cocina industrial ➢ Material de aluminio ➢ Acero inoxidable ➢ Hierro
	Frigorífico ➢ Material de aluminio ➢ Acero inoxidable ➢ Hierro ➢ Tuberías de cobre
	Peladora ➢ Material de acero inoxidable ➢ Hierro ➢ Dedos de caucho
	Criadora ➢ Material de aluminio, ➢ cuenta con piedras de cerámica que brindan calor. ➢ Funciona a gas
	Mesa metálica ➢ Material a base de acero inoxidable

Elaboración: la autora

2.2.2. Infraestructura física

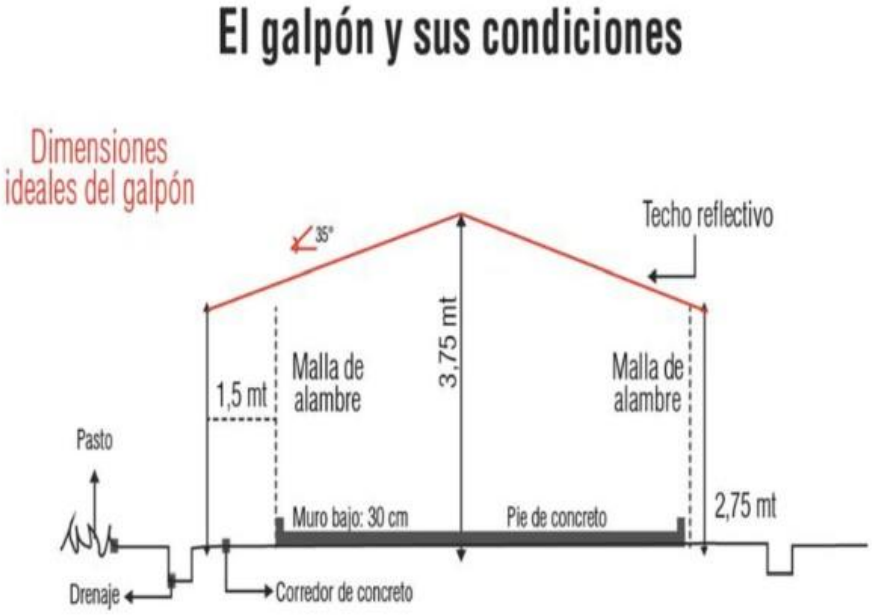
Para el funcionamiento de la empresa se requiere de un área mínima de 123metros de ancho por 112 metros de largo, dando un total DE 13.776 m2

CUADRO# 40
DISTRIBUCIÓN FÍSICA

Descripción	**Cantidad (metros cuadrados)**
Área de producción	2.520
Planta de faena miento	20
Área de almacenamiento	20
Bodega	15
Acceso sanitarios	15
Área administrativa	40
Total	**2.630 metros cuadrados**

Fuente: La autora
Elaboración: La autora

GRÁFICO # 40
GALPÓN



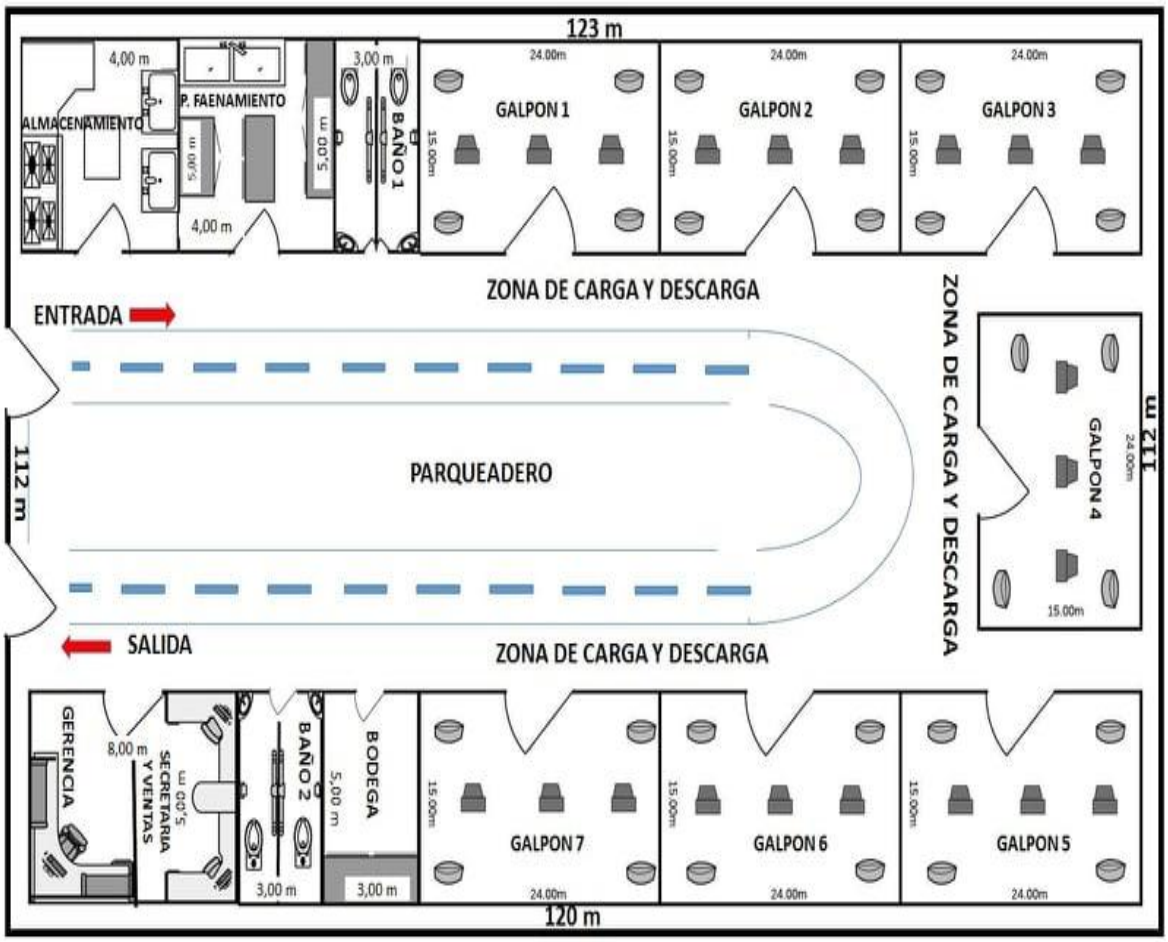
Fuente: Google
Elaboración: La autora

2.2.3. Distribución física

Esta parte del estudio se la acompañó con un plano en la cual se presenta la idea central de la división de las áreas; en la fase de la implementación del proyecto se requiere de los planos arquitectónicos elaborados por un profesional entendido en la materia.

GRÁFICO # 41

DISTRIBUCIÓN FÍSICA



Fuente: La autora
Elaboración: La autora

2.2.4. Proceso de producción

Para la crianza y comercialización de pollos se debe seguir el siguiente proceso:

1. **Recepción de pollos**

Preparación del galpón

Antes de ubicar los pollos bebe se debe desinfectar y agregar el aserrín en el galpón. Posteriormente se ubica en espacios adecuados los comederos, bebederos y las criadoras a una determinada temperatura para asegurar de que el ambiente dentro del galpón sea la adecuada, además se almacena el alimento en un lugar seco, de tal forma que esté todo listo para el día del recibimiento de los pollos bebé.

2. **Crianza, cuidado y engorde**

Primera semana

Durante la primera semana se debe de revisar la temperatura constantemente debido a que las aves en sus primeros días de vida no pueden controlar su temperatura, en caso de que la temperatura sobre pase los 30 o 32 grados centígrados o si esta es menor se debe de realizar manejo de cortinas.

Además, se debe de Lavar y desinfectar todos los días los bebederos manuales y comederos con la finalidad de prevenir posibles enfermedades o infecciones; previo a esto se debe suministrar en el agua de bebida electrolitos y antibióticos para la prevención de enfermedades.

Durante el séptimo día de vida del pollito se le aplica la vacuna New Castle, Bronquitis infecciosa y Gumboro.

Segunda semana

A partir de esta semana La temperatura debe de estar entre 26 y 28 ºC y durante el día se

debe de apagar las criadoras y bajar las cortinas totalmente, siempre y cuando la temperatura sea la normal, previo a esto se debe de ampliar los pollos ya que necesitan más espacio, debido a que se van desarrollando; así mismo se cambian los comederos bebe por los comederos tabulares y los bebederos manuales por los automáticos, estos deben de distribuirse uniformemente.

Al igual que todas las semanas o tiempo de vida del pollito se deben de lavar y desinfectar los comederos y bebederos todos los días.

Tercera semana

En esta semana La temperatura debe estar entre 24 y 26 ºC. y al cumplir los 21 días se les debe de quitar definitivamente las cortinas y criadoras, además se cambia el alimento inicial por el final; llenando totalmente los comederos tabulares de alimento para asegurar que estos estén alimentándose de forma permanente y lograr en el menor tiempo posible el `peso ideal, además se debe e realizar el pesaje dos veces por semana , realizar el registro de mortalidad y realizar la limpieza constante del galpón de adentro hacia afuera.

Cuarta, quinta y sexta semana

A partir de la semana cuatro se nivelan los comederos y bebederos y suministrarlos la alimentación necesaria hasta conseguir el peso ideal, sin embargo, hasta su sacrificio se verifica el consumo de alimento y 12 horas antes de sacrificarlos se retira los comederos para cumplir el ayuno perfecto mientras que La administración de agua de bebida se mantiene, ya que esta impide la deshidratación y pérdida de peso del pollo.

2.2.5. Proceso de Faenamiento

Antes de la recolección, el pollo debe cumplir un ayuno de 8 a 12 horas, que consiste en la

suspensión de la alimentación, mismo que evita la acumulación de alimento en los intestinos y el desperdicio de alimento.

2.2.5.1.Recolección

El proceso de recolección comienza cuando se captura el ave juntando las alas hacia el cuerpo de ésta, lo cual evita que aletee y se produzcan lesiones.

Posteriormente se introducen las aves en guacales, entre 10 a 12 aves de acuerdo a la capacidad de cada una, se las cierra y sube al camión, para trasladarlos el área de faena miento.

2.2.5.2.Recepción

La recepción consiste en la llegada de los pollos desde el lugar de producción hasta el área de faena miento, se descargan los guacales con los pollos en el lugar de faena miento.

2.2.5.3.Colgado, Matanza y Desangrado

Una vez culminado con la descarga se procede a introducir los pollos en los conos de sacrificio hasta que la cabeza y pescuezo salga por el orificio interior del cono, que permita la manipulación para el corte en la vena yugular y desangre totalmente.

2.2.5.4.Escaldado

Este proceso se sumerge en agua a temperatura de 50 grados y otra a punto de ebullición con la finalidad de facilitar el desprendimiento de las plumas del ave.

2.2.5.5.El Pelado

Consiste en introducir los pollos en la peladora para la extracción de las plumas.

2.2.5.6.Eviscerado

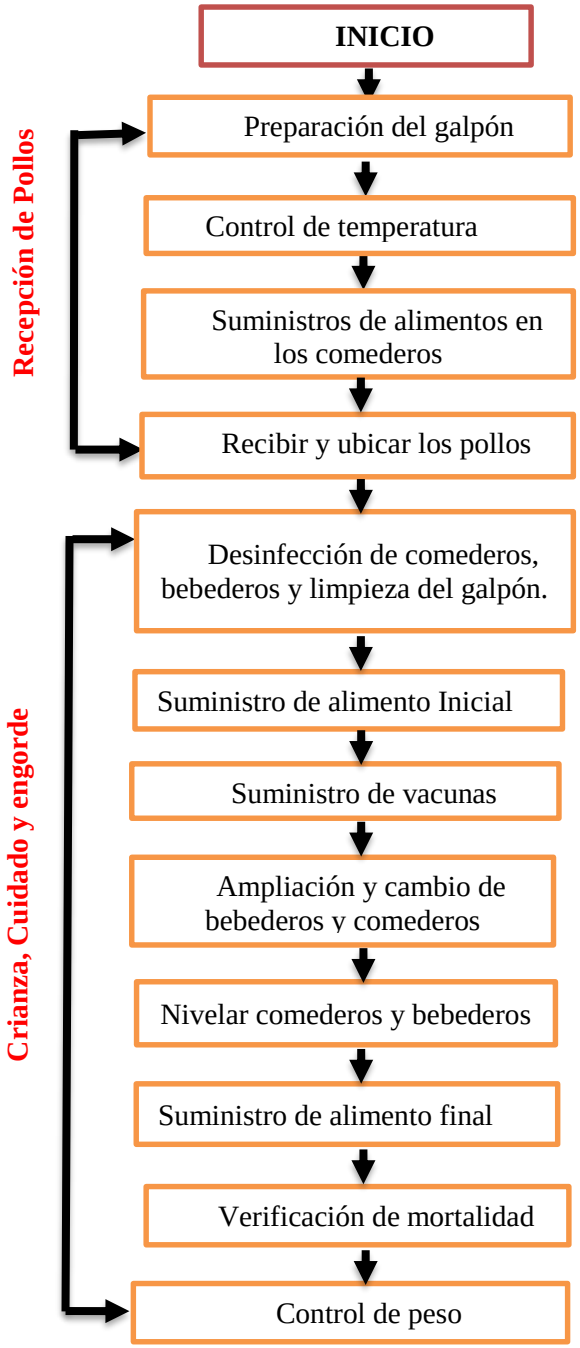
Consiste en extraer las vísceras de cada uno de los pollos faenado y se procede a lavarlos.

2.2.5.7.Almacenamiento

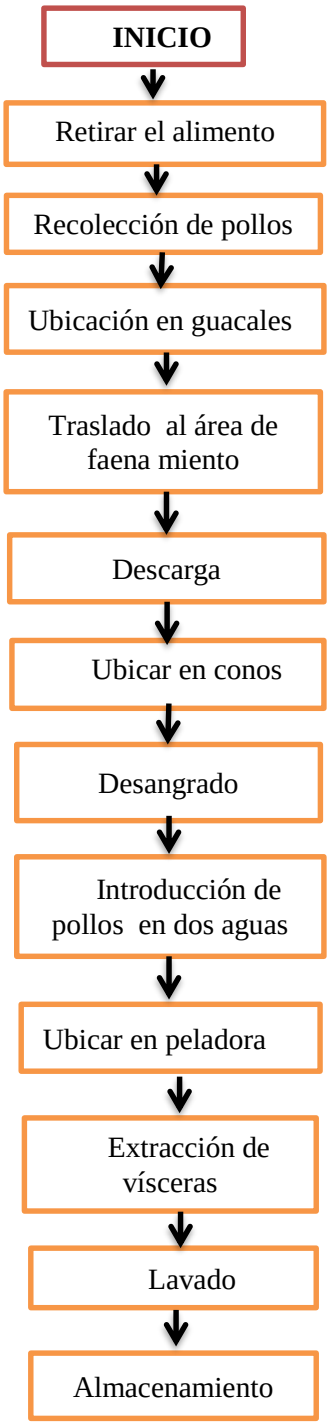
Finalmente se procede a almacenarlos hasta la comercialización.

2.2.6. Flujogramas

FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA LA PRODUCCIÒN DE 3.500 POLLO.



FLUJOGRAMA DE PROCESO DE FAENAMIENTO



FLUJOGRAMA DE PROCESO (PREPARACIÓN DEL GALPÓN Y CRIANZA DE LOS POLLOS)

Se empieza desde la preparación del galpón que tendrá la capacidad de 3.500 cada uno de los galpones hasta cumplir 42 días de alimentación, específicamente deberán cumplir 6 semanas de vida, en el cual ya han adquirido el peso ideal para la comercialización.

GRÁFICO # 42

FLUJOGRAMA DE PROCESO

POLLOS -AVECAMPO- "por que el campo es calidad"							**POLLOS AVECAMPO** **TELÉFONO:** 0981293409 **SAN LUCAS** **LOJA-ECUADOR**	
Operación: Producción				Hoja N° 1			**Resumen:** Flujograma de un proceso que dura 6 horas con 16 minutos	
Producto: Pollo				**Diseñado por:** la			● **ACTIVIDAD U OPERACIÓN**	
							➡ **TRANSPORTE**	
Lote N° 1				**Fecha:** 17/01/2019			▭ **ACTIVIDAD COMBINADA**	
							◗ **DEMORA**	
Autorizado por: Gerencia							▲ **ALMACENAMIENTO**	
							■ **INSPECCIÓN**	
ACTIVIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**SÍMBOLOS**						**TIEMPO MINUTOS**
		●	➡	▭	◗	▲	■	
Recepción de pollos	Preparación del Galpón	●						**20 minutos**
	Control de Temperatura						■	**15 minutos**
	Suministro de alimento Inicial en comederos	●						**15 minutos**
	Recibir y Ubicar los pollos			▭				**60 minutos**
Crianza, Cuidado y engorde	Desinfectar comederos, bebederos y limpieza del galpón				◗			**60 minutos**
	Suministro de alimento Inicial	●						**15 minutos**
	Suministro de vacunas				◗			**60 minutos**
	Ampliación y cambio de bebderos y comederos			▭				**50 minutos**
	Nivelar comederos y bebederos						■	**20 minutos**
	Suministro de alimento final	●						**15 minutos**
	Verificación de mortalidad						■	**20 minutos**
	Control de peso						■	**20 minutos**
TOTAL								**370 minutos**

Elaboración: la autora

FLUJOGRAMA DE PROCESO PARA EL FAENAMIENTO

El proceso de Faenamiento comienza después de la suspensión del alimento a los pollos que ya han cumplido las 6 semanas de vida, en sí este proceso está calculado para el faena miento de 500 pollos diarios que comercializará la nueva unidad productiva.

El proceso de faena miento se detalla a continuación:

GRÁFICO # 43

FLUJOGRAMA DE PROCESO

		POLLOS AVECAMPO **TELÉFONO:** 0981293409 **SAN LUCAS** **LOJA-ECUADOR**	
Operación: Producción		Hoja N° 2	**Resumen:** Flujograma de un proceso que dura 4 horas con 53 minutos
Producto: Faenamiento de Pollo		**Diseñado por:** la	● **ACTIVIDAD U OPERACIÓN** ➡ **TRANSPORTE**
Lote N° 1		**Fecha:** 17/01/2019	▭ **ACTIVIDAD COMBINADA** D **DEMORA**
Autorizado por: Gerencia			▲ **ALMACENAMIENTO** ■ **INSPECCIÓN**

FASES	DESCRIPCIÓN	SÍMBOLOS ●	➡	▭	D	▲	■	TIEMPO MINUTOS
1	Retiro del alimento	●						5 minutos
2	Recolección de pollos				●			15 minutos
3	Colocar en guacales	●						10 minutos
4	Trasladar al área de faenamiento		●					2 minutos
5	Descarga	●						5 minutos
6	Ubicar en conos y corte en vena yugular			●				25 minutos
7	Desangrado				●			30 minutos
8	Introducción del pollo en dos aguas	●						20 minutos
9	Ubicar el pollo en la peladora	●						10 minutos
10	Extraer las visceras				●			125 minutos
11	Lavado	●						15 minutos
12	Almacenar en frigorífico					●		10 minutos
TOTAL								272 minutos

Elaboración: la autora

BALANCE DE MATERIALES

El balance de materiales se realizará para la crianza y engorde de 100 pollos bebé.

CUADRO# 41
BALANCE DE MATERIALES

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Pollos bebé	CAJA	1	69,00	69,00
Balanceado inicial	QUINTAL	5	26,95	134,75
Balanceado final	QUINTAL	5	27,25	136,25
Vacuna New castle	Frasco	1	3,50	3,50
Vacuna Gumboro	Frasco	1	3,50	3,50
yodo	Frasco	1	3,00	3,00
Aserrín	Saco	1	2,00	2,00
Gas	Cilindro	4	2,50	10,00
Agua	m3	1	0,15	0,15
Total				**362,15**

Elaboración: La autora

El costo para la crianza y engorde de 100 pollos asciende a $ 362,15 dólares.

2.3. ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZACONAL

1. Diseño Organizacional

Visión

Ser una empresa líder en el mercado avícola ofreciendo un producto que cumpla con todos los estándares de calidad que exige el consumidor.

Misión

Somos una empresa dedicada a la Crianza, comercialización y producción de pollo, comprometida a brindar un producto de calidad y excelente servicio, operando siempre con responsabilidad social y el medio ambiente.

Objetivos

La empresa se ha propuesto los siguientes objetivos:

- ✓ Ofrecer un producto que satisfaga las necesidades de los consumidores.
- ✓ Mejora continua en los procesos productivos.

- ✓ Ayudar con el desarrollo de la sociedad, generando fuentes de empleo
- ✓ Obtener rentabilidad a través de la crianza cuidado y comercialización de la carne de pollo.

VALORES Y PRINCIPIOS

La empresa para generar un buen ambiente interno y reflejarlo externamente frente a la sociedad se plantea los siguientes valores:

Honestidad

Responsabilidad

Puntualidad

Respeto

Amabilidad

Transparencia

2. Organización legal y administrativa

Organización legal

Toda organización sin importar su finalidad debe cumplir con los requisitos que exige la Constitución, Ley de Compañías, Código de trabajo y más leyes etc., así como también sus reglamentos y sus normas que tengan relación con la iniciación y desarrollo de toda actividad empresarial o de producción del país. La empresa se constituirá como EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (E.U.R.L), ya que se conforma por un solo propietario, Se escoge este tipo de organización por cuanto es la mejor opción para defender el patrimonio personal de las actividades empresariales.

Para que una empresa se constituya legalmente la Superintendencia de Compañías exige el cumplimiento de los siguientes requisitos mismo que se detallan a continuación:

- ✓ Acta de constitución.
- ✓ Emisión de Registro único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Patente Municipal.
- ✓ Permiso de la Dirección de Higiene Municipal.
- ✓ Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud Pública (M.S.P).
- ✓ Permiso de funcionamiento de Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja.
- ✓ Permiso único de funcionamiento anual.

Minuta de constitución

Señor Notario: En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una minuta de constitución de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, de acuerdo a las siguientes clausulas:

PRIMERA: OTORGANTE; Concurre al otorgamiento de esta escritura a la señora: ALEXANDRA PATRICIA SACA MINGA con número de cédula de identidad 1104736705, la interesada declara ser de nacionalidad ecuatoriana, etnia indígena, mayor de edad, domiciliada en la Parroquia San Lucas del cantón Loja, sin impedimento legal para contratar.

SEGUNDA: CONSTITUCIÓN; La compareciente conviene libre y voluntariamente, en crear la compañía en una Empresa de Responsabilidad Limitada (EURL): **"POLLOS AVECAMPO**", la misma que se registra por las leyes establecidas en la constitución ecuatoriana y por los siguientes estatutos.

CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (EURL)

1. La constitución de estas compañías se la hace por medio de escritura pública y una vez que sea otorgada la misma, la gerente-propietaria se dirigirá ante uno de los jueces de lo civil y pedirá su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil.
2. La empresa "POLLOS AVECAMPO" se encuentra ubicada en la parroquia San Lucas del cantón Loja.
3. Al constituirse la empresa "POLLOS AVECAMPO" tendrá como objetivo la producción de pollos en la parroquia San Lucas y su comercialización en la ciudad de Loja.
4. El plazo de duración de la empresa será de 10 años a partir de la fecha en el registro mercantil, pasado este tiempo el gerente tomará la decisión en continuar con su funcionamiento o disolverla.
5. El capital inicial de la empresa de acuerdo a la ley, es el monto total de dinero que el gerente-propietario hubiere destinado a la actividad, sin embargo, este capital no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general por diez.

El capital empresarial asignado por la Gerente-propietario es de $234.279,63 dólares, americanos aportado, suscrito y pegado en su totalidad mediante aporte en numerario por el propietario.

Según se desprende del detalle del mismo que consta de la Cuenta de Integración de Capital, mismo que se agrega como documento habilitante.

Estructura empresarial

1. **Niveles jerárquicos**

Conforme lo determina la ley la empresa constará de los siguientes niveles.

a. **Nivel ejecutivo:** constituido por la gerencia general, que será ocupada por un profesional en administración, quien planificara y tomará decisiones en la empresa.

b. **Nivel asesor:** se contará con un asesor jurídico ocasional quien estará encargado de la parte legal de la empresa, su remuneración será por servicios profesionales.

c. **Nivel de apoyo:** constituido por las unidades de apoyo logístico o administrativas para la operación de la empresa (contadora – secretaria)

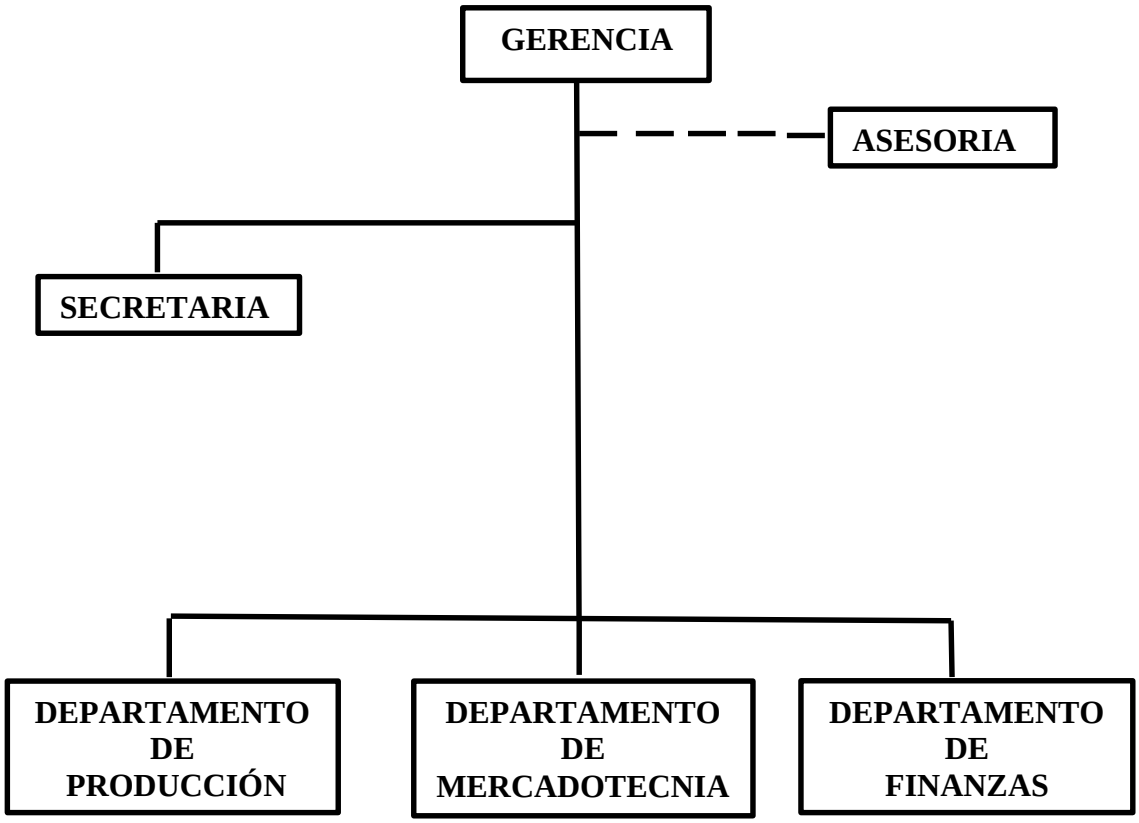
d. **Nivel operativo:** en este nivel se ubican las personas que están relacionadas directamente con la producción, el jefe de este departamento será el gerente.

- ✓ En el departamento de producción, mantenimiento de la planta y faena miento se contará con dos obreros.
- ✓ Para la actividad contable se contará con una persona que además realice las funciones de secretaría
- ✓ para la comercialización del producto se contará con un vendedor

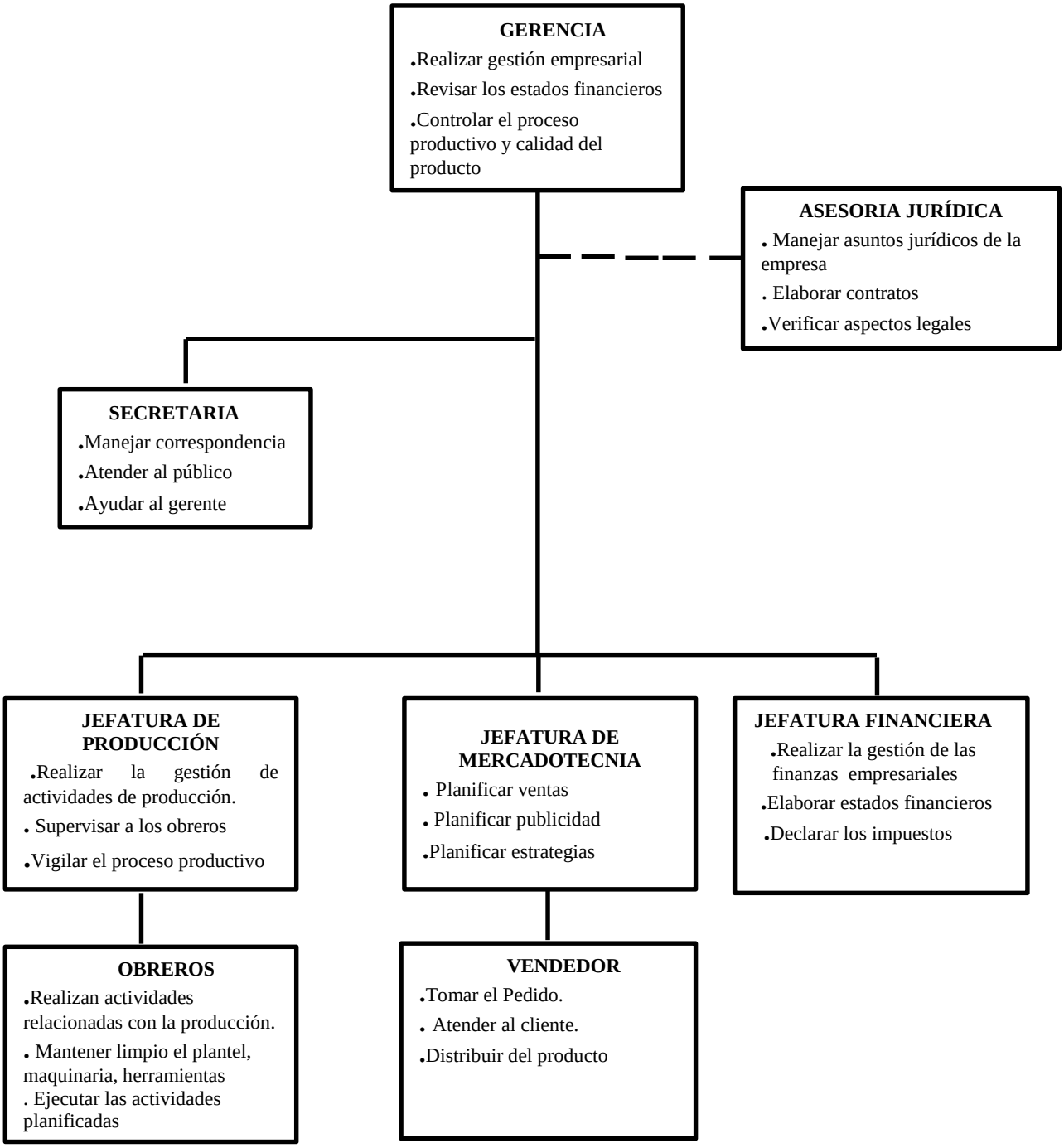
2. **Organigramas**

La estructura empresarial representa su estructura organizativa en al menos tres tipos de organigramas, demuestran su composición, sus funciones y el inventario del personal.

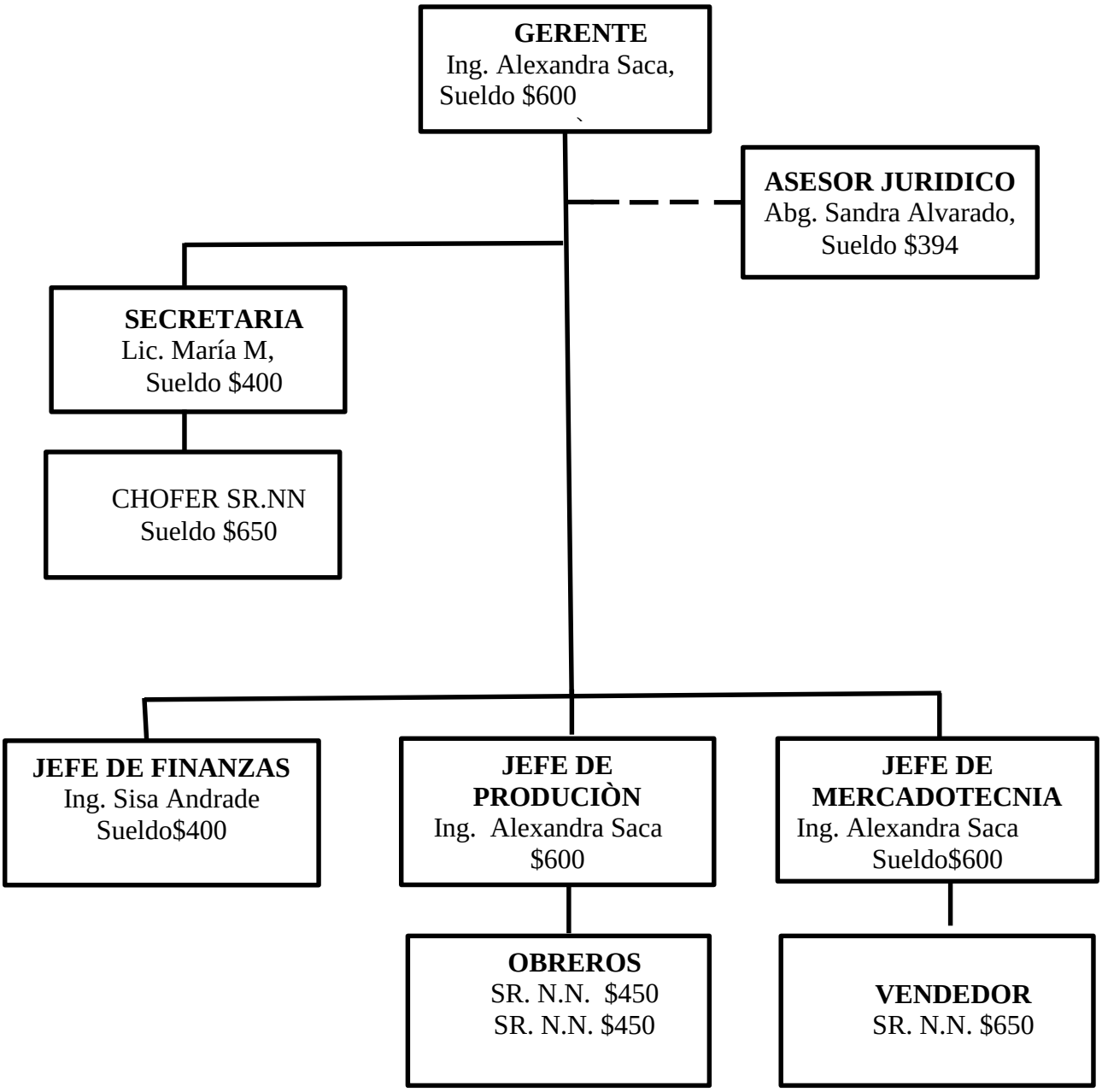
a) **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



b. ORGANIGRAMA FUNCIONAL



c. ORGANIGRAMA DE POSICIÓN



Manual de Funciones

POLLO AVECAMPO	
CÓDIGO	001AC
DEPARTAMENTO	GERENCIA
TITULO DEL PUESTO	GERENTE
SUPERVISA A :	TODOS LOS DEPARTAMENTOS.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar el Proceso Administrativo, es decir planificar, Organizar, Dirigir y Controlar las actividades que se realicen la empresa

FUNCIONES :

- Representar legalmente a la empresa.
- Planificar, organizar, Dirigir y controlar las actividades administrativas y productivas que se realizan en la empresa.
- Formular objetivos, desarrollar estrategias y programas.
- Ser líder y lograr que los subordinados comprendan los objetivos que la empresa desea cumplir.
- Tomar decisiones para la solución de problemas.
- Motivar y capacitar al personal.

RESPONSABILIDADES:

Administrar eficiente las actividades que se realicen en la empresa.

REQUISITO:

- Tener título de ingeniero en Administración de Empresas.
- Poseer habilidades y destrezas para solucionar problemas
- Experiencia de 1 año.

➢ EL GERENTE TAMBIEN CUMPLIRÁ FUNCIONES DE JEFE DE PRODUCCIÓN Y DE MERCADOTECNIA

POLLO AVECAMPO

CÒDIGO	002AC
DEPARTAMENTO	SECRETARÍA
TITULO DEL PUESTO	SECRETARIA
SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Asistencia directa al gerente y elaborar informes; encargada de la atención al público y documentación de la empresa.

FUNCIONES :

- Atender al público
- Tramitar administrativa.
- Recibir solicitudes del personal como del público en general.
- Tomar nota de las indicaciones del gerente.
- Ordenar y archivar oficios.
- Transcribir informes.
- Controlar el personal.
- Comunicar con fluidez en forma oral y escrita.

RESPONSABILIDADES

Manejar la información de la empresa de forma confidencial.

REQUISITO:

- Licenciatura en secretariado
- Conocimiento de informática y redacción
- Experiencia mínima de 1 año.

POLLO AVECAMPO

CÒDIGO	003AC
DEPARTAMENTO	CONTABILIDAD
TITULO DEL PUESTO	CONTADOR/A
DEPENDE DE:	GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Vigilar el correcto manejo de los presupuestos y de los registros contables de acuerdo a lo que establece la normativa legal.

FUNCIONES :

- Llevar la contabilidad y elaborar facturas.
- Elaborar los estados financieros
- Elaborar de informes.
- Realizar el análisis de los registros contables.
- Elaborar el presupuesto de la empresa.
- Controlar el personal
- Organizar y archivar documentos

RESPONSABILIDADES:

Supervisar y vigilar los registros contables y personal de la empresa que garantice la supervivencia de la misma.

REQUISITO:

- Tener título en Ingeniera de Contabilidad y auditoría.
- Experiencia 2 años

➢ **LA CONTADORA TAMBIEN CUMPLIRÀ FUNCIONES DE SECRETARIA**

POLLO AVECAMPO	
CÒDIGO	004AC
DEPARTAMENTO	JURÌDICO LEGAL
TITULO DEL PUESTO	ASESOR JURÌDICO

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Estudiar y resolver los problemas jurídicos de la empresa para garantizar la legalidad de las operaciones de la misma.

FUNCIONES :

- Asesorar a la empresa en ámbitos legales.
- Asesorar a la empresa en la constitución o disolución de sociedades o convenios.
- Defender los intereses de la empresa.
- Crear normas o reglamentos para la empresa.
- Defender a la empresa en caso de existir procedimientos judiciales.
- Emitir informes de los casos legales de la empresa.
- Redactar contratos.

RESPONSABILIDADES:

- Redactar los informes y contratos que posea la empresa y Establecer mecanismos de control para alertar a la empresa sobre los posibles incumplimientos legales que esta tenga.

REQUISITO:

- Poseer un doctorado en leyes.
- Experiencia 2 años

POLLO AVECAMPO

CÒDIGO	005AC
DEPARTAMENTO	PRODUCCIÒN
TITULO DEL PUESTO	JEFE DE PRODUCCIÒN
SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Gestionar materiales y los subordinados necesarios para la realización de las actividades relacionadas con la producción y lograr que estas se desarrollen eficientemente.

FUNCIONES :

- Planificar y supervisar los procesos productivos realizados por los subordinados y a la vez controlar al personal.
- Realizar la gestión de los recursos materiales necesarios para la producción.
- Realizar la gestión de los Recursos Humanos y controlar los inventarios
- Buscar estrategias para minimizar errores en la producción y aumentar la eficiencia y eficacia.

RESPONSABILIDADES

Garantizar el buen funcionamiento productivo de la empresa.

REQUISITO:

- Tener Título en Veterinaria y tener conocimiento técnico sobre el manejo y producción de pollos
- Experiencia 1 año

POLLO AVECAMPO

CÒDIGO	006AC
DEPARTAMENTO	MERCADOTECNIA
TITULO DEL PUESTO	JEFE DE MERCADOTECNIA
SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificar y desarrollar estrategias de marketing que generen una buena imagen de la empresa.

FUNCIONES :

- ❖ Establecer estrategias para ofertar los productos de la empresa.
- ❖ Obtener información fiable y válida para dar respuesta a las necesidades del mercado.
- ❖ Diseñar Logotipos y Slogan para la empresa que generen impacto al consumidor.
- ❖ Analizar la competencia para determinar si es necesario realizar alguna innovación ya sea en el producto o en la imagen de la empresa.
- ❖ Trabajar con todos los departamentos para compartir ideas.

RESPONSABILIDADES:

Garantizar la organización de los estudios de investigación de mercado.

REQUISITO:

- ❖ Maestría en marketing.
- ❖ Experiencia en desarrollo de estrategias de ventas
- ❖ Ser Innovador
- ❖ Experiencia 1 año

POLLO AVECAMPO	
CÒDIGO	007AC
DEPARTAMENTO	PRODUCCIÓN
TITULO DEL PUESTO	OBREROS
DEPENDE DE	GERENCIA

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Personas con capacidades, habilidades y destrezas para desarrollar actividades que están relacionadas directamente con la producción.

FUNCIONES :

- Efectuar las tareas asignadas.
- Encargado de la recepción de los pollos.
- Encargado de la distribución y almacenamiento del alimento.
- Trabajar en equipo
- Mantener los equipos y materiales en buenas condiciones.
- Mantener limpio el área de producción.
- Utilizar la respectiva indumentaria personal.
- Llevar a cabo el proceso adecuado de faena miento.

RESPONSABILIDADES

- Responsable del uso y mantenimiento adecuado de los equipos, materiales y herramientas.
- Cuidado de los pollos durante todo el proceso de producción y faena-miento.

REQUISITO:

- Tener conocimiento en el proceso productivo
- Responsabilidad en el cumplimiento de sus tareas.

POLLO AVECAMPO

CÒDIGO	008AC
DEPARTAMENTO	SECRETARIA
TITULO DEL PUESTO	CHOFER
DEPENDE DE	GERENCIA

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Conducir el medio de transporte que utilizará la empresa.

FUNCIONES :

- Tener conocimiento de los aparatos de control del vehículo
- Mantener en regla los documentos del vehículo.
- Actuar conforme Establece la normativa de la empresa sobre carga y descarga del producto
- Revisar el vehículo antes del recorrido

RESPONSABILIDADES

Mantener el vehículo en buenas condiciones.

REQUISITO:

- Poseer licencia para el manejo de vehículo pesado.
- Poseer inteligencia y responsabilidad vial.
- Experiencia mínima de 1 año.

➢ **NOTA: EL CHOFER TAMBIEN CUMPLIRÀ FUNCIONES DE VENDEDOR.**

POLLO AVECAMPO	
CÒDIGO	009AC
DEPARTAMENTO	MERCADOTECNIA
8TITULO DEL PUESTO	VENDEDOR
SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Vender y brindar un excelente servicio al cliente, retener y captar nuevos clientes.

FUNCIONES :

- Lograr establecer la fidelización de los clientes.
- Contribuir con la solución de problemas.
- Contribuir con ideas innovadoras.
- Organizar su segmento de mercado.
- Transmitir confianza al cliente sobre el producto.

RESPONSABILIDADES

Entregar el informe de las ventas realizadas.

REQUISITO:

- Tener conocimiento sobre las características y beneficios del producto.
- Poseer habilidades y Virtudes.
- Identificación con la empresa.
- Experiencia mínima de 1año1 año

3. ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio permitirá determinar el monto total de la inversión, mismo que será necesario para iniciar las actividades operacionales del nuevo plantel avícola, es así que este estudio permitirá determinar la inversión necesaria que se requiere y permitirá analizar si es preciso optar por el financiamiento de un crédito en una entidad Financiera.

3.1. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

En este punto se analizará todos los aspectos económicos que afectaran de forma directa o indirecta el proyecto de factibilidad y se determinará el monto total de capital que se necesita para la realización del proyecto.

1. Inversiones

Las inversiones se clasifican en tres categorías que son: Activos Fijos, Activo Diferido, Capital de Trabajo, Capital de Operación, y en el Activo Circulante, en sí esto hace referencia a la asignación adecuada de los recursos financieros, humanos y materiales para la realización exitosa del proyecto.

a. ACTIVOS FIJOS

Constituyen aquellos bienes que permite generar valor a la empresa en su fase de operación, impuesto por la tecnología requerida para el proceso de producción, sus valores se detallan a continuación.

Terreno

El terreno es un elemento principal porque en él se construirá los galpones y las oficinas para la atención al consumidor.

CUADRO# 42
TERRENO

Activo	Unidad de Medida	Cantidad	Valor m2	Costo Total
Terreno	m2	13.776	1,088	15.000
Total				**15.000**

Fuente: Sr. Lorenzo Minga Dueño del terreno
Elaboración: La autora

El precio del metro cuadrado es de $1,088 dólares americanos, debido a que se necesita 13.776 metros cuadrados para las construcciones tanto del área de producción como para el área administrativa su valor asciende a $15.000 dólares americanos.

Construcciones

La infraestructura es otro activo importante debido a que en él se iniciarán los procesos productivos, y para ello esta infraestructura debe de estar totalmente adecuado.

CUADRO# 43
CONSTRUCCIONES

DETALLE	U. DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	Nº CONSTRUCCION.	TOTAL
Construcción de galpones	m2	360	7,60	7	19.152,00
Construcción del área administrativa	m2	40	250,00	1	10.000,00
Acceso sanitarios	m2	15	20,00	2	600,00
Planta de faena miento	m2	20	20,00	1	400,00
Área de almacenamiento	m2	20	20,00	1	400,00
Bodega	m2	15	20,00	1	300,00
Total					**30.852,00**

Fuente: Sr Miguel Guamán albañil
Elaboración: La autora

El costo total para la construcción del plantel avícola asciende a $ 30.852,00 dólares.

Maquinaria y Equipo

La maquinaria y equipo es un elemento esencial para la operación de la empresa, ya que esto permitirá que la nueva Unidad Productiva cumpla eficientemente los procesos de producción.

CUADRO# 44
MAQUINARIA Y EQUIPO

Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Peladora	Unidad	1	1.624,00	1.624,00
Frigorífico	Unidad	3	2.100,00	6.300,00
Cocina industrial	Unidad	1	220,00	220,00
Matadero de pollos	Unidad	1	380,00	380,00
TOTAL				**8.524,00**

Fuente: Taller Ochoa Hermanos
Elaboración: La autora

El costo total para la adquisición de maquinaria y equipo asciende a $ 8.524,00 dólares.

Herramientas

Son elementos complementarios de la maquinaria y equipo para dar el cumplimiento eficiente del proceso de producción, sus valores se detallan a continuación.

CUADRO# 45
HERRAMIENTAS

Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Balanza electrónica	Unidad	2	78,00	156,00
Reservorio plastigama	Unidad	7	78,00	546,00
Comederos lineales	Unidad	245	3,50	857,50
Comedero tabular	Unidad	980	14,00	13.720,00
Bebedero manual	Unidad	280	3,75	1.050,00
Bebedero automático	Unidad	245	20,00	4.900,00
Criadora	Unidad	56	42,00	2.352,00
Cilindro industrial	Unidad	4	180,00	720,00
Bomba fumigadora	Unidad	1	90,00	90,00
Palas	Unidad	2	10,00	20,00
Carretillas	Unidad	1	60,00	60,00
Total				**24.471,50**

Fuente: DISAGRO
Elaboración: La autora

El costo para la adquisición de Herramientas asciende a $24.471,50 Dólares

Equipo de Oficina

El equipo de oficina es un activo esencial para el funcionamiento apropiado del área administrativa, sus valores se detallan a continuación:

CUADRO# 46
EQUIPO DE OFICINA

Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Teléfono	Unidad	1	65,00	65,00
Total				**65,00**

Fuente: MARCIMEX
Elaboración: La autora

El costo de equipo de oficina asciende a $ 65,00 dólares.

Equipo de Cómputo

Este activo permite al personal administrativo de la nueva Unidad productiva llevar registros contables de la empresa, sus valores se detallan a continuación:

CUADRO# 47
EQUIPO DE CÓMPUTO

Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computadora all in one hp 22pul.	Unidad	1	608,00	608,00
Impresora Epson 3150	Unidad	1	262,00	262,00
TOTAL				**870,00**

Fuente: MARCIMEX
Elaboración: La autora

El Costo Total del Equipo de Cómputo asciende a $ 870,00 dólares.

Reinversión de equipo de cómputo

Se realiza una reinversión cuando un activo cumple con su vida útil, por lo tanto este debe ser sustituido, de acuerdo al SRI el equipo de cómputo tiene una vida útil de 3 años y el horizonte del proyecto es de 10 años por lo tanto se requiere de reinversión para los años 4 , 7 y 10.

CUADRO# 48
REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Año	Activo	Tasa de Inflación	Costo Unitario
1	Equipo de cómputo 1		870,00
4	Equipo de Cómputo2		913,5
7	Equipo de Cómputo 3		959,175
10	Equipo de Cómputo 4	5%	1007,13

Fuente: Cuadro # 47
Elaboración: La autora

Muebles y Enseres

Los muebles y enseres son elementos necesarios para brindar comodidad en el trabajo tanto en el área administrativa como en el de producción, para que de esta forma los trabajadores puedan cumplir correctamente su trabajo.

CUADRO# 49
MUEBLES Y ENSERES

Activo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Escritorio ejecutivo	Unidad	2	195,00	390,00
Silla ejecutiva	Unidad	2	75,00	150,00
Sillas para sala de espera	Unidad	6	35,00	210,00
Archivadores	Unidad	1	115,00	115,00
Mesa metálica	Unidad	1	195,00	195,00
TOTAL				**1.060,00**

Fuente: ELECTRO MUEBLES RIO
Elaboración: La autora

Los costos de los muebles y enseres ascienden a $1.060,00 dólares.

Vehículo

Facilita el traslado de todos los elementos que estén relacionados con la producción y del producto faenado hacia el lugar de comercialización., sus valores se detallan a continuación.

CUADRO# 50
VEHÍCULO

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Vehículo	1	28.990,00	28.990,00
Furgón	1	5.000,00	5.000,00
TOTAL			**33.990,00**

Fuente: Grupo Mavesa
Elaboración: La autora

El costo Total para la adquisición de Vehículo asciende a $ 33.990,00dólares.

Reinversión de vehículo

Se realiza la reinversión para la adquisición de vehículo debido a que este activo fijo tiene una vida útil de 5 años y el horizonte del proyecto es de 10 años por lo tanto se requiere de reinversión para el año 6.

CUADRO# 51
REINVERSIÓN DE VEHÍCULO

Año	Activo	Tasa de Inflación	Costo Unitario
1	Vehículo 1		33.990,00
6	Vehículo 2	5%	35.689,50

Fuente: Cuadro# 53
Elaboración: La autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO# 52
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Activo	Valor Total
Terreno	15.000,00
Construcciones	30.852,00
Maquinaria y Equipo	8.524,00
Herramientas	24.471,50
Equipo de Oficina	65,00
Muebles y Enseres	1.060,00
Vehículo	33.990,00
Equipo de Computación	870,00
Total	**114.832,50**

Fuente: Cuadros # 42; 43; 44; 45; 46; 47; 49; 50
Elaboración: La autora

b. ACTIVOS DIFERIDOS

Constituyen los valores por inversiones en la etapa pre operativa que son indispensables para el funcionamiento de la empresa.

Patente

Es un documento que concede a la nueva unidad productiva el derecho de producir y comercializar los semovientes, es decir permiten el funcionamiento legal de la empresa.

CUADRO# 53
PATENTE

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Patente	1	60,00	60,00
Total			**60,00**

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La autora

El costo de la atente asciende a $60,00 dólares.

Permisos de Funcionamiento

Los permisos de funcionamiento son requisitos indispensables que la empresa debe incurrir para su funcionamiento legal dentro del mercado.

CUADRO# 54
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Permiso de funcionamiento	1	250,00	250,00
Total			**250,00**

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La autora

Los costos para la obtención de los permisos de funcionamiento ascienden a $ 250,00 dólares.

Estudios Preliminares

Son aquellos estudios que permiten determinar la viabilidad del proyecto.

CUADRO# 55
ESTUDIOS PRELIMINARES

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Estudios preliminares	1	1.500,00	1.500,00
Total			**1.500,00**

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La autora

Los costos para los estudios preliminares ascienden a $ 1.500,00 dólares.

Gastos de Organización

Constituyen los valores que la empresa debe de incurrir para poner en óptimas condiciones la empresa para la etapa de operación.

CUADRO# 56
GASTOS DE ORGANIZACIÓN

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
gastos de organización	1	400,00	400,00
Total			400,00

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La autora

Los costos para los gastos de organización ascienden a $ 400,00 dólares americanos.

Registro Sanitario

Son aquellos costo que la empresa debe de incurrir para certificar que su producto es de calidad, sus valores se detallan a continuación.

CUADRO# 57
REGISTRO SANITARIO

Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Registro sanitario	1	1.000,00	1.000,00
Total			1.000,00

Fuente: Municipio de Loja
Elaboración: La autora

Los costos para la obtención del Registro Sanitario ascienden a $ 1.000,00 dólares.

RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO

CUADRO# 58
RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO

Rubro	Total
Patentes	60,00
Permiso de funcionamiento	250,00
Estudios preliminares	1.500,00
Gastos de organización	400,00
Registro sanitario	1.000,00
Total	**3.210,00**

Fuente: Cuadros # 53 al 57
Elaboración: La autora

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

CUADRO# 59
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

Descripción	Valor	Vida útil del proyecto	Amortización
Patentes	60,00	10	6,00
Permiso de Funcionamiento	250,00	10	25,00
Estudios Preliminares	1.500,00	10	150,00
Gastos de Organización	400,00	10	40,00
Registro Sanitario	1.000,00	10	100,00
Total	**3.210,00**		**321,00**

Fuente: Cuadros # 58
Elaboración: La autora

La amortización del activo diferido asciende a $321,00 dólares

c. ACTIVO CIRCULANTE (CAPITAL DE TRABAJO)

Tomando en cuenta de que se trata de un producto de consumo masivo, cuya venta es inmediata, pero su proceso de producción dura aproximadamente 42 días por ello se estima determinar el capital de trabajo para dos meses.

Este activo no es otra cosa que el efectivo que se necesita para cubrir las obligaciones de la empresa en la fase operativa hasta obtener ingresos por la venta de los productos.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

El costo total de producción es aquel gasto económico directamente relacionado con el costo de producción y el costo de operación que son necesarios para la obtención del producto final, y en base a esto se puede determinar el precio de venta al público del producto.

COSTO DE PRODUCCIÓN

Materia prima directa

Pollos bebe

Los pollos bebé se adquirirán de 1 día de vida; se comprarán 35 cajas semanales y cada caja contiene 100 pollos.

CUADRO# 60
POLLOS BEBÉ

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Total de 1 camada costo	N° camadas	Costo anual
Pollos	Caja(100 Pollos)	35	69,00	2.415,00	52	125.580,00
Total						125.580,00
Capital de trabajo(2 meses)						**20.930,00**

Fuente: DISAGRO
Elaboración: La autora

El costo necesario para adquirir 35 cajas semanales es de $ 2.415,00dólares debido a que la producción será semanalmente se ubicarán 52 camadas para lo cual se necesita $125.580,00 dólares anualmente y 20.930,00 dólares bimestrales que corresponde al capital de trabajo.

Alimentación

La alimentación corresponde al Balanceado con el cual se alimentará al pollo durante los 42 días tiempo en que se logrará el peso ideal para la comercialización.

CUADRO# 61
ALIMENTACIÓN

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	costo total
Balanceados inicial	quintal	175	26,95	4.716,25
Balanceado final	quintal	175	27,25	4.768,75
Total para 1 camada				9.485,00
Total para 52 camadas				493.220,00
Capital de trabajo(2 meses)				**82.203,33**

Fuente: LA GRANJA
Elaboración: La autora

El costo para la adquisición de la alimentación asciende a $493.220,00 dólares para las 52 camadas que se ubicarán en el año y $82.203,33 dólares bimestrales que corresponde al capital de trabajo.

Servicio de Agua Potable

Como es un elemento básico para la crianza de pollos se estima un consumo de 40m3, cuyo costo es de 0,15 centavos, este costo es bajo debido a que la Parroquia no cuenta con agua potable sino cuenta con una asociación de agua que es propia de la parroquia, los valores se detallan a continuación.

CUADRO# 62
AGUA POTABLE

Detalle	U. medida	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Agua potable	m3	40	0,15	6,00	72,00
Total					72,00
Capital de Trabajo (2 meses)					**12,00**

Fuente: Asociación de Agua San Lucas
Elaboración: La autora

El costo anual del servicio de agua potable es de $72,00 dólares y el costo bimestral es de $12,00 dólares.

El costo total de la materia prima directa por cada camada es de $11.901,38 dólares y para las 52 camadas que se ubicarán al año es de $618.872,00 dólares y el capital de trabajo es de $ 103.145,33 dólares bimestrales.

Mano de Obra Directa

La mano de obra directa está relacionada de forma directa con la producción, y el proceso de faena-miento es por ello que este rubro es esenciales para el funcionamiento de la empresa.

CUADRO# 63
MANO DE OBRA DIRECTA AÑO1

Rubro	Valor Mensual	Valor Anual
Remuneración básica	450,00	5.400,00
Décimo Tercero	37,50	450,00
Décimo Cuarto	37,50	450,00
Aporte al IESS patronal 11,15%	50,18	602,10
SECAP 0,5	2,25	27,00
IECE 0,5	2,25	27,00
Vacaciones	18,75	225,00
Total	598,43	7.181,10
Total	1.196,85	14.362,20
Capital de Trabajo (2 meses)		**2.393,70**

Fuente: Ministerio de relaciones laborales
Elaboración: La autora

El valor a pagar a los 2 obreros que estarán a cargo de la producción es de $ 14.362,20 dólares anuales y para el capital de trabajo bimestral se necesitan $2.393,70 dólares.

CUADRO# 64
MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 2

Rubro	Valor Mensual	Valor Anual
Remuneración básica	472,50	5.670,00
Décimo Tercero	39,38	472,50
Décimo Cuarto	39,38	472,50
Aporte al IESS patronal 11,15%	52,68	632,21
SECAP 0,5	2,36	28,35
IECE 0,5	2,36	28,35
Fondo de Reserva (8,33%)	39,36	472,31
Vacaciones	19,69	236,25

Total	667,71	8.012,47
Total	**1.335,41**	16.024,93
Capital de Trabajo (2 meses)		**2.670,82**

Fuente: Ministerio de relaciones laborales
Elaboración: La autora

El valor a pagar a los 2 obreros que estarán a cargo de la producción es de $ 16.024,93 dólares anuales tomando en cuenta el fondo de reserva y para el capital de trabajo bimestral se necesitan $2.670,82 dólares.

COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Materia prima indirecta

La materia prima indirecta es necesario para que la materia prima directa pueda cumplir su ciclo del proceso productivo de la forma más eficiente, ya que si los galpones no son desinfectados antes de ubicar los pollos, al igual que la suministración de vacunas estos pueden contraer enfermedades, lo cual puede provocar la mortalidad de toda la camada.

CUADRO# 65
MATERIA PRIMA INDIRECTA

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Vacuna new castle	Frasco	4	9,50	38,00
Vacuna gumboro	Frasco	4	8,00	32,00
Aserrín	Saco	35	2,00	70,00
Yodo	Litro	1	12,50	12,50
Total para 1 camada				152,50
Total para 52 camadas				7.930,00
Capital de Trabajo(2 meses)				**1.321,67**

Fuente: DISAGRO
Elaboración: La autora

El costo total para una camada es de $152,50 dólares; para las 52 camadas se necesita $ 7.930,00 dólares y el capital de trabajo bimestral es de $ 1.321,67 dólares.

NOTA: Cada frasco contiene una dosis para mil pollos.

Material de combustión

Este rubro es muy importante ya que es un componente que hace posible el funcionamiento de las criadoras para que el ambiente este a una temperatura adecuada ya que los pollos bebe no puede controlar la temperatura.

CUADRO# 66
MATERIAL DE COMBUSTIÓN

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Gas	cilindro	4	15,00	60,00
Total para 1 camada				60,00
Total para 52 camadas				3.120,00
Capital de Trabajo (2 meses)				**520,00**

Fuente: Investigación Directa en LOJAGAS
Elaboración: L autora

El costo para la adquisición del material de combustión asciende a $3.120,00 dólares para las 52 camadas que se ubicarán en el año y un capital de trabajo bimestral de $520,00 dólares.

Indumentaria de Personal

Son implementos que permiten proteger del medio en el que se encuentra el personal que está relacionado directamente con la producción.

CUADRO# 67
INDUMENTARIA DE PERSONAL

Detalle	Unidad de Medida	cantidad	costo unitario	costo anual
Guantes	Par	104	1,5	156
Gorras protección	Unidad	24	9	216
Mascarillas	caja	8	3,8	30,4
Botas	Par	4	10	40
Uniformes	Unidad	2	15	30
Total				472,4
Capital de Trabajo (2 meses)				**78,73**

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La autora

El costo anual para la adquisición de la indumentaria de personal asciende a $472,40 dólares y el costo bimestral de $ 78,73 dólares.

Utensilios de Trabajo

Los utensilios de trabajo corresponden a todos los objetos que hacen posible la realización eficaz y eficiente tanto del proceso productivo como del proceso de faena miento.

CUADRO# 68
UTENSILIOS DE TRABAJO

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Olla de aluminio 40	Unidad	2	35,00	70,00
Balde de plástico de 20 litros	Unidad	2	5,00	10,00
Tina de caucho Grande	Unidad	2	25,00	50,00
Guacales	Unidad	34	45,00	1.530,00
Cuchillo	Unidad	2	3,50	7,00
Gavetas para el producto faenado	Unidad	25	15,00	375,00
Equipo de Iluminación	Unidad	56	12,00	672,00
Cortinas de polipropileno	Metro	336	1,75	588,00
Total				**3.302,00**

Fuente: DISAGRO
Elaboración: La autora

El costo de este rubro se determina anualmente por cuanto la adquisición de estos utensilios se los hace una vez al año, total no por partes, por lo tanto el costo por este rubro asciende a $3.302,00 dólares.

Energía Eléctrica

Este servicio es muy esencial para la operación, su consumo mensual se estima de 200Kw7H, cuyo costo real es de 0,247 centavos.

CUADRO# 69
ENERGÍA ELÉCTRICA

Detalle	U. medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	KW/h	200	0,247	49,4	592,8
Total					592,8
Capital de Trabajo (2 meses)					98,8

Fuente: EER.SSA
Elaboración: La autora

El costo anual del servicio de Energía eléctrica es de $592,80 dólares anuales y el costo bimestral es de $98,80 dólares.

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

CUADRO# 70

RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Cuenta	Valor	Valor anual
Materia Prima Directa	103.145,33	618.872,00
Materiales Indirectos	1.321,67	7.930,00
Material de Combustión	520,00	3.120,00
Indumentaria de Personal	78,73	472,4
Utensilios de Trabajo	3.302,00	3.302,00
Mano de Obra directa	2.393,70	14.362,20
Energía Eléctrica	98,80	592,8
Total	**110.860,23**	**648.651,40**

Fuente: Cuadros # 60 al 69
Elaboración: La autora

COSTO DE OPERACIÓN

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son gastos necesarios para llevar a cabo las actividades relacionadas con el área administrativa de la empresa.

Remuneraciones Administrativas

Son valores a cancelar a los empleados de la empresa.

CUADRO# 71
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS AÑO 1

RUBRO	Gerente	secretaria-contadora	asesor jurídico	TOTAL ANUAL
Remuneración básica	600,00	400		
Décimo tercero	50,00	33,33		
Décimo Cuarto	32,83	32,83		
aporte al iess patronato 11,15%	66,90	44,60		
SECAP 0,5	3,00	2,00		
IECE 0,5	3,00	2,00		
Vacaciones	25,00	16,67		
Total Mensual	780,73	531,43	**394,00**	
Total anual	**9.368,80**	**6.377,20**	**394,00**	**16.140,00**
Capital de Trabajo (2 meses)				**2.690,00**

Fuente: Ministerio de relaciones Laborales
Elaboración: La autora

La remuneración del gerente es de $ 780,00 dólares; la remuneración para la contadora misma que cumplirá funciones de secretaria es de $531,43 dólares, y para el asesor jurídico que en este caso será ocasional el presupuesto es un salario básico al año($394,00), para cubrir estos gastos se necesitarán 16.140 dólares al año y una cantidad bimestral de $ 2.690,00 dólares.

CUADRO# 72
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS AÑO 2

Rubro	Gerente	secretaria-contadora	asesor jurídico	Total anual
Remuneración básica	630,00	420		
Décimo tercero	52,50	35,00		
Décimo Cuarto	32,83	32,83		
aporte al IESS patronato 11,15%	70,25	46,83		
SECAP 0,5	3,15	2,10		
IECE 0,5	3,15	2,10		
Fondo de reserva (8,33%)	52,48	34,99		
Vacaciones	26,25	17,50		
Total, Mensual	870,61	591,35	**413,00**	
Total, anual	**10.447,29**	**7.096,19**	**413,00**	**17.956,48**

Fuente: Ministerio de relaciones Laborales
Elaboración: La autora

Para el presupuesto de las remuneraciones administrativas a partir del segundo año se tomará en cuenta el fondo de reserva, por lo tanto se necesita un valor de $17.956,48 dólares anuales.

Agua Potable y Energía Eléctrica

Al igual que en el proceso de producción en el área administrativa también es necesario estos servicios básicos pero sus costos serán más bajos, en relación a los de producción.

CUADRO# 73
AGUA POTABLE

Detalle	U. Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua potable	m3	10	0,15	1,5	18
Total					18
Capital de Trabajo(2 meses)					3

Fuente: Asociación de Agua San Lucas
Elaboración: La autora

El costo anual para el servicio de agua potable es de $ 18 dólares anuales y $ 3,00 dólares bimestrales.

CUADRO# 74
ENERGÍA ELÉCTRICA

Detalle	U. Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	m3	50	0,247	12,35	148,2
Total					148,2
Capital de Trabajo(2 meses)					24,7

Fuente: EERSA
Elaboración: La autora

El costo anual para el servicio de Energía Eléctrica es de $ 148,20 dólares anuales y $ 24,70 dólares bimestrales.

Servicio Telefónico

Este servicio permitirá a la empresa mantenerse comunicado con los diferentes proveedores y clientes de la empresa.

CUADRO# 75
SERVICIO TELEFÓNICO

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual
Servicio telefónico	20	240
Total		240
Capital de Trabajo(2 meses)		40

Fuente: SARAGUROS. NET
Elaboración: La autora

El costo anual para el servicio telefónico es de $ 240,00 dólares anuales y $ 40,00 dólares bimestrales.

Servicio de Internet

Este servicio permitirá a la empresa trabajar con las diferentes páginas web disponibles.

CUADRO# 76
SERVICIO DE INTERNET

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual
Servicio de internet	20	240
Total		240
Capital de Trabajo(2 meses)		**40**

Fuente: SARAGUROS. NET
Elaboración: La autora

El costo anual para el servicio de internet es de $ 240,00 dólares anuales y $ 40,00 dólares bimestrales.

Útiles de Oficina

Para dar cumplimiento de las actividades laborales del personal administrativo se debe de dotar de los materiales necesarios, sus valores se detallan a continuación.

CUADRO# 77
UTILES DE OFICINA

Detalle	U. Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mensual	Cantidad	Costo Anual
Papel A4	Resma	3,36	1	3,36	12	40,32
Tinta	Paquete	12	1	12	6	72
Esferográficos Big	Caja	7,08	1	7,08	2	14,16

Grapadora snapper	Unidad	5,5	1	5,5	1	5,5
Perforadora	Unidad	6	1	6	1	6
Grapas Alex	Caja	0,73	1	0,73	12	8,76
Archivador Carpeta	Unidad	1,8	1	1,8	12	21,6
Facturero	Unidad	15	1	15	2	30
Sellos	Unidad	10	1	10	1	10
Total				61,47		208,34
Capital de Trabajo (2 mes)						61,47

Fuente: GRÁFICA SANTIAGO
Elaboración: La autora

El costo anual para la adquisición de útiles de Oficina es de $ 208,34 dólares anuales y $ 61,47 dólares bimestrales.

Suministros de Limpieza

Los suministros de limpieza permiten al personal mantener las instalaciones del área administrativa totalmente limpia, lo cual permitirá a los mismos tener un ambiente saludable.

CUADRO# 78
SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Detalle	U. Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mensual	Cantidad	Costo Anual
Escobas Scotbrite	Unidad	2,50	1	2,50	2	5
Recogedores	Unidad	2,50	1	2,50	2	5
Trapeadores	Unidad	2,75	1	2,75	3	8,25
Tips	Galón	6,65	1	6,65	6	39,9
Papel Higiénico Institucional	Paca(4 unidades)	8,00	1	8,00	12	96
Balde trapeador	Unidad	9,00	1	9,00	2	18
Toallas de Tela pequeña	Unidad	2,00	1	2,00	12	24
Total				33,40		**196,15**
Capital de Trabajo						**33,40**

Fuente: ROMAR
Elaboración: La autora

El costo anual para la adquisición de suministros de limpieza es de $ 196,15 dólares anuales y $ 33,40 dólares bimestrales.

RESUMEN DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

CUADRO# 79
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Cuenta	Capital de Trabajo	Valor anual
Remuneraciones	2.690,00	16.140,00
Agua Potable	3,00	18
Energía Eléctrica	24,70	148,2
Servicio de Internet	40,00	240
Servicio Telefónico	40,00	240
Útiles de Oficina	61,47	208,34
Suministro de Limpieza	33,40	196,15
Total	**2.892,57**	**17.190,69**

Fuente: Cuadros # 71 al 78
Elaboración: La autora

GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas son necesarios por cuanto estos permitirán a la empresa generar ingresos para que esta pueda sustentarse.

Remuneraciones

Para el inicio de las actividades de la empresa se contará con un vendedor y que a la vez también cumplirá funciones de chofer.

CUADRO# 80

REMUNERACIÓN EN VENTAS AÑO 1

Rubro	Valor Mensual	Valor Anual
Remuneración básica	650,00	7.800,00
Décimo cuarto	54,17	650,00
Décimo tercero	32,83	394,00
Aporte al IESS patronal 11,15%	72,48	869,70
SECAP 0,5	3,25	39,00

IECE 0,5	3,25	39,00
Vacaciones	27,08	325,00
Total	843,06	10.116,70
Capital de Trabajo(2 meses)		1.686,12

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La autora

La remuneración anual para el vendedor es de $ 10.116,70 dólares anuales y para el capital de trabajo bimestral es de $1.686,12 dólares.

CUADRO# 81
REMUNERACIÓN EN VENTAS AÑO 2

Rubro	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Remuneración básica	682,50	8.190,00
Décimo cuarto	56,88	682,50
Décimo tercero	32,83	394,00
Aporte al IESS patronato 11,15%	76,10	913,19
SECAP 0,5	3,41	40,95
IECE 0,5	3,41	40,95
Fondos de Reserva(8,33)	57	682,23
Vacaciones	28,44	341,25
Total	**940,42**	**11.285,06**

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaboración: La autora

La remuneración anual a partir del año 2 es de $ 11.285,06 dólares anuales.

Matrícula

Para que el vehículo pueda circular sin ningún inconveniente dentro y fuera de la ciudad es necesario pagar la matrícula.

CUADRO# 82
MATRÍCULA

Detalle	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Anual**
matricula de vehículo	1	235,21	235,21
Total			235,21

Fuente: Agencia Nacional de Tránsito
Elaboración: La autora

El costo anual por pago de matrícula es de $235,21 dólares, este rubro se paga una sola vez al año.

Mantenimiento del Vehículo

Para que el vehículo pueda cumplir eficientemente sus funciones es necesario brindarle mantenimiento.

CUADRO# 83
MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Anual
Llantas	8	129,97	1.039,76
Mantenimiento mecánico	2	50,00	100,00
Total			1.139,76
Capital de Trabajo(2 meses)			189,96

Fuente: ERCOTIRES
Elaboración: La autora

El costo anual por mantenimiento del vehículo es de $ 1.139,76 dólares pero se ahorrará bimestralmente $ 189,96 dólares ya que se realizarán cambio de llantas y el mantenimiento previo dos veces al año.

Lubricantes y Combustible

Para el funcionamiento adecuado del vehículo es necesario proveerse de lubricantes y combustible.

CUADRO# 84
LUBRICANTES Y COMBUSTIBLE

Detalle	Unidad de Medida	cantidad	Costo unitario	Costo semanal	Costo Anual
Lubricantes	Galón	1	73,00		876,00
gasolina	Galón	26,45	1,85	48,9325	2.544,49
Total					**3.420,49**
Capital de Trabajo(2 meses)					**285,04**

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La autora

Debido a que la capacidad del tanque de gasolina del vehículo es de 100 litros que equivale a 26,45 galones de gasolina, se cargará una vez por semana, y el cambio de aceite se hará

mensualmente dependiendo del recorrido por lo tanto el capital de trabajo es de $ 285,04 dólares.

Publicidad

En vista de que la empresa es nueva, se necesita de la publicidad para dar a conocer a los consumidores el producto que ofrecerá la nueva unidad productiva.

CUADRO# 85
PUBLICIDAD

Detalle	Unidad de Medida	Costo semanal	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Cuñas radiales(Radio Luz Y vida)	unidad	3,5	4	14,00	168,00
Facebook	unidad	7,5	4	30,00	360,00
Total					528,00
Capital de Trabajo(2 meses)					**88,00**

Fuente: Radio Luz Y vida y Facebook
Elaboración: la autora

El costo anual que requiere este rubro es de $ 528,00 dólares y el capital de trabajo es de $88,00 dólares.

Envase

El envase será una funda biodegradable que facilitará la manipulación y traslado del producto una vez entregado al consumidor,

CUADRO# 86
ENVASE

Detalle	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Fundas Etiquetadas	Paquete	2,00	16	32,00	384
Total					384
Capital de Trabajo (2 meses)					**64**

Fuente:
Elaboración: la autora

RESUMEN DE GASTOS EN VENTAS

CUADRO# 87
RESUMEN DE GASTOS EN VENTAS

Cuenta	Capital de Trabajo	Valor anual
Remuneración	1.686,12	10.116,70
Matrícula	235,21	235,21
Mantenimiento del vehículo	189,96	1.139,76
Lubricantes y combustible	285,04	3.420,49
Publicidad	88,00	528
Envase	64,00	384
Total	**2.484,33**	**15.824,16**

Fuente: Cuadros# 80;82 al 86
Elaboración: la autora

DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO

De acuerdo al SRI las construcciones, maquinarias, muebles y enseres, herramientas, el equipo de oficina, el equipo de cómputo y el vehículo tienen una depreciación anual los mismos que se detallan a continuación.

CUADRO# 88
DEPRECIACIONES

Activo	Valor	Depreciación	Valor Residual	Vida útil	depreciación anual
Construcciones	30.852,00	5%	15.426,00	20	1.542,60
Maquinaria y equipo	8.524,00	10%	0	10	852,40
Muebles y enseres	1.060,00	10%	0	10	106,00
Herramientas	24.471,50	10%	0	10	2.447,15
Equipo de Oficina	65,00	10%	0	10	6,50
Equipo de Cómputo	870,00	33%	0	3	290,00
Equipo de Cómputo2	913,5	33%	0	3	304,50
Equipo de Cómputo 3	959,2	33%	0	3	319,73
Equipo de Cómputo 4	1007,1	33%	671,42	3	335,71
Vehículo 1	33.990,00	20%	0	5	6.798,00
Vehículo 2	35.689,50	20%	0	5	7.137,90
Total	**138.401,81**		**16.097,42**		**20.140,49**

Fuente: Cuadros# 43 al 51
Elaboración: la autora

RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO

CUADRO# 89
RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO

COSTO DE PRODUCCIÓN	**VALOR**
Materia Prima Directa	103.145,33
Materiales Indirectos	1.321,67
Material de Combustión	520,00
Indumentaria de Personal	78,73
Utensilios de Trabajo	3.302,00
Mano de Obra directa	2.393,70
Energía Eléctrica	98,80
Total	**110.860,23**
COSTO DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	
Remuneraciones	2.690,00
Agua Potable	3,00
Energía Eléctrica	24,70
Servicio de Internet	40,00
Servicio Telefónico	40,00
Útiles de Oficina	61,47
Suministro de Limpieza	33,40
Total	**2.892,57**
Gastos de Venta	
Remuneración	1.686,12
Matrícula	235,21
Mantenimiento del vehículo	189,96
Lubricantes y combustible	285,04
Publicidad	88,00
Envase	64,00
Total	**2.484,33**
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	**116.237,13**

Fuente: Cuadros# 70; 79; 87
Elaboración: La autora

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Para llevar a cabo el presente proyecto se necesita invertir en activo fijo un monto total de $ 114.832,50 dólares, en activo diferido se necesita un monto de $3.210 dólares y para el activo circulante un monto total de $ 116.237,13 dólares dando una inversión total de $ 234.279,63 dólares

CUADRO# 90
RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Rubro	Valor
Activo Fijo	114.832,50
Activo Diferido	3.210,00
Activo Circulante	116.237,13
Total	**234.279,63**

Fuente: Cuadros# 52; 79; 89
Elaboración: La autora

2. FINANCIAMIENTO

Para el inicio de las actividades operacionales de la empresa se financiará de dos fuentes que son la interna y externa, la inversión externa se realizará mediante crédito productivo a través de BANECUADOR, con una tasa de interés del 9,76% con abonos semestrales y tendrá un plazo de 5 años, el monto total del crédito es de $100.000,00 dólares y puesto que se trata de una empresa unipersonal el capital propio será de $134.279,63 dólares.

CUADRO# 91
FINANCIAMIENTO

Fuente	Monto	Porcentaje
Interna	134.279,63	57%
Externa	100.000,00	43%
Total	**234.279,63**	**100%**

Fuente: BANECUADOR
Elaboración: La autora

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Está en función al monto solicitado en una entidad financiera que en este caso será en BANECUADOR.

Monto: 100.000,00 dólares.

Tasa de Interés: 9,76%

Plazo: 5 años.

Amortización: Semestral.

CUADRO# 92
TABLA DE AMORTIZACIÓN

AMORTIZACIONES DEL PRÉSTAMO							
Año	**Sem.**	**Saldo inicial**	**Amortización semestral**	**Amortización anual**	**Interés semestral**	**Interés anual**	**Saldo final**
1	1	$100.000,00	$10.000,00	$20.000,00	$4.880,00	$9.272,00	$90.000,00
	2	$90.000,00	$10.000,00		$4.392,00		$80.000,00
2	3	$80.000,00	$10.000,00	$20.000,00	$3.904,00	$7.320,00	$70.000,00
	4	$70.000,00	$10.000,00		$3.416,00		$60.000,00
3	5	$60.000,00	$10.000,00	$20.000,00	$2.928,00	$5.368,00	$50.000,00
	6	$50.000,00	$10.000,00		$2.440,00		$40.000,00
4	7	$40.000,00	$10.000,00	$20.000,00	$1.952,00	$3.416,00	$30.000,00
	8	$30.000,00	$10.000,00		$1.464,00		$20.000,00
5	9	$20.000,00	$10.000,00	$20.000,00	$976,00	$1.464,00	$10.000,00
	10	$10.000,00	$10.000,00		$488,00		$0,00

Fuente: BANECUADOR
Elaboración: La autora

Los valores que se encuentran en la columna de interés anual en la tabla de amortización corresponden a los gastos financieros para los diferentes años, por lo tanto para el primer año es de $9.272,00 dólares.

GASTOS FINANCIEROS

En este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago de los intereses debido a que una parte de la inversión se financia con dinero de una entidad Financiera.

CUADRO# 93
RESUMEN DE GASTOS FINANCIEROS

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interés anual	$9.272,00	$7.320,00	$5.368,00	$3.416,00	$1.464,00
Total	**$9.272,00**	**$7.320,00**	**$5.368,00**	**$3.416,00**	**$1.464,00**

Fuente: Cuadro# 92
Elaboración: La autora

OTROS GASTOS

Amortización del Activo Diferido

El monto total del activo diferido asciende a $3.210 dólares, puesto que de acuerdo a la ley se recupera entre 5 a 10 años, por lo tanto se estima recuperarlo en 10 años, así se obtiene que la amortización anual del activo diferido es de $ 321 dólares.

CUADRO# 94
RESUMEN DE AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

	AÑOS									
Detalle	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Amortización del Activo Diferido	$321	$321	$321	$321	$321	$321	$321	$321	$321	$321
Total	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**	**$321**

Fuente: Cuadro# 58
Elaboración: La autora

3.2. ANÁLISIS DE COSTOS

Una vez determinado el monto total de la inversión y las fuentes de financiamiento se procede a determinar los costos en los que invertirá la empresa en la etapa de la operación; es decir permite determinar el costo total de producción y el costo unitario, los costos se detallan a continuación.

Determinación del Costo Total de Producción

En esta parte del estudio se toma en consideración los valores anuales calculados en el capital de trabajo a los cuales se les adiciona las depreciaciones y amortizaciones.

Costo de Producción.

CTP= CP + CO

CP= Costo de producción

CO= Costo de Operación

CTP= CP + (G. ADMI+GASTOS V. +GASTOS F. + OTROS. G.)

CTP= $653.493,55 + ($17.593,19 + $22.622,16 + $9.272,00 + $321)

CTP= $ 653.493,55 + $ 49.808,35

CTP = $703.301,90

El costo total de producción para producir 174.720 pollos se requiere un monto de $ 703.301,90 dólares, los mismos que se detallan en el cuadro siguiente:

CUADRO# 95
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

COSTO DE PRODUCCIÓN	
Rubro	**Valor Anual**
Materia Prima Directa	618.872,00
Materiales Indirectos	7.930,00
Material de Combustión	3.120,00
Indumentaria de Personal	472,40
Utensilios de Trabajo	3.302,00
Mano de Obra directa	14.362,20
Energía Eléctrica	592,80
Depreciación de Maquinaria y Equipo	852,40
Depreciación de Herramientas	2.447,15
Depreciación de Construcciones	1.542,60
Total de Costo de Producción	**653.493,55**
COSTO DE OPERACIÓN	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Remuneraciones	16.140,00
Agua Potable	18,00
Energía Eléctrica	148,20
Servicio de Internet	240,00
Servicio Telefónico	240,00
Útiles de Oficina	208,34
Suministro de Limpieza	196,15
Depreciación de Equipo de Oficina	6,50
Depreciación de Muebles y Enseres	106,00
Depreciación de Equipo de Cómputo	290,00
Total de Gasto Administrativo	**17.593,19**
GASTOS DE VENTAS	
Remuneración	10.116,70
Matrícula	235,21
Mantenimiento del vehículo	1.139,76
Lubricantes y combustible	3.420,49
Publicidad	528,00
Envase	384,00
Depreciación de Vehículo	6.798,00
Total de Gasto de Ventas	**22.622,16**
GASTOS FINANCIEROS	

Intereses	9272
Total de Gasto financieros	**9272**
OTROS GASTOS	
Amortización del activo diferido	321,00
Total Otros gastos	**321,00**
Costo Total de Producción	**703.301,90**

Fuente: Cuadro de la inversión
Elaboración: La autora

Costo unitario de producción

Es muy importante determinar el costo unitario de producción para conocer el costo real de la libra de carne de pollo, esto se obtiene al dividir el costo total de producción para el número de unidades producidas que han sido determinados en la capacidad utilizada.

$$\mathbf{CUP} = \frac{\boldsymbol{CTP(COSTO\ TOTAL\ DE\ PRODUCCI\acute{O}N)}}{\boldsymbol{N^{\underline{o}}\ DE\ UNIDADES\ PRODUCIDAS}}$$

$$\text{CUP} = \frac{703.301{,}90}{174.720\ POLLOS}$$

$$\text{CUP} = 4{,}03$$

El Costo Unitario de cada pollo es de $ 4,03 dólares para el primer año, y para determinar el costo unitario para los demás año de vida útil de la empresa se realiza el mismo procedimiento.

Costo Unitario de Producción por Libra

$$\mathbf{CUP} = \frac{\boldsymbol{CTPCOSTO\ TOTAL\ DE\ PRODUCCI\acute{O}N}}{\boldsymbol{N^{\underline{o}}\ DE\ UNIDADES\ PRODUCIDAS}}$$

$$\text{CUP} = \frac{703.301{,}90}{786.240\ LIBRAS}$$

$$\text{CUP} = 0{,}89$$

El Costo Unitario de Producción por cada libra de carne de pollo es de 0,89 centavos, se determinó el costo unitario de producción en libras ya que la nueva empresa manejará sus ventas en libras, de la misma manera se determina el costo unitario para los demás año, esto se detalla en el cuadro siguiente:

CUADRO# 96
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CUP	0,89	0,94	0,98	1,03	1,08	1,13	1,18	1,24	1,30	1,37

Fuente: Cuadro# 95
Elaboración: La autora

3.3. ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS Y PRECIO DE VENTA

1. Determinación del precio de venta al público

Para la determinación del precio de venta por lo general no existe regulación alguna que determine el margen de utilidad a obtener, más bien es una relación de mercado que debe de manejar la nueva unidad productiva, en este caso se aplicará un incremento aproximado del 21%, es así que para determinar el precio de venta al público se aplica la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{PVP = COSTO\ UNITARIO\ DE\ PRODUCCIÓN + MARGEN\ DE\ UTILIDAD}$$

$$\boldsymbol{PVP = 0{,}89 + 21\%}$$

$$\boldsymbol{PVP = 0{,}89 + 0{,}19}$$

$$\boldsymbol{PVP = 1{,}08}$$

El Precio de Venta al Público de cada libra de carne de pollo es de un dólar con ocho centavos ($1,08) para el primer año, este precio es atractivo ya que es un precio accesible para el consumidor, sin embargo el precio a lo largo del horizonte del proyecto los precios se ajustarán hacia arriba y hacia abajo de acuerdo a los precios del mercado.

Por lo tanto el precio se ajustará a $1,10 dólares lo que significa que el margen de utilidad no siempre será el 21%.

En el cuadro siguiente se detalla el precio de venta al público proyectado para los 10 años de vida útil de la empresa.

CUADRO# 97
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

AÑOS	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Costo Unitario de Producción	**0,89**	**0,94**	**0,98**	**1,03**	**1,08**	**1,13**	**1,18**	**1,24**	**1,30**	**1,37**
Margen de Utilidad del 21%	0,19	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24	0,25	0,26	0,27	0,29
Precio de Venta al intermediario	1,08	1,14	1,19	1,24	1,30	1,36	1,43	1,50	1,57	1,65
Precio ajustado	1,10	1,15	1,2	1,25	1,30	1,35	1,4	1,45	1,55	1,6

Fuente: Cuadro#96
Elaboración: La autora

2. Establecimiento de ingresos

Para determinar el ingreso anual se multiplica el número de unidades vendidas por el Precio de Venta al Público, mismo que se detalla a continuación:

$$\boldsymbol{INGRESO\ POR\ VENTAS = UNIDADES\ VENDIDAS * PVP}$$

$$INGRESO\ POR\ VENTAS = 786.240 * 1{,}10$$

$$INGRESO\ POR\ VENTAS = 864.864{,}00$$

El ingreso por ventas para el año 1 es de $ 864.864,00 dólares, a continuación se presenta el ingreso proyectado para los 10 años.

CUADRO# 98
INGRESO POR VENTAS

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Precio al intermediario	**1,10**	**1,15**	**1,20**	**1,25**	**1,30**	**1,35**	**1,40**	**1,45**	**1,55**	**1,60**
Unidades Vendidas	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240	786.240
Ingresos por Ventas	**864.864**	**904.176**	**943.488**	**982.800**	**1.022.112**	**1.061.424**	**1.100.736**	**1.140.048**	**1.218.672**	**1.257.984,**

Fuente: Cuadro# 97
Elaboración: La autora

3. Otros ingresos

Son aquellos ingresos que la empresa obtendrá a través de las ventas de: pollinaza (abono) y plumas, es decir es un ingreso más que se obtendrá a parte de la venta del producto principal.

CUADRO# 99
OTROS INGRESOS

Detalle	**cantidad(sacos)**	**pvp unitario**	**ingreso anual**
Ingreso por venta de Plumas	874	2,50	2.184,00
ingreso por venta de pollinaza	3.640,00	1,30	4.732,00

Fuente: La autora
Elaboración: La autora

Venta de plumas

Por cada 200 pollos faenados se obtendrá 1 saco de plumas y cada saco se venderá a $ 2,50, por lo tanto se obtiene lo siguiente:

200 pollos……. 1 saco
174.720 pollos……X (874 sacos)

1 saco……. $2,50
874 sacos…..x ($ 2.184)

Como la empresa producirá 174.720 pollos anuales se obtendrá 874 sacos de plumas al año y como se venderá cada saco a $2,50 dólares se obtendrá $2.184 dólares.

Venta de pollinaza

Como se esparce 35 sacos de aserrín por cada camada hasta que se cumplan las 6 semanas de vida de los pollos se obtendrá 70 sacos de pollinaza, y el precio de cada saco será de $ 1,30 dólares, por lo tanto se obtiene lo siguiente:

1 camada……..….70 sacos
52 camadas……X (3.640 sacos)

1 saco……$1,30
3.640 sacos…....X ($4.732)

Como la empresa ubicará 52 camadas al año se obtendrá 3.640 sacos de pollinaza, por lo tanto se obtendrá un ingreso anual de $ 4.732 dólares por venta de pollinaza.

3.4.PRESUPUESTO PROYECTADO

Dado que el proyecto tiene un horizonte de 10 años es necesario proyectar los ingresos y egresos para ese periodo; para proyectar este presupuesto el incremento se realiza tomando como referencia la tasa de inflación, pero sin embargo esta tasa es irreal puesto que no refleja la situación verdadera del país, por esta razón para la proyección se tomará en consideración un incremento anual del 5% en los costos ya que los precios tienden a subir o bajar, es decir los precios no son estables.

CUADRO# 100
PRESUPUESTO PROYECTADO

COSTO DE PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia Prima Directa	618.872,00	649.815,60	682.306,38	716.421,70	752.242,78	789.854,92	829.347,67	870.815,05	914.355,81	960.073,60
Materiales Indirectos	7.930,00	8.326,50	8.742,83	9.179,97	9.638,96	10.120,91	10.626,96	11.158,31	11.716,22	12.302,03
Material de Combustión	3.120,00	3.276,00	3.439,80	3.611,79	3.792,38	3.982,00	4.181,10	4.390,15	4.609,66	4.840,14
Indumentaria de Personal	472,40	496,02	520,82	546,86	574,21	602,92	633,06	664,71	697,95	732,85
Utensilios de Trabajo	3.302,00	3.467,10	3.640,46	3.822,48	4.013,60	4.214,28	4.425,00	4.646,25	4.878,56	5.122,49
Mano de Obra directa	14.362,20	16.024,93	16.826,18	17.667,49	18.550,86	19.478,41	20.452,33	21.474,94	22.548,69	23.676,12
Energía Eléctrica	592,80	622,44	653,56	686,24	720,55	756,58	794,41	834,13	875,84	919,63
Depreciación de Maquinaria y Equipo	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40	852,40
Depreciación de Herramientas	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15	2.447,15
Depreciación de Construcciones	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60	1.542,60
Total de Costo de Producción	**653.493,55**	**686.870,74**	**720.972,17**	**756.778,67**	**794.375,50**	**833.852,17**	**875.302,67**	**918.825,69**	**964.524,87**	**1.012.509,01**
COSTO DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Remuneraciones	16.140,00	17.956,48	18.854,30	19.797,02	20.786,87	21.826,21	22.917,52	24.063,40	25.266,57	26.529,90
Agua Potable	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88	22,97	24,12	25,33	26,59	27,92
Energía Eléctrica	148,20	155,61	163,39	171,56	180,14	189,14	198,60	208,53	218,96	229,91
Servicio de Internet	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Servicio Telefónico	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Útiles de Oficina	208,34	218,76	229,69	241,18	253,24	265,90	279,20	293,16	307,81	323,20

Suministro de Limpieza	196,15	205,96	216,26	227,07	238,42	250,34	262,86	276,00	289,80	304,29
Depreciación de Equipo de Oficina	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50
Depreciación de Muebles y Enseres	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00
Depreciación de Equipo de Cómputo	290,00	290,00	290,00	304,50	304,50	304,50	319,73	319,73	319,73	335,71
Total de Gasto Administrativo	**17.593,19**	**19.462,20**	**20.415,19**	**21.430,32**	**22.480,99**	**23.584,19**	**24.757,77**	**25.974,05**	**27.251,14**	**28.608,08**
GASTOS DE VENTA										
Remuneración	10.116,70	11.285,06	11.849,32	12.441,78	13.063,87	13.717,06	14.402,92	15.123,06	15.879,22	16.673,18
Matrícula	235,21	246,97	259,32	272,28	285,90	300,19	315,20	330,96	347,51	364,89
Mantenimiento del vehículo	1.139,76	1.196,75	1.256,59	1.319,41	1.385,39	1.454,65	1.527,39	1.603,76	1.683,94	1.768,14
Lubricantes y combustible	3.420,49	3.591,51	3.771,09	3.959,64	4.157,63	4.365,51	4.583,78	4.812,97	5.053,62	5.306,30
Publicidad	528,00	554,40	582,12	611,23	641,79	673,88	707,57	742,95	780,10	819,10
Envase	384,00	403,20	423,36	444,53	466,75	490,09	514,60	540,33	567,34	595,71
Depreciación de Vehículo	6.798,00	6.798,00	6.798,00	6.798,00	6.798,00	7.137,90	7.137,90	7.137,90	7.137,90	7.137,90
Total de Gasto de Ventas	**22.622,16**	**24.075,90**	**24.939,79**	**25.846,88**	**26.799,32**	**28.139,29**	**29.189,36**	**30.291,93**	**31.449,63**	**32.665,22**
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses	9.272,00	7.320,00	5.368,00	3.416,00	1.464,00	-	-	-	-	-
Total de Gastos Financieros	**9.272,00**	**7.320,00**	**5.368,00**	**3.416,00**	**1.464,00**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
OTROS GASTOS										
Amortización del Activo Diferido	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00
Total Otros Gastos	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**	**321,00**
Total Costo de Operación	**49.808,35**	**51.179,10**	**51.043,98**	**51.014,20**	**51.065,31**	**52.044,48**	**54.268,13**	**56.586,98**	**59.021,78**	**61.594,30**

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**703.301,90**	**738.049,84**	**772.016,15**	**807.792,88**	**845.440,81**	**885.896,65**	**929.570,80**	**975.412,68**	**1.023.546,65**	**1.074.103,30**

Fuente: Cuadros# 95
Elaboración: la autora

3.5.ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Este estado financiero permite conocer al inversionista el rendimiento anual que tendrá su inversión, puesto que el objetivo de todo inversionista es obtener utilidades, en sí en este estado financiero establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de los ingresos y egresos, cabe recalcar que el método utilizado difiere considerablemente del método utilizado contablemente, ya que los ingresos y egresos se justifican mediante sus respectivas cuentas.

CUADRO# 101
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Venta de pollo	864.864,00	904.176,00	943.488,00	982.800,00	1.022.112,00	1.061.424,00	1.100.736,00	1.140.048,00	1.218.672,00	1.257.984,00
Otros Ingresos										
Venta de Plumas	2.184,00	2293,2	2407,86	2528,253	2654,66565	2787,398933	2926,768879	3073,107323	3226,762689	3388,100824
Venta de pollinaza	4.732,00	4968,6	5217,03	5477,8815	5751,775575	6039,364354	6341,332571	6658,3992	6991,31916	7340,885118
Total de Otros Ingresos	6.916,00	7.261,80	7.624,89	8.006,13	8.406,44	8.826,76	9.268,10	9.731,51	10.218,08	10.728,99
Total de ingresos	**871.780,00**	**911.437,80**	**951.112,89**	**990.806,13**	**1.030.518,44**	**1.070.250,76**	**1.110.004,10**	**1.149.779,51**	**1.228.890,08**	**1.268.712,99**
EGRESOS										
Costo de Producción	653.493,55	686.870,74	720.972,17	756.778,67	794.375,50	833.852,17	875.302,67	918.825,69	964.524,87	1.012.509,01
Costo de Operación	49.808,35	51.179,10	51.043,98	51.014,20	51.065,31	51.704,58	53.913,01	56.231,86	58.666,65	61.223,18
Total de egresos	**703.301,90**	**738.049,84**	**772.016,15**	**807.792,88**	**845.440,81**	**885.556,75**	**929.215,68**	**975.057,55**	**1.023.191,52**	**1.073.732,19**
UTILIDAD BRUTA	**168.478,10**	**173.387,96**	**179.096,74**	**183.013,26**	**185.077,63**	**184.694,02**	**180.788,43**	**174.721,95**	**205.698,56**	**194.980,80**

(-) 15% a Trabajadores	25.271,72	26.008,19	26.864,51	27.451,99	27.761,64	27.704,10	27.118,26	26.208,29	30.854,78	29.247,12
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**143.206,39**	**147.379,76**	**152.232,23**	**155.561,27**	**157.315,98**	**156.989,92**	**153.670,16**	**148.513,66**	**174.843,78**	**165.733,68**
(-) 25% Impuesto a la Renta	35.801,60	36.844,94	38.058,06	38.890,32	39.329,00	39.247,48	38.417,54	37.128,42	43.710,94	41.433,42
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	**107.404,79**	**110.534,82**	**114.174,17**	**116.670,95**	**117.986,99**	**117.742,44**	**115.252,62**	**111.385,25**	**131.132,83**	**124.300,26**
(-) 10% Reserva Legal	10.740,48	11.053,48	11.417,42	11.667,10	11.798,70	11.774,24	11.525,26	11.138,52	13.113,28	12.430,03
UTILIDAD LÍQUIDA	**96.664,31**	**99.481,34**	**102.756,75**	**105.003,86**	**106.188,29**	**105.968,19**	**103.727,36**	**100.246,72**	**118.019,55**	**111.870,23**

Fuente: Cuadros#98;99 ; 100
Elaboración: La autora

3.6.CLASIFICACIÓN DE COSTOS

CUADRO# 102
CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 1

COSTOS VARIABLES	
MATERIA PRIMA DIRECTA	618.872,00
MATERIA PRIMA INDIRECTA	7.930,00
MATERIAL DE COMBUSTIÓN	3.120,00
ENERGÍA ELÉCTRICA	592,80
LUBRICANTES Y COMBUSTIBLE	3.420,49
MANO DE OBRA DIRECTA	14.362,20
INDUMENTARIA DE PERSONAL	472,40
ENVASE	384,00
TOTAL COSTO VARIABLE	**649.153,89**
COSTOS FIJOS	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	852,40
DEPREIACIÓN DE HERRAMIENTAS	2.447,15
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES	1.542,60
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	6,50
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	106,00
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO	290,00
DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO	6.798,00
REMUNERACIÓN EN VENTAS	10.116,70
UTENSILIOS DE TRABAJO	3.302,00
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS	16.140,00
AGUA POTABLE	18,00
ENERGÍA ELÉCTRICA	148,20
SERVICIO DE INTERNET	240,00
SERVICIO TELEFÓNICO	240,00
UTILES DE OFICINA	208,34
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	196,15
MATRÍCULA	235,21
MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO	1.139,76
PUBLICIDAD	528,00
INTERESES SOBRE CRÉDITOS	9.272,00
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO	321,00
TOTAL COSTO FIJO	**54.148,01**
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**703.301,90**
INGRESOS	
VENTAS	864.864,00
TOTAL DE INGRESOS	**864.864,00**

Fuente: Cuadro# 100
Elaboración: La autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{CFT}{1 - (\frac{CVT}{VT})}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{54.148,01}}{1 - (\frac{\mathbf{649.153,89}}{\mathbf{864.864,00}})}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{54.148,01}}{\mathbf{1 - (0,750584936)}}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{54.148,01}}{\mathbf{0,24941506}}$$

$$\mathbf{PE = \$\ 217.100}$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas $ 217.100 dólares no obtiene ganancia ni pérdida.

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\mathbf{PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100}$$

$$\mathbf{PE = \frac{54.148,01}{864.864,00\ -\ 649.153,89} * 100}$$

$$\mathbf{PE = \frac{54.148,01}{215.710,11} * 100}$$

$$\mathbf{PE = 0,251022124 * 100}$$

$$\mathbf{PE = 25,10\%}$$

Esto significa que la empresa deberá de trabajar por lo menos con el **25,10%** de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Determinación del costo variable unitario $\mathbf{CVu} = \frac{\boldsymbol{CVu}}{\boldsymbol{N^{\underline{o}}\ de\ Unidades\ Producidas}}$

$$\text{CVu} = \frac{\mathbf{649.153{,}89}}{\mathbf{786.240}}$$

$$\mathbf{CVu = 0,83}$$

El Costo Variable Unitario es de 0,83 centavos.

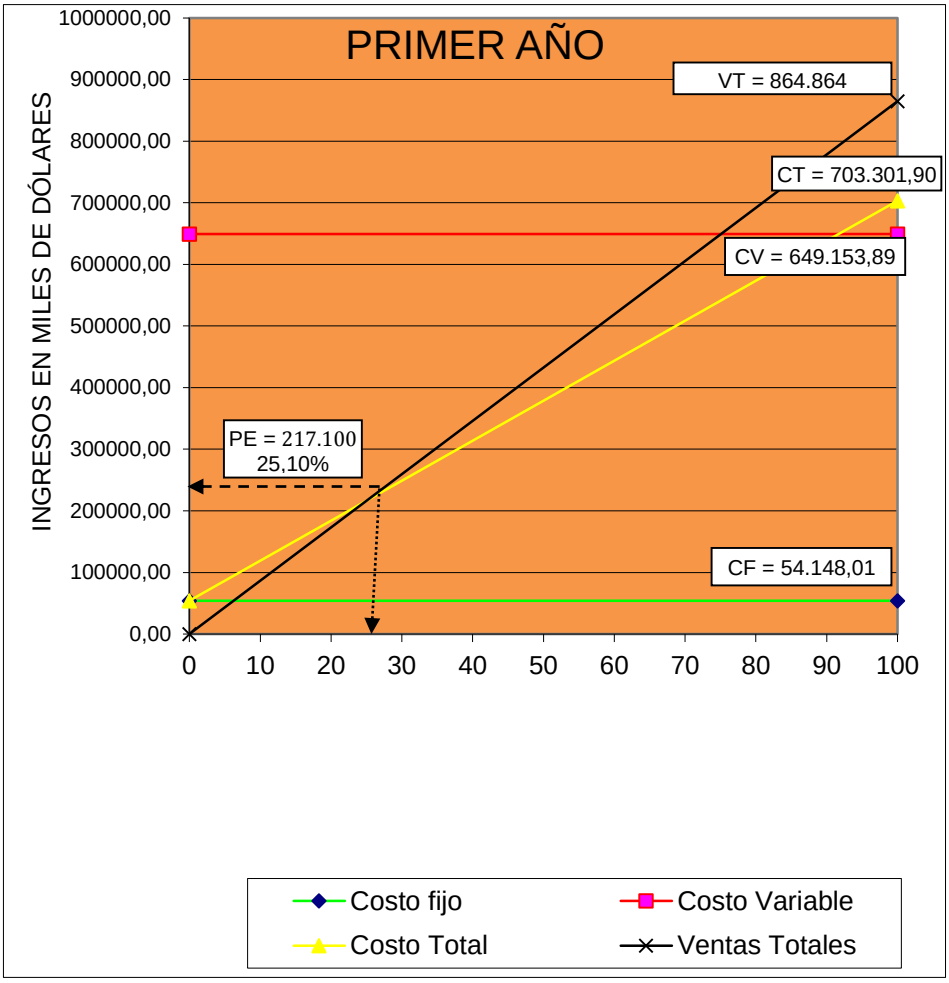
$$\mathbf{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\boldsymbol{PVu - CVu}}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{54.148,01}}{\mathbf{1,10 - 0,83}}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{54.148,01}}{\mathbf{0,2743566}}$$

$$\text{PE} = \mathbf{197.364\ libras}$$

GRÁFICO # 44
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Fuente: Cuadro# 102
Elaboración: La autora

Significa que la empresa al trabajar con el 25,10% de su capacidad de producción, debe producir 197.364 libras de carne de pollo lo que representa a 43.859 pollos aproximadamente, con lo que se generará un ingreso de $ 217.100 dólares, ya que con este valor la empresa cubre sus costos.

En cuanto al número de unidades a producir tenemos que el volumen máximo de producción establecido es de 786.240 lo que representa a 174.720 pollos al año(100% de la capacidad

utilizada) haciendo la relación con el 25,1% tenemos que la producción de equilibrio es de 197.364 libras de carne de pollo.

CUADRO# 103
CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 5

COSTOS VARIABLES	
MATERIA PRIMA DIRECTA	752.242,78
MATERIA PRIMA INDIRECTA	9.638,96
MATERIAL DE COMBUSTIÓN	3.792,38
ENERGÍA ELÉCTRICA	720,55
LUBRICANTES Y COMBUSTIBLE	4.157,63
MANO DE OBRA DIRECTA	18.550,86
INDUMENTARIA DE PERSONAL	574,21
ENVASE	466,75
TOTAL COSTO VARIABLE	**790.144,13**
COSTOS FIJOS	
DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	852,40
DEPREIACIÓN DE HERRAMIENTAS	2.447,15
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES	1.542,60
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	6,50
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	106,00
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO	304,50
DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO	6.798,00
REMUNERACIÓN EN VENTAS	13.063,87
UTENSILIOS DE TRABAJO	4.013,60
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS	20.786,87
AGUA POTABLE	21,88
ENERGÍA ELÉCTRICA	180,14
SERVICIO DE INTERNET	291,72
SERVICIO TELEFÓNICO	291,72
UTILES DE OFICINA	253,24
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	238,42
MATRÍCULA	285,90
MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO	1.385,39
PUBLICIDAD	641,79
INTERESES SOBRE CRÉDITOS	1.464,00
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO	321,00
TOTAL COSTO FIJO	**55.296,68**
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**845.440,81**
INGRESOS	
VENTAS	1.022.112,00
TOTAL DE INGRESOS	**1.022.112,00**

Fuente: Cuadro#100
Elaboración: La autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\mathbf{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\mathbf{1} - (\frac{\boldsymbol{CVT}}{\boldsymbol{VT}})}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296,68}}{\mathbf{1} - (\frac{\mathbf{790.144,13}}{\mathbf{1.022.112,00}})}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296,68}}{\mathbf{1} - (\mathbf{0,773050437})}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296,68}}{\mathbf{0,22694956}}$$

$$\mathbf{PE} = \mathbf{243.651,86}$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas $ 243.651,86 dólares no obtiene ganancia ni pérdida.

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\mathbf{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\boldsymbol{VT} - \boldsymbol{CVT}} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296,68}}{\mathbf{1.022.112,00} - \mathbf{790.144,13}} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296,68}}{\mathbf{231.967,87}} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{PE} = \mathbf{0,23838078} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{PE} = \mathbf{23,84}\%$$

Esto significa que la empresa deberá de trabajar por lo menos con el 23,84% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Determinación del costo variable unitario $\mathbf{CVu} = \frac{\boldsymbol{CVu}}{\boldsymbol{Nº\ de\ Unidades\ Producidas}}$

$$\mathbf{CVu} = \frac{\mathbf{790.144{,}13}}{\mathbf{786.240}}$$

$$\mathbf{CVu} = \mathbf{1{,}00}$$

El Costo Variable Unitario es de $1,00 dólar.

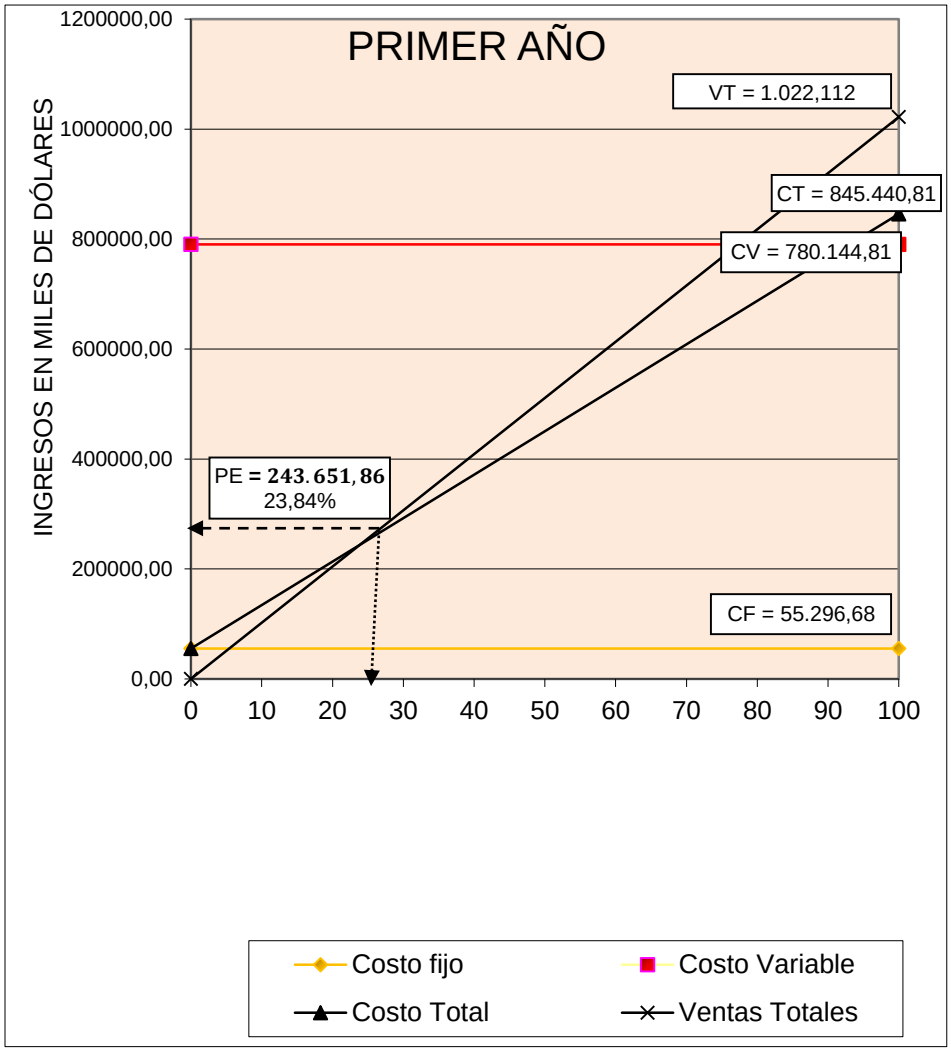
$$\mathbf{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\boldsymbol{PVu - CVu}}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296{,}68}}{\mathbf{1{,}30 - 1{,}00}}$$

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{55.296{,}68}}{\mathbf{0{,}30}}$$

$$\text{PE} = \mathbf{187.425}$$

GRÁFICO # 45
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Fuente: Cuadro# 103
Elaboración: La autora

Significa que la empresa al trabajar con el 23,84% de su capacidad de producción, debe producir 187.425 libras de carne de pollo lo que representa a 41.650 pollos aproximadamente, con lo que se generará un ingreso de $ 243.651,86 dólares, ya que con este valor la empresa cubre sus costos.

En cuanto al número de unidades a producir tenemos que el volumen máximo de producción establecido es de 786.240 lo que representa a 174.720 pollos al año(100% de la capacidad

utilizada) haciendo la relación con el 23,84% tenemos que la producción de equilibrio es de 187.425 libras de carne de pollo.

CUADRO# 104

CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 10

COSTOS VARIABLES	**VALOR**
MATERIA PRIMA DIRECTA	960.073,60
MATERIA PRIMA INDIRECTA	12.302,03
MATERIAL DE COMBUSTIÓN	4.840,14
ENERGÍA ELÉCTRICA	919,63
LUBRICANTES Y COMBUSTIBLE	5.306,30
MANO DE OBRA DIRECTA	23.676,12
INDUMENTARIA DE PERSONAL	732,85
ENVASE	595,71
TOTAL COSTO VARIABLE	**1.008.446,38**
COSTOS FIJOS	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	852,40
DEPREIACIÓN DE HERRAMIENTAS	2.447,15
DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES	1.542,60
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	6,50
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	106,00
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO	335,71
DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO	7.137,90
REMUNERACIÓN EN VENTAS	16.673,18
UTENSILIOS DE TRABAJO	5.122,49
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVAS	26.529,90
AGUA POTABLE	27,92
ENERGÍA ELÉCTRICA	229,91
SERVICIO DE INTERNET	372,32
SERVICIO TELEFÓNICO	372,32
UTILES DE OFICINA	323,20
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	304,29
MATRÍCULA	364,89
MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO	1.768,14
PUBLICIDAD	819,10
TOTAL COSTO FIJO	**65.335,92**
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**1.073.782,30**
INGRESOS	
VENTAS	1.257.984,00
TOTAL DE INGRESOS	**1.257.984,00**

Fuente: Cuadro# 100
Elaboración: la autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{CFT}{1 - (\frac{CVT}{VT})}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335,92}}{1 - (\frac{\mathbf{1.008.446,38}}{1.257.984,00})}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335,92}}{1 - (0{,}801636)}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335,92}}{0{,}1983}$$

$$\mathbf{PE = 329.375}$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas $ 329.375 dólares no obtiene ganancia ni pérdida.

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\text{PE} = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335,92}}{1.257.984,00 - 1.008.446,38} * 100$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335,92}}{249.537,62} * 100$$

$$\text{PE} = 0{,}261827 * 100$$

$$\mathbf{PE = 26,18}\%$$

Esto significa que la empresa deberá de trabajar por lo menos con el 26,18% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Determinación del costo variable unitario $\text{CVu} = \frac{CVu}{Nº\ de\ Unidades\ Producidas}$

$$\text{CVu} = \frac{\mathbf{1.008.446{,}38}}{786.240}$$

$$\text{CVu} = 1{,}28$$

El Costo Variable Unitario es de un dólar con veintiocho centavos ($1,28).

$$\text{PE} = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

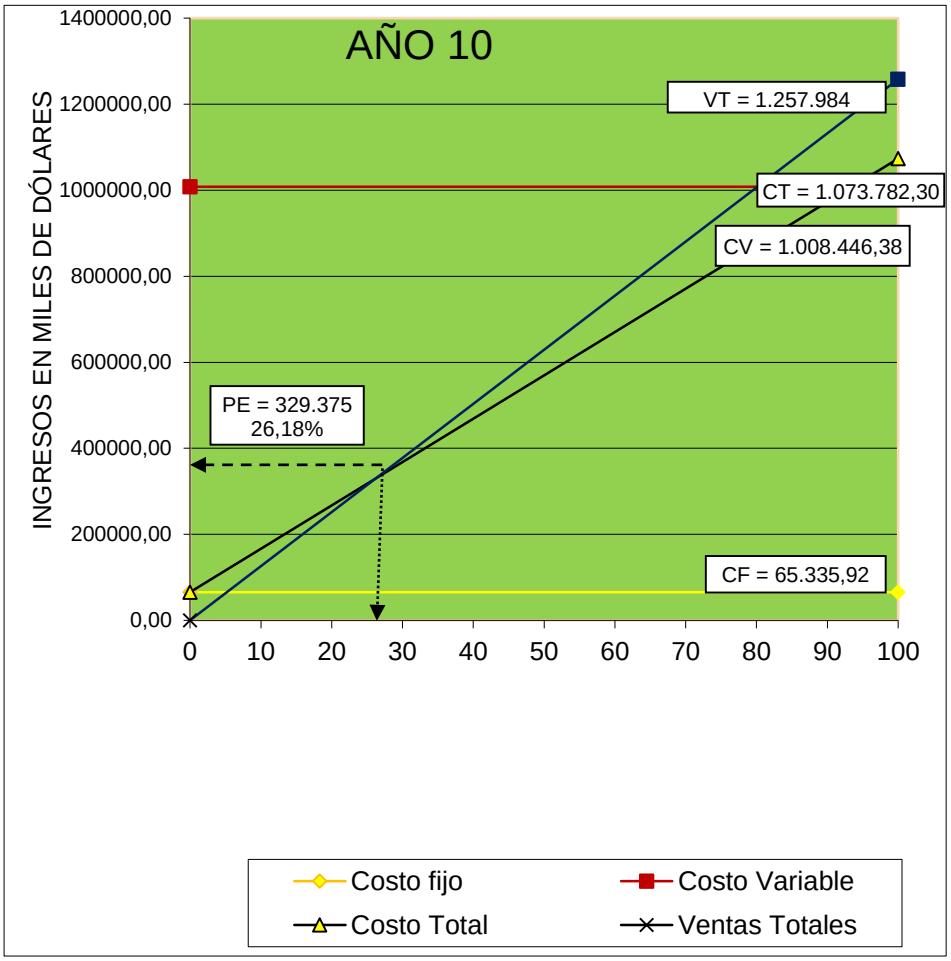
$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335{,}92}}{1{,}60 - 1{,}28}$$

$$\text{PE} = \frac{\mathbf{65.335{,}92}}{0{,}3173}$$

$$\text{PE} = \mathbf{205.860}$$

GRÁFICO # 46

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



Fuente: Cuadro# 104
Elaboración: La autora

Significa que la empresa al trabajar con el 26,18% de su capacidad de producción, debe producir 205.860. Libras de carne de pollo lo que representa a 45.747 pollos aproximadamente, con lo que se generará un ingreso de $ 329.375 dólares, ya que con este valor la empresa cubre sus costos.

En cuanto al número de unidades a producir tenemos que el volumen máximo de producción establecido es de 786.240 lo que representa a 174.720 pollos al año(100% de la capacidad

utilizada) haciendo la relación con el 26,18% tenemos que la producción de equilibrio es de 205.860 libras de carne de pollo.

4. EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Luego de obtener todos los recursos se procede a determinar la factibilidad financiera tomando en cuenta los siguientes indicadores: Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, el Periodo de Recuperación de Capital y el análisis de sensibilidad, para calcular estos indicadores es necesario elaborar el flujo de caja.

4.1. FLUJO DE CAJA

Este estado financiero no constituye indicador alguno, sin embargo es la herramienta clave para la elaboración de los indicadores antes mencionados.

CUADRO# 105

FLUJO DE CAJA

INGRESOS	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Venta de pollo	864.864,00	904.176,00	943.488,00	982.800,00	1.022.112,00	1.061.424,00	1.100.736,00	1.140.048,00	1.218.672,00	1.257.984,00
Venta de plumas	2.184,00	2.293,20	2.407,86	2.528,25	2.654,67	2.787,40	2.926,77	3.073,11	3.226,76	3.388,10
Venta de pollinaza	4.732,00	4.968,60	5.217,03	5.477,88	5.751,78	6.039,36	6.341,33	6.658,40	6.991,32	7.340,89
Valor residual										16.097,42
TOTAL DE INGRESOS	**871.780,00**	**911.437,80**	**951.112,89**	**990.806,13**	**1.030.518,44**	**1.070.250,76**	**1.110.004,10**	**1.149.779,51**	**1.228.890,08**	**1.284.810,41**
EGRESOS										
Costo de producción	653.493,55	686.870,74	720.972,17	756.778,67	794.375,50	833.852,17	875.302,67	918.825,69	964.524,87	1.012.509,01
Costo de operación	49.808,35	51.179,10	51.043,98	51.014,20	51.065,31	52.044,48	54.268,13	56.586,98	59.021,78	61.594,30
15% Utilidad a trabajadores	25.271,72	26.008,19	26.864,51	27.451,99	27.761,64	27.653,12	27.065,00	26.155,02	30.801,52	31.606,07
25% Impuesto a la renta	35.801,60	36.844,94	38.058,06	38.890,32	39.329,00	39.175,25	38.342,08	37.052,95	43.635,48	44.775,26
Reinversión de activos fijos				913,5		35.689,50	959,175			1007,13375
Amortización del capital	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00					
TOTAL DE EGRESOS	**784.375,21**	**820.902,98**	**856.938,72**	**895.048,68**	**932.531,45**	**988.414,51**	**995.937,05**	**1.038.620,65**	**1.097.983,64**	**1.151.491,76**
Flujo de Caja I-E	87.404,79	90.534,82	94.174,17	95.757,45	97.986,99	81.836,25	114.067,05	111.158,85	130.906,44	133.318,65
(+) Depreciaciones	12.042,65	12.042,65	12.042,65	12.057,15	12.057,15	12.397,05	12.412,28	12.412,28	12.412,28	12.428,26
(+) Amortización del Activo diferido	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00	321,00
FLUJO NETO DE CAJA	**99.768,44**	**102.898,47**	**106.537,82**	**108.135,60**	**110.365,14**	**94.554,30**	**126.800,33**	**123.892,13**	**143.639,71**	**146.067,91**

Fuente: Cuadro# 101
Elaboración: La autora

4.2. VALOR ACTUAL NETO

Este indicador permite medir su crecimiento, disminución, durante la etapa de duración del proyecto; para calcular este indicador se parte desde la información obtenida del flujo de caja.

Por l tanto es indispensable encontrar los valores actuales de los 10 años de vida del proyecto; es decir que calcular el valor que tiene hoy por un valor monetario que se espera recibir a futuro al mismo que se le aplica una determinada tasa de descuento; para el presente proyecto para el cálculo se utilizará la tasa mínima de rendimiento que se toma como base al costo de capital para el financiamiento del proyecto.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	TMAR
Tasa de Interés	9,76%
Prima de riesgo	4,88%

Fórmula para determinar el TMAR:

$$\mathbf{TMAR = Ti + Pr + [\frac{(Pr * Ti)}{100}]}$$

$$\mathrm{TMAR} = 9{,}76 + 4{,}88 + [\frac{(4{,}88 * 9{,}76)}{100}]$$

$$\mathrm{TMAR} = 9{,}76 + 4{,}88 + [\frac{(47{,}6288)}{100}]$$

$$\mathrm{TMAR} = 9{,}76 + 4{,}88 + [0{,}476288]$$

$$\mathbf{TMAR = 15{,}12\%}$$

$$\mathbf{i = T/100}$$

$$\mathbf{i = 0,1512}$$

$$\mathbf{Factor\ de\ Descuento = (1 + i)\hat{}\ - n}$$

CUADRO# 106

VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUALIZADO
1	99.768,44	0,868686801	86.667,53
2	102.898,47	0,754616759	77.648,91
3	106.537,82	0,655525618	69.838,27
4	108.135,60	0,569446453	61.577,44
5	110.365,14	0,494670617	54.594,39
6	94.554,30	0,429713836	40.631,29
7	126.800,33	0,373286738	47.332,88
8	123.892,13	0,324269262	40.174,41
9	143.639,71	0,281688428	40.461,65
10	146.067,91	0,244699020	35.742,67
Sumatoria Valor Actual Neto			**554.669,44**
INVERSIÓN			**234.279,63**

Fuente: Cuadro# 105
Elaboración: La autora

Para calcular el Valor Actual se utiliza la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{VA = FC(1 + i)\hat{}\ - n}$$

Entonces el valor actual para el primer año es de=

$$\boldsymbol{VA} = 99.768{,}44(1 + 0{,}1512)\hat{}\ - 1$$

$$\boldsymbol{VA} = 86.667{,}53$$

Una vez obtenido todos los valores actualizados se realiza la sumatoria de todos los valores actuales; previo a esto se procede a calcular el Valor Actual Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{VAN} = \left(\Sigma \boldsymbol{VA}_{1}^{n}\right) - Inversión$$

$$VAN = \mathbf{554.669,44 - 234.279,63}$$

$$\boldsymbol{VAN = 320.389,81}$$

Esto significa que el VAN es positivo o mayor a 1, por lo tanto es conveniente realizar la inversión

4.3. TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye el segundo indicador clave para la toma de decisiones sobre la inversión, para su cálculo se procede a utilizar el método de tanteo de tasas, el mismo que permite encontrar los valores actuales netos positivos y negativos más cercanos al valor cero.

En sí este indicador permitirá al inversionista tomar la decisión de aceptación o rechazo del proyecto, en este caso para la aceptación del proyecto debe de ser una tasa mayor al costo de oportunidad del capital que es el 9,76%.

CUADRO# 107

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO 43%	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESCUENTO 44%	VALOR ACTUAL
1	99.768,44	0,699300699	69.768,14	0,694444444	69.283,64
2	102.898,47	0,489021468	50.319,56	0,482253086	49.623,11
3	106.537,82	0,341973055	36.433,06	0,334897977	35.679,30
4	108.135,60	0,239141996	25.859,76	0,232568039	25.148,88
5	110.365,14	0,167232165	18.456,60	0,161505583	17.824,59
6	94.554,30	0,11694557	11.057,71	0,112156655	10.604,89
7	126.800,33	0,081780119	10.369,75	0,077886566	9.876,04
8	123.892,13	0,057188894	7.085,25	0,054087893	6.701,06
9	143.639,71	0,039992234	5.744,47	0,037561037	5.395,26
10	146.067,91	0,027966597	4.085,02	0,026084053	3.810,04
SUMATORIA			239.179,33		233.946,82
(-) INVENTARIO			234.279,63		234.279,63
VAN			**4.899,70**		**-332,81**

Fuente: Cuadro # 105
Elaboración: La autora

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{DT}(\frac{\text{VANTm}}{\text{VANTm} - \text{VANTM}}]$$

$$\text{TIR} = 43 + 1(\frac{\mathbf{4.899,70}}{\mathbf{4.899,70} - (\mathbf{-332,81})})$$

$$\text{TIR} = 43 + 1(\frac{\mathbf{4.899,70}}{5.232,52})$$

$$\text{TIR} = 43 + 1(0,94)$$

$$\text{TIR} = 43 + 0,94$$

$$\mathbf{TIR = 43,94\%}$$

Puesto que la tasa de rendimiento es del 43,94% la inversión se acepta, pues ofrece un rendimiento mucho más alto que cualquier otro mercado.

4.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

CUADRO# 108

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN COSTOS

AÑO	COSTO ORIGINAL	COSTO INCREMENTADO	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO
		12,72%		
1	703.301,90	792.761,90	871.780,00	79.018,10
2	738.049,84	831.929,78	911.437,80	79.508,02
3	772.016,15	870.216,61	951.112,89	80.896,28
4	807.792,88	910.544,13	990.806,13	80.262,00
5	845.440,81	952.980,88	1.030.518,44	77.537,56
6	885.896,65	998.582,70	1.070.250,76	71.668,06
7	929.570,80	1.047.812,21	1.110.004,10	62.191,90
8	975.412,68	1.099.485,17	1.149.779,51	50.294,34
9	1.023.546,65	1.153.741,78	1.228.890,08	75.148,30
10	1.074.103,30	1.210.729,24	1.268.712,99	57.983,74

Fuente: Cuadros # 105
Elaboración: La autora.

Luego de haber obtenido los flujos positivos se procede a obtener la Nueva TIR.

CUADRO# 109
ACTUALIZACIÓN DE VALORES

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESC.	VALOR ACTUAL
		0,30		0,31	
1	79.018,10	0,7692308	60.783,15	0,7633587786	60.319,15
2	79.508,02	0,5917160	47.046,16	0,5827166249	46.330,64
3	80.896,28	0,4551661	36.821,24	0,4448218511	35.984,43
4	80.262,00	0,3501278	28.101,95	0,3395586649	27.253,65
5	77.537,56	0,2693291	20.883,11	0,2592050877	20.098,12
6	71.668,06	0,2071762	14.847,91	0,1978664792	14.180,70
7	62.191,90	0,1593663	9.911,29	0,1510431139	9.393,65
8	50.294,34	0,1225895	6.165,55	0,1153000869	5.798,94
9	75.148,30	0,0942996	7.086,45	0,0880153335	6.614,20
10	57.983,74	0,0725382	4.206,03	0,0671872775	3.895,77
SUMATORIA			235.852,90		229.869,30
INVERSION			232.166,86		232.166,86
VAN			3.686,03		-2.297,55

Fuente: cuadro# 108
Elaboración: La autora

$$\mathbf{TIR = Tm + DT(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}]}$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(\frac{3.686{,}03}{3.686{,}03 — (-2.297{,}55)})$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(\frac{3.686{,}03}{5.983{,}59})$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(0{,}62)$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 0{,}62$$

$$\mathbf{NTIR = 30{,}62\%}$$

TASA INTERNA RESULTANTE (TIR.R)

$$\mathbf{TIR.R} = \boldsymbol{TIR.O - NTIR}$$

$$\mathrm{TIR.R} = 43{,}94 - 30{,}62$$

$$\mathbf{TIR.R = 13{,}32}$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN (%V)

$$\%\mathbf{V} = \left(\frac{\boldsymbol{TIR.R}}{\boldsymbol{TIR.O}}\right) * \mathbf{100}$$

$$\%\mathrm{V} = \left(\frac{13{,}32}{43{,}94}\right) * 100$$

$$\%\mathrm{V} = (0{,}3032) * 100$$

$$\%\mathbf{V} = \mathbf{30{,}32}\%$$

VALOR DE SENSIBILIDAD

$$\mathbf{S} = \%\boldsymbol{V/NTIR}$$

$$\mathrm{S} = \frac{30{,}32}{30{,}62}$$

$$\mathbf{S} = \mathbf{0{,}99}$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos es de 12,72 % ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN INGRESOS

CUADRO# 110
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN INGRESO

AÑO	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO	FLUJO NETO
			10,40%	
1	703.301,90	871.780,00	781.114,88	77.812,98
2	738.049,84	911.437,80	816.648,27	78.598,43
3	772.016,15	951.112,89	852.197,15	80.181,00
4	807.792,88	990.806,13	887.762,30	79.969,42
5	845.440,81	1.030.518,44	923.344,52	77.903,71
6	885.896,65	1.070.250,76	958.944,68	73.048,04
7	929.570,80	1.110.004,10	994.563,67	64.992,87
8	975.412,68	1.149.779,51	1.030.202,44	54.789,76
9	1.023.546,65	1.228.890,08	1.101.085,51	77.538,87
10	1.074.103,30	1.268.712,99	1.136.766,84	62.663,53

Fuente: Cuadros# 105
Elaboración: La autora

Luego de haber obtenido los flujos positivos se procede a obtener la Nueva TIR

CUADRO# 111
VALORES ACTUALIZADOS

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESC.	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESC.	VALOR ACTUAL
		0,3		0,31	
1	77.812,98	0,769230769	59.856,14	0,763358779	59.399,22
2	78.598,43	0,591715976	46.507,95	0,582716625	45.800,61
3	80.181,00	0,455166136	36.495,68	0,444821851	35.666,26
4	79.969,42	0,350127797	27.999,52	0,339558665	27.154,31
5	77.903,71	0,269329074	20.981,73	0,259205088	20.193,04
6	73.048,04	0,207176211	15.133,82	0,197866479	14.453,76
7	64.992,87	0,159366316	10.357,67	0,151043114	9.816,73
8	54.789,76	0,122589474	6.716,65	0,115300087	6.317,26
9	77.538,87	0,094299595	7.311,88	0,088015334	6.824,61
10	62.663,53	0,07253815	4.545,50	0,067187278	4.210,19
SUMATORIA			235.906,53		229.835,99
INVERSION			232.166,865		232.166,865
VAN			3.739,665		-2.330,88

Fuente: Cuadro # 110
Elaboración: La autora.

NUEVA TASA INTERNA

$$\mathbf{TIR = Tm + DT(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}]}$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(\frac{3.739{,}66}{3.739{,}66\ - (-2.533{,}69)})$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(\frac{3.739{,}66}{6.070{,}54})$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 1(0{,}62)$$

$$\mathrm{TIR} = 30 + 0{,}62$$

$$\mathbf{NTIR = 30{,}62\%}$$

TASA INTERNA RESULTANTE (TIR.R)

$$\text{TIR.R} = TIR.O - NTIR$$

$$\text{TIR.R} = 43{,}94 - 30{,}62$$

$$\mathbf{TIR.R = 13{,}32\%}$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN (%V)

$$\%\mathbf{V} = \left(\frac{\boldsymbol{TIR.R}}{\boldsymbol{TIR.O}}\right) * \mathbf{100}$$

$$\%\text{V} = \left(\frac{13{,}32}{43{,}94}\right) * 100$$

$$\%\text{V} = (0{,}3031) * 100$$

$$\%\mathbf{V = 30{,}31\%}$$

VALOR DE SENSIBILIDAD

$$\boldsymbol{S = \%V/NTIR}$$

$$\text{S} = \frac{30{,}31}{30{,}62}$$

$$\mathbf{S = 0{,}99}$$

Significa que el porcentaje máximo de disminución en ingresos es de 10,40% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos.

4.5. RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

Este indicador permite conocer el rendimiento que se obtendrá por cada cantidad monetaria invertida.

CUADRO# 112

RELACION BENEFICIO COSTO

AÑO	INGRESOS	FACTOR DE DESCUENTO 15,12%	VALOR ACTUAL	EGRESOS	FACTOR DESCUENTO 15,12%	VALOR ACTUAL
1	871.780,00	0,868686801	757.303,78	703.301,90	0,868686801	610.949,08
2	911.437,80	0,754616759	687.786,24	738.049,84	0,754616759	556.944,78
3	951.112,89	0,655525618	623.478,87	772.016,15	0,655525618	506.076,36
4	990.806,13	0,569446453	564.211,04	807.792,88	0,569446453	459.994,79
5	1.030.518,44	0,494670617	509.767,19	845.440,81	0,494670617	418.214,73
6	1.070.250,76	0,429713836	459.901,56	885.896,65	0,429713836	380.682,05
7	1.110.004,10	0,373286738	414.349,81	929.570,80	0,373286738	346.996,45
8	1.149.779,51	0,324269262	372.838,15	975.412,68	0,324269262	316.296,35
9	1.228.890,08	0,281688428	346.164,12	1.023.546,65	0,281688428	288.321,25
10	1.268.712,99	0,24469902	310.452,82	1.074.103,30	0,24469902	262.832,02
TOTAL			5.046.253,58			4.147.307,86

Fuente: Cuadros # 105
Elaboración: La autora

$$\mathbf{RBC} = \left(\frac{\Sigma\ \mathbf{Ingresos\ Actualizados}}{\Sigma\ \mathbf{Costos\ Actualizados}}\right) - \mathbf{1}$$

$$\mathrm{RBC} = \left(\frac{5.046.253,58}{4.147.307,86}\right) - 1$$

$$\mathrm{RBC} = (1,2167) - 1$$

$$\mathrm{RBC} = 0,22$$

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene 0,22 centavos de rentabilidad.

4.6. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Este indicador permite conocer al inversionista en que tiempo podrá recuperar su inversión.

CUADRO# 113

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	FLUJO ACUMULADO
1	99.768,44	0,868686801	86.667,53	86.667,53
2	102.898,47	0,754616759	77.648,91	164.316,44
3	106.537,82	0,655525618	69.838,27	234.154,71
4	108.135,60	0,569446453	61.577,44	295.732,14
5	110.365,14	0,494670617	54.594,39	350.326,54
6	94.554,30	0,429713836	40.631,29	390.957,83
7	126.800,33	0,373286738	47.332,88	438.290,71
8	123.892,13	0,324269262	40.174,41	478.465,12
9	143.639,71	0,281688428	40.461,65	518.926,76
10	146.067,91	0,24469902	35.742,67	554.669,44

Fuente: Cuadro# 105
Elaboración: La autora

PRC	Periodo de Recuperación de Capital
ASI	Año que supera la inversión
ΣFASI	Sumatoria de Flujos hasta el año en que supera la inversión
FNASI	Flujo Neto del Año que supera la inversión

$$\text{PRC} = \text{ASI} + \left(\frac{\text{Inversión} - \Sigma\ \text{FASI}}{\text{FNASI}}\right)$$

$$\text{PRC} = 4 + \left(\frac{234.679,63 - 295.732,14}{108.135,60}\right)$$

$$\text{PRC} = 4 + \left(\frac{-61.452,51}{108.135,60}\right)$$

$$\text{PRC} = 4 + (-0,568291)$$

$$\text{PRC} = 4 - 0,568291$$

$$\text{PRC} = 3,43$$

AÑO= 3

MESES = 0,43* 12= 5,16= 5 MESES

DÍAS=0,16*30= 4,8 =5 días.

La Inversión se recuperará en 3años 5 meses con 5 días.

h. CONCLUSIONES

Una vez concretada el trabajo de investigación se llega a las siguientes conclusiones:

- En el estudio de mercado se determina que existen : 50.636 demandantes potenciales que consumirían 12.557.708 libras de carne de pollo en un momento dado; 45.066 demandantes reales que compran 11.176.360 libras de carne de pollo faenado y 45.066 demandantes efectivos que están dispuestos en adquirir a la nueva empresa 10.952.833 libras de carne de pollo faenado.

- En el estudio técnico, se determinó que la capacidad instalada es de 182.000 pollos anuales (819.00 libras de carne de pollo), y se utilizará el 96% como capacidad utilizada ya que se le disminuye el porcentaje de mortalidad que en este caso es el 4%, dando como resultado que en el año se producirán 174.720 pollos (786.240 libras de carne de pollo), en cuanto a la localización la nueva Unidad Productiva se establecerá en la Parroquia San Lucas del cantón y provincia de Loja por cuanto es el lugar más apropiado ya que cuenta con todos los factores de localización,

- En el estudio legal y administrativo se estableció que la nueva empresa se constituirá como una empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada con nombre de "POLLOS AVECAMPO" y su Slogan será "porque el campo es calidad" además se elaboró organigramas de acuerdo a los niveles jerárquicos, así mismo se elaboró los manuales de funciones en la que se especifican cada una de las funciones que debe cumplir el personal de la nueva empresa.
- En el estudio financiero se determinó una inversión de $ 234.279,63 dólares, de los cuales el 57% será capital propio y el capital externo del 43%; así mismo se estableció

que el costo total de producción para el primer año es de $ 703.301,90 dólares para la producción de 174.720 pollos, a partir de esto se obtiene el costo unitario que es de 0,89 centavos la libra de carne de pollo faenado, al que se le incrementó el 21% de margen de utilidad para determinar el precio al intermediario dando como resultado de $ 1,10 y el precio de venta al público como política de la empresa para no afectar al intermediario la empresa venderá la libra de carne de pollo a $1,25 o a la vez la empresa se pondrá de acuerdo con el intermediario para establecer un precio en la que ninguna de las dos partes se vean afectados.

- Para el desarrollo de la evaluación financiera se aplicaron los indicadores como: VAN,TIR, ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD,RBC Y EL PRC.

El Valor Actual neto es de$320.389,21 dólares lo que significa que es conveniente realizar la inversión; la Tasa Interna de Retorno es del 43,94% lo que significa que la inversión se acepta, pues ofrece un rendimiento mucho más alto que cualquier otro mercado; El Análisis de Sensibilidad Indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 12,72% lo que significa que hasta este porcentaje se obtiene flujos netos positivos y una disminución en los ingresos del 10,40%, es decir, si los ingresos disminuyen hasta este porcentaje aún es ventajoso ejecutar el proyecto; la Relación Beneficio Costo es de 0,22 centavos, lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene 0,22 centavos de rentabilidad, en cuanto al Periodo de Recuperación de Capital se obtiene que la inversión se recuperará en 3 años 5 meses y 5días.

Una vez de haber realizado los 4 estudios (Mercado, Técnico, Financiero y Evaluación Financiera) se determina que el proyecto es viable y por lo tanto es conveniente realizar la inversión.

i. RECOMENDACIONES

- Se propone al inversionista ejecutar el presente proyecto ya que se obtendrá una excelente rentabilidad, mismo que permitirá generar fuentes de empleo y contribuirá al desarrollo local, regional y nacional.
- Se recomienda tomar en consideración el estudio de mercado, debido a que este permite conocer la oferta y demanda del producto a ofrecerse, es decir, si tendrá o no acogida en el mercado, además se debe tomar en consideración el plan de comercialización ya que en este se plantean estrategias que permitirán a la nueva empresa posicionarse en el mercado.
- se recomienda tomar en cuenta la localización de la empresa ya que de esto depende el correcto funcionamiento en el ámbito administrativo y productivo.
- Se plantea tomar en consideración los presupuestos establecidos para cada año debido a que la economía del país es inestable, y que además permitirá proveer de los insumos necesarios para la producción y comercialización del producto, mismo que evitará realizar gastos innecesarios.
- se recomienda tomar en consideración los indicadores financieros ya que estos permiten al inversionista conocer la rentabilidad de la empresa y en base a esto tomar una decisión.

j. BIBLIOGRAFÍA

AGROCALIDAD. (2013). *GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AVÍCOLAS RESOLUCIÓN TÉCNICA N°0017*. Ecuador: IdeaZ.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc GRAW HILL.

Cárdenas, D., Carreño , P., & Párraga, L. (2009). *PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DE AVES EN LA PROVINCIA.* Guayaquil.

Chuquimarca, I. (2015). *Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una empresa dedicada a la crianza y faenamiento de pollos en la parroquia Malacatos y su Comercialización en la Ciudad de Loja.* Universidad Nacional de Loja, Loja.

Control de Plagas. (16 de Noviembre de 2018). Obtenido de Características de las palomas: https://controldeplagasonline.com/caracteristicas-de-las-palomas/

Córdoba, M. (2013). *Formulación y Evaluación de Proyectos.* Colombia: ECOE Ediciones .

EcuRed. (s.f.). *Ganso*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Ganso

EcuRed. (s.f.). *Pollos de Engorde*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Pollos_de_engorde

El Productor. (31 de 05 de 2017). *Manejo de la Producción de Pollos*. Recuperado el 25 de 11 de 2018, de http://elproductor.com/articulos-tecnicos/articulos-tecnicos-salud-animal/manejo-de-la-produccion-de-pollos-de-engorde/

Equipo de Botanical. (22 de Abril de 2019). *Pavo Doméstico*. Obtenido de https://www.botanical-online.com/animales/pavo-domestico-caracteristicas

Farmer, M. (s.f.). *Raza de Pollos Orpington*. Obtenido de https://es.madlovefarms.com/2162-breed-of-chickens-orpington

Fonseca, G. (1 de juno de 2016). *Ánade real*. Obtenido de https://aves.paradais-sphynx.com/anseriformes/anade-real.htm

Francisco, G. (25 de enero de 2018). *Mis animales*. Obtenido de Faisán: características, comportamiento y hábitat: https://misanimales.com/faisan-caracteristicas-comportamiento-habitat/

Gabriela, D. (10 de Octubre de 2018). *Diversión y Conocimiento para todos*. Obtenido de El Avestruz: https://www.paxala.com/el-avestruz/

Gobierno Autónomo Descentralizado Dirección de Gestión Económica Municipal de Loja. (2014). *ORDENANZA QUE INSTITUCIONALIZA LAS FERIAS CULTURALES,*. Obtenido de https://www.loja.gob.ec/files/documentos/2014-10/orden._ferias_interparroquiales.pdf

Isabel, G. S. (s.f.). *Selección Avícola*. Obtenido de PATO (Anas platyrhynchos): https://www.granjasantaisabel.com/otras-aves/pato.php

Isabel, G. S. (s.f.). *Selección Avícola*. Obtenido de https://www.granjasantaisabel.com/otras-aves/gallina-de-guinea.php

Isabel, G. S. (s.f.). *Selección Avícola*. Obtenido de https://www.granjasantaisabel.com/otras-aves/codorniz.php

León, V. (2009-2017). *Pollos Broilers*. Obtenido de https://www.leonveganoanimalsanctuary.org/pollos-broilers/

Manchay, P. (2015). *Proyecto de Factibilidad Para la Implementación de una empresa dedicada a la Crianza de Pollos de Engorde en la Parroquia Nueva Fátima, y su Comercialzación en el Cantón Sozoranga, Provincia de Loja.* Loja.

Meza , J. (2016). *EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS.* Bogotá: ECOE EDICIONES.

Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura . (s.f.). *Producción y Productos Avícolas*. Obtenido de Especies de Aves de corral.

Pacheco, C., & Pérez , G. (2018). *El Proyecto de Inversión como una Estrategia Gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Pasaca, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.* Loja: GRAFICPLUS.

Quishpe Morales, W. P. (2016). *DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE.* Universidad Central del Ecuador, Quito.

Región de Murcia Digital. (s.f.). *pollo*. Obtenido de https://www.regmurcia.com/servlet/s.Sl?sit=c,543,m,2717&r=ReP-22450-DETALLE_REPORTAJESPADRE

Unknown. (12 de Abril de 2013). *Pollos de engorde*. Obtenido de http://pollosdeengord.blogspot.com/2013/04/pollos-engorde-el-pollo-de-engorde-es.html

Zona Económica. (s.f.). *ESTUDIO FINANCIERO.* Recuperado el 28 de 12 de 2018, de ESTUDIO FINANCIERO: https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero

k. ANEXOS

ENCUESTAS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estimado(a) sírvase responder el siguiente cuestionario mismo que tiene por objeto recabar información para determinar la factibilidad de implementar un plantel avícola en la Parroquia San Lucas del Cantón y Provincia de Loja, esta información será manejada confidencialmente por la autora de la investigación.

1. ¿Cuál es el ingreso familiar?

ALTERNATIVA	
$100-$349	
$350-$600	
más de $600	

2. ¿Consume aves de corral ?

ALTERNATIVA	
SI	
NO	

3. ¡Cual de las siguientes aves de corral consume con mayor frecuencia?

ALTERNATIVA	
POLLO	
PATO	
GANZO	
PAVO	
CODORNIZ	
PALOMA	

4. ¿Cómo prefiere usted adquirir el ave de corral?

ALTERNATIVA	POLLO	PATO	GANZO	PAVO	CODORNIZ	PALOMA
EN PIE						
FAENADO						

NOTA: Si su respuesta anterior fue Faenado gracias por su colaboración.

5. **De acuerdo al ave de su elección con qué frecuencia compra el ave faenado?**

ALTERNATIVA	POLLO	PATO	GANZO	PAVO	CODORNIZ	PALOMA
DIARIO						
SEMANAL						
QUINCENAL						
MENSUAL						
TRIMESTRAL						
SEMESTRAL						
ANUAL						

6. **¿Qué cantidad (lbr) de carne del ave de su elección compra?**

ALTERNATIVA	POLLO	PATO	GANZO	PAVO	CODORNIZ	PALOMA
2-4 Libras						
5-7 Libras						
8 Libras a más						

7. **¿Cuánto paga por la libra de carne del ave de su elección?**

Alternativa	POLLO
$1,25 -$1,30	
$1,35 - $ 1,40	
$1,45 - $ 1,50	
$1,55 - $ 1,60	
$1,65 - $1,70	
$1,75 - $ 1,80	

Alternativa	PATO
$2,00 -$2,05	
$2,10 - $ 2,15	
$2,20 - $ 2,25	

Alternativa	GANZO
$2,25 -$2,30	
$2,35 - $ 2,40	
$2,45 - $ 2,50	

Alternativa	PAVO
$2,50 -$2,55	
$2,60 - $ 2,65	
$2,70 - $ 2,75	

Alternativa	PALOMA
$1,25 -$1,30	
$1,35 - $ 1,40	
$1,45- $ 1,50	

Alternativa	CODORNIZ
$1,25 -$1,30	
$1,35 - $ 1,40	
$1,45- $ 1,50	

8. **Le es fácil conseguir la carne del ave de su elección?**

ALTERNATIVA	
SI	
NO	

9. **¿En qué lugares suele comprar el ave?**

ALTERNATIVA	
TERCENAS	
TIENDAS	
MERCADOS	
OTROS	

10. **¿En qué tipo de envase prefiere comprar el ave?**

ALTERNATIVA	
FUNDA PLÁSTICA	
BANDEJA AL VACÍO	
EMPLASTICADO AL VACÍO	

11. **¿Cuál de los siguientes factores es decisivo a la hora de adquirir el ave?**

ALTERNATIVA	
CALIDAD	
PRECIO	
OTROS ¿CUÁLES	

12. **¿Qué tipo de promociones le ofrecen al hacer la compra del producto?**

ALTERNATIVA	
DESCUENTO EN VENTAS	
OTROS PRODUCTOS	
MAS DEL MISMO PRODUCTO	
NINGUNA	

13. **En caso de implementarse un plantel avícola que cumpla con todos los estándares de calidad en la parroquia de San Lucas ¿usted adquiriría el producto de esta nueva entidad?**

ALTERNATIVA	
SI	
NO	

14. ¿Cómo le gustaría conocer o recibir información de la nueva unidad productiva?

ALTERNATIVA	
RADIO	
TELEVISIÓN	
PERIÓDICO	
REDES SOCIALES	
HOJAS VOLANTES	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3. ENTREVISTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estimado(a) sírvase responder la siguiente entrevista mismo que tiene por objeto recabar información para determinar la factibilidad de implementar un plantel avícola en la Parroquia San Lucas del Cantón y Provincia de Loja, esta información será manejada confidencialmente por la autora de la investigación.

1. **¿A qué tipo de actividad se dedica?**
   ……
   ……
2. **¿Dónde realiza la compra o producción de pollos?**
   ……
   ……
3. **¿Cuánto compra o produce semanalmente?**

   ……
   ……
4. **¿Cuál es su sistema de Comercialización?**
   ……
   ……

5. **¿Cuántos pollos faenados vende semanalmente?**
   ……
   ……
6. **¿A qué precio vende la libra de carne de pollo?**
   ……
   ……

7. **¿Para darse a conocer en el mercado utiliza algún tipo de Publicidad y promoción?**
   ……
   ……

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

1. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA”

2. PROBLEMÁTICA

La economía actual de nuestro país ha generado grandes desafíos para los ciudadanos y ciudadanas del país, en caminándolos a buscar nuevas alternativas de ingreso para mejorar su calidad y nivel de vida y así disminuir el desempleo, puesto que nuestro país no tiene un buen desarrollo económico para ser competitivo frente a los demás países.

Sin embargo, a través de la entidad financiera del estado ecuatoriano BanEcuador han otorgado 975 millones en créditos de los cuales se han colocado 234.9 millones de dólares en el sector agropecuario, para la producción de diferentes productos relacionados con la agricultura para impulsar la producción de los pequeños productores (La Hora, 2018).

Además, en este sector, también se encuentra la producción avícola, mismo que ha sido de vital importancia, debido a que este es un producto de consumo masivo puesto que contiene un alto valor nutritivo y es bajo en grasa y calorías, en sí aporta múltiples beneficios al organismo del ser humano, ya que es de fácil digestión y rico en vitaminas (complejo B) y minerales que ayudan a prevenir los malestares cardiovasculares.

El consumo de pollo siempre está presente en las recetas de cocina de la mayor parte de las amas de casa debido a que tiene un precio accesible en relación a la carne de res y la de cerdo, en si el ecuatoriano consume cada año, en promedio, 54 kilogramos de distintas variedades de carne. 32 kg corresponden a carne de pollo; 12 kg son de cerdo y el resto (10 kg) corresponde a res y pescado según la información brindada por la Revista Líderes (Revista Lideres, 2015)

Por todos los beneficios que contiene este producto es que la industria avícola ha ido creciendo, que de acuerdo a datos proporcionados por El Telégrafo (El Telégrafo, 2017) esta industria ha llegado a obtener un volumen anual de producción entre los 230 y 250 millones de pollos de engorde en la cual aproximadamente existen 1.900 granjas avícolas en el país.

En la zona 7 que está integrada por las provincias de Loja, Zamora Chinchipe y el Oro también se desarrollan actividades de avicultura, especialmente en el Cantón Balsas de la Provincia de el

Oro, en este lugar existe mayor producción debido a que las condiciones climáticas se prestan para la crianza de este tipo de animales.

La Provincia de Zamora también cuenta con un plantel avícola muy conocida en la ciudad de Loja que es el "pollo el zamorano" y que además es la primera empresa artesanal que posee certificación, lo cual significa que esta empresa brinda seguridad y calidad.

En sí el pollo faenado en la ciudad de Loja proviene de la provincia de Zamora y Balsas ya que los productores existentes en la ciudad de Loja no pueden abastecer toda la demanda, debido a la baja producción local, es por ello, que los comerciantes de pollo para dar solución a dicho inconveniente acuden a obtener el producto fuera de la ciudad.

Por las razones antes mencionadas y Las diversas ventajas económicas que brinda esta producción promueve a generar una empresa en la parroquia San Lucas que está ubicada a 55 Km de la ciudad de Loja, perteneciente a la Etnia de los Saraguro, en la cual no hay planteles avícolas legales que brinden un producto de calidad; pero si existen Pequeños productores que se dedican a actividades relacionados con la avicultura, agricultura y ganadería realizando su comercialización en la ciudad de Loja.

De manera que es necesario desarrollar un **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLANTEL AVÍCOLA EN LA PARROQUIA SAN LUCAS, DEL CANTON Y PROVINCIA DE LOJA**". Para atender la necesidad local y contribuir al desarrollo social y económico de la parroquia, la provincia y el país, en sí este proyecto, a través de sus estudios, permitirá determinar si la inversión a realizarse será factible realizarse o no.

3. JUSTIFICACIÓN

ACADÉMICA

Como futura profesional de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, me permitirá contribuir con el desarrollo de la provincia y del país, gracias a los conocimientos impartidos durante la formación profesional, puesto que la universidad está comprometida a brindar profesionales de calidad que contribuyan con sus servicios de la forma más apropiada ,todo esto ha motivado a la realización del proyecto en la cual se pondrá en práctica todos los conocimientos adquiridos.

Además, con la realización del presente proyecto me permitirá cumplir con uno de los requisitos esenciales que exige la universidad para la culminación de mis estudios.

ECONÓMICA

Dado que, en nuestro país, los planteles avícolas son una de las producciones de mayor crecimiento que ha tenido en la última década, este es una gran alternativa de inversión ya que permitirá mejorar la calidad y el nivel de vida de las personas que formaran la empresa.

SOCIAL

Con la realización del presente proyecto se pretende atender una de las necesidades que tienen los consumidores de la parroquia San Lucas, además con la implementación de este proyecto se generará fuentes de trabajo para disminuir el desempleo y pobreza de la sociedad en general.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la implementación de un plantel avícola, en la parroquia San Lucas del cantón y Provincia de Loja.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Realizar el estudio de mercado, para determinar la oferta y la demanda del producto en el mercado de la Ciudad de Loja, y a su vez elaborar el plan de comercialización.

- ✓ Establecer el estudio técnico, para proponer el tamaño y localización, el proceso productivo y la tecnología a utilizarse, además delimitar la conformación legal, la estructura, organigramas y funciones de la nueva unidad productiva mediante la adaptación de las normas legales establecidas.

- ✓ Elaborar el estudio financiero mediante un análisis de los presupuestos necesarios para llevar a cabo el funcionamiento de la nueva unidad productiva. .

- ✓ Realizar la evaluación financiera aplicando indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad para determinar la factibilidad del proyecto.

5. MARCO REFERENCIAL

Para la realización de la presente investigación se tomará como referencia investigaciones que contienen elementos muy interesantes y propios de un proyecto de factibilidad estas son:

De Yasmani Israel Chuquimarca Ortega (Chuquimarca Y. I.) realizado en el año 2015 estudiante de la Universidad Nacional de Loja, titulado **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS EN LA PARROQUIA MALACATOS Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE LOJA**"

El análisis completo del proyecto se re realizo en base a los siguientes estudios y análisis: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio económico y financiero y finalmente la valuación del proyecto.

El estudio de mercado analiza la oferta y la demanda. Para todo estos se realizó una encuesta tanto a los demandantes y técnicas de observación para oferentes, para luego determinar la demanda insatisfecha que es de 223.307 pollos para el primer año que constituyen en libras de carne alrededor de 1.116.533, se determinó la capacidad instalada que es del 100% y la capacidad utilizada del proyecto es de 95,48% solo para el primer año.

Se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto de $ **14.470,67**; Tasa Interna de Retorno de 50,01%; Relación Beneficio Costo es de 1,50 por cada dólar invertido la empresa gana 50 centavos; Periodo de Recuperación de Capital es de 3 años, 2 meces y 8 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 15,10% dando un total del 0,99% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 9,98% dando un total del 0.99% por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

De Paul Fernando Manchay Castillo (Manchay Castillo) de la Universidad Nacional de Loja realizado en el año 2015 , titulado**: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA".**

En cuanto a los resultados, en el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha de 71.239 pollos que se consumirían al año, mismo que la ciudadanía está dispuesta a adquirir. Mediante el estudio técnico se determinó, que la capacidad instalada será los 18.720 pollos a consumir al año.

Dentro del estudio financiero se determinó, que la inversión inicial es de $43.701,52 de la cual el 72,54% será capital propio y el 27,44% capital externo; el precio en que se ofrecerá 1 libra de pollo en el primer año será de $1,66.

Con la evaluación financiera, se logró determinar la factibilidad del proyecto, mediante el valor actual neto (VAN) que es de $71.916,64 en el primer año, el periodo de recuperación de capital (PRC) será en 3 años, 7 meses, 27 días y 5 horas, la tasa interna de retorno que es 80,22%, la relación beneficio costo indica que la ganancia es de $0,40 por cada dólar invertido y el análisis de sensibilidad. Los resultados obtenidos de la investigación, permiten confirmar el problema, es decir la factibilidad técnica, económica y financiera de implementar la empresa dedicada a la crianza y comercializadora de pollos de engorde, ya que ayudará al desarrollo económico y social del cantón Sozoranga, provincia y país.

De Verónica Patricia Japón Japón (Japón Japón) estudiante de la Universidad Nacional de Loja realizado en el año 2016, titulado **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AVÍCOLA PARA LA CRIANZA DE POLLOS EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA**".

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.

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

6. MARCO TEÓRICO

Según el autor Manuel Enrique Pasaca Mora (Pasaca, Formulacion y Evaluacion de Proyectos de Inversion, 2017) en su libro Formulación y Evaluación de Proyectos de inversión define los siguientes conceptos:

PROYECTO DE INVERSIÓN

Los proyectos de inversión como "El conjunto de información que permite tomar decisiones adecuadas para la asignación de Recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor que: la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), el Costo de Oportunidad de la Inversión (COI), o el Costo del Capital (CK); todo esto en el marco del respeto a la sociedad, la naturaleza y el ser humano"

.

EL CICLO DE LOS PROYECTOS

La formulación y evaluación de un proyecto involucra la realización de un conjunto de actividades debidamente seleccionadas y evaluadas para el proyecto que será ejecutado y sometido al final de su vida útil a una evaluación ex-post y post-posterior (post-morten para algunos autores), con cuyas conclusiones se podrá orientar nuevos proyectos.

Al hablar del ciclo de un proyecto se presentan algunas versiones originadas principalmente por el manejo de la terminología y cronología de actividades.

Cada etapa del ciclo del proyecto tiene una razón de ser y, en ellas debe estar involucrado todo el equipo proyectista, la estructura del ciclo debe adaptarse a los diferentes tipos de proyectos sin constituirse en una camisa de fuerza, sino en una lógica de progresión.

El ciclo del proyecto contempla tres etapas que son:

Pre inversión
Inversión
Operación

Las etapas constituyen el orden cronológico de realización del proyecto, en ellas se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

ETAPA DE PRE INVERSIÓN.

Se constituye por la formulación y evaluación ex-ante, se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar el mismo. Consiste en un proceso RETROALIMENTADO de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa ajusta, rediseña, etc. Tiene por objeto definir y optimizar los aspectos de mercado, técnicos y financieros con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto, destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento, etc.

La etapa de pre – inversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación. Estas fases son:

Identificación de idea
Perfil
Pre factibilidad
Factibilidad

Cada fase tiene como objetivo decidir pasar a la etapa siguiente de tener o dar por finalizado el estudio en la etapa realizada ya que, en ese punto se alcanzó el nivel de detalle requerido para tomar la decisión de ejecutar el proyecto o abandonarlo definitivamente. Los estudios efectuados en cada fase de la etapa de pre – inversión se convertirá en insumos de la misma formulación y evaluación del proyecto, los resultados de la evaluación mostraran el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas:

Continuar a la siguiente fase
Retroceder o detener dentro de la etapa de pre inversión,
Suspender la etapa de pre inversión y descartar el proyecto.

Identificación de Ideas Básicas de Proyectos

Los proyectos surgen paralelamente con las necesidades del hombre, durante el desarrollo de las Formaciones Económico Sociales (FES), el hombre siempre ha tenido necesidades, las mismas que han sido cubiertas con variedad de satisfactores, y es precisamente la calidad de ellos lo que obligan al hombre a emprender en proyectos de solución a las necesidades sociales a cambio de obtener una rentabilidad que permita mejorar su nivel de vida.

Una de las técnicas más utilizadas para seleccionar las ideas de proyectos es la llamada lluvia de ideas, la cual consiste en una matriz de doble entrada en la cual se analizan y valoran las alternativas frente a diferentes factores del mercado que le darán la viabilidad de realización. Cuanta más ventaja ofrece el factor analizado su calificación tiende a 10 caso contrario tiende a 5.

Se suman los valores de los factores correspondientes a cada alternativa, la que alcance mayor puntaje, será la mejor opción de llevar a la práctica.

Estudio a Nivel Perfil

El estudio a nivel de perfil debe contemplar un análisis preliminar de aspectos como el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y la evaluación financiera. En esta instancia, es fundamental la calidad de la información por cuanto de ella depende reducir la incertidumbre, sin incurrir en costos adicionales, la calidad de la misma permitirá plantear posibilidades técnicas que avalen convincentemente las propuestas de inversión.

De acuerdo con los resultados del estudio a nivel de perfil, será posible optar por profundizar el estudio de ciertos aspectos específicos que requiera el proyecto o también puede ser el caso de abandonar totalmente la ejecución del proyecto.

Estudio de Pre factibilidad o Proyecto Preliminar

La evaluación a este nivel requiere esfuerzos para precisar los beneficios de la puesta en práctica de las alternativas seleccionadas y los costos a cubrir para obtenerlos. La alternativa seleccionada puede ser afectada por factores ambientales, institucionales o legales, debiendo incorporarse las condicionantes técnicas de tamaño y localización, de tal manera que la alternativa escogida debe ser la mejor ya que en la siguiente etapa será analizada con mayor precisión.

ETAPA DE OPERACIÓN

En esta etapa de proyecto, cuando se ha desarrollado la obra física diseñada en la etapa de pre inversión y ejecutada durante la inversión de acuerdo a lo programado, se producen los beneficios específicos que fueron estimados durante la pre inversión**.**

Seguimiento y Control

Se refiere al conjunto de acciones que se aplican a un proyecto en la etapa de ejecución de las obras, según el cronograma y los recursos empleados. Se busca encontrar posibles deviaciones respecto a la programación inicial del proyecto, mismas que puedan ocasionar problemas en la ejecución, el fin primordial es adoptar medidas correctivas oportunas que minimicen los efectos negativos que resulten en atrasos o costos incrementales por los problemas que se presentan.

Evaluación ex – post

Es un proceso que se realiza inmediatamente después de finalizado el proyecto con el propósito de determinar la validez de las actividades que fueron desarrolladas de acuerdo con los objetivos planteados. Su objetivo es mejorar las actividades las actividades de puesta en marcha y ayudar en la planificación, programación e implementación de proyectos futuros.

Evaluación post – posterior

Esto se realiza años más tarde ya que todos los costos han desembolsados y todos los beneficios recibidos, posterior a cerrar su ciclo de vida u horizonte de operación. Esta evaluación permitirá que en futuro los posibles proyectos relacionados cuenten con una fuente de información que clarifique la visión sobre donde se desenvuelve la nueva unidad productiva.

ESTUDIO DE MERCADO

La importancia del estudio de mercado radica en que se evitan gastos, las decisiones se toman basadas en un mercado real, se conoce el ambiente donde la empresa realizará sus actividades económicas, permite tratar varios rubros, se sabe si el proyecto va a satisfacer una necesidad real, ilustra sobre las fortalezas y debilidades de las empresas competidoras y se conoce parte sobre la que tiene control la competencia. (Carlos & Gabriel, 2018)

INFORMACIÓN BASE

Le constituye los resultados provenientes de fuentes primarias y han sido recogidos mediante diferentes técnicas de investigación, encuestas entrevistas, observación, constatación física, y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc.
Sobre la aplicación de encuestas es fundamental tener claro lo siguiente:
Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeña es preferible encuestar a toda la población.
Cuando la población es demasiado grande o infinita es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable determinar la muestra.

Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas:
Cuando se utiliza o considera la población o universo.

$$n = \frac{\text{PxQ}}{\left[\frac{e^2}{Z^2}\right] + \left[\frac{PxQ}{N}\right]}$$

$$n = \frac{\text{N x } Z^2 \ xPxQ}{[(N-1)\ e^2] + \ (Z^2 \ \ x\ Px\ Q)}$$

Estas fórmulas son aconsejables cuando se conocen las probabilidades de participación en el mercado. Valores de P y Q. En muestreo polietápico.

$$n = \frac{\text{N}}{1 + (N\ x\ e^2}$$

Se utiliza esta fórmula cuando no se conoce la probabilidad de participación en el mercado. Valores de P y Q

Cuando se conoce la población.

$$n = \frac{Z^2\text{x P x Q}}{e^2}$$

En donde:

n= Tamaño de muestra

N= Población Total

e= Error experimental

P= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel de confianza

Cuando no se conoce la población.

$$n = \frac{Z^2\text{x P x Q}}{E^2}$$

Cuando no se conocen los valores P y Q que son los que normalmente indican el % de participación en el mercado, se puede utilizar las siguientes alternativas.

Asignar 50% de participación para P y Q; y

Realizar un muestreo polietápico, el mismo que mediante la aplicación de un pequeño número de encuestas permite comprobar la validez e importancia de la información, así como conocer el % de éxito que se aplicará para determinar el tamaño de muestra, para ello se aplica la siguiente formula:

P= $\frac{Ex}{Mt}$

En donde:

P= probabilidad

Ex= Números de éxito

Mt= Muestra total

Estimación de la proporción.

Sirve para determinar inicialmente la capacidad de producción con que iniciará la planta su fase de operación, su procedimiento es el siguiente.

Hallar la proporción de la muestra (P)

P= $\frac{Ex}{Mt}$

Calcular el error estándar de la producción (SP)

Q= 1 – P

Sp= $\sqrt{\frac{P.Q}{M}}$

Calcular los límites de confianza (Lc)

Lc= Limite de confianza

Lc= P $\pm$Z.S.P.

P= Proporción de la muestra o probabilidad de éxito.

Z= Nivel de confianza

Sp= error estándar de la proporción.

PRODUCTO PRINCIPAL

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestran las principales características.

PRODUCTO SECUNDARIO

Aquí se describe los productos que se obtiene con los residuos de Materia Prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita.
Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

PRODUCTOS SUSTITUTOS

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad

PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

Se describe en este punto a los productos que hacen posible se puede utilizar al Producto Principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un Producto Complementario para la satisfacción de las necesidades.

.

MERCADO DEMANDANTE

Se debe de orientarse hacia quien quiere dirigirse a brindar sus productos para lo cual debe de tomar en cuenta, el sexo, edad, costumbres, ingresos. En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es un estudio que permite conocer claramente 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 está el proyecto. Puede suceder que la demanda está cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto

a la calidad o el precio, por lo tanto, seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

Se concibe a la demanda con la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista, entre ellos:

POR SU CANTIDAD

Demanda potencial. - está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Demanda real. - está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

Demanda efectiva. - la cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo.

Demanda insatisfecha. - está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Constituye aquella parte de la demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta del producto o por carecer de las características requeridas por el demandante.

POR SU OPORTUNIDAD

Demanda insatisfecha. - en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad total del mercado en cuanto a calidad, cantidad o precio.

Demanda satisfecha. - en la cual la cantidad requerida por el mercado es proporcionada por los productores, se produce lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.

ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto es de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes del producto relacionado con el proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto, es fundamental el conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción, su producto en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, empaque, etc.; su tecnología, para saber si puede mejorar la calidad del producto.

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizados para el estudio de la demanda.

Así mismo como en la demanda es importante conocer las principales clases de oferta existente y para ellos vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan papel fundamental en el mercado.

- **De libre mercado,** en ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado
- **Oligopólica,** en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.
- **Monopólica,** en la cual existen un productor que denomina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precios.

Para el caso de la oferta, se debe cuantificar la misma, para ellos es fundamental identificar a los oferentes, sean estos productores o comercializadores; en el caso de los comercializadores se debe recabar información sobre quiénes son sus proveedores, en muchos casos dentro de un mercado los productores venden a los comercializadores y si se cuantifica su oferta por separado se corre el riesgo de duplicar la oferta.

COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO

La comercialización 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 tiempo, Puesto que la comercialización constituye el aspecto más descuidado de la mercadotecnia se hace necesario que los proyectistas incluyan en el informe final de la investigación todo el aspecto relacionado con la comercialización del producto de la empresa, destacando que la mejor alternativa es aquella en la que se coloca el producto en el sitio correcto y en el momento adecuado para dar la satisfacción que el consumidor o usuario desea.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución, mismos que están concebidos como "el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o al usuario final, y en función del cual se puede incrementar su valor". Existen varios canales de comercialización que se aplican para producto de consumo masivo como para los de consumo industrial y su elección apropiada depende del productor, las rutas de cada uno de ellos son las siguientes:

Productor-consumidor o usuario
Productor- intermediario- consumidor

ANALISIS DE LA SITUACION BASE

Permite conocer y analizar cuál es la situación actual del producto y el mercado, sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, esto tiene relación con la calidad, precio, presentación, proveedores, competencia, etc.

Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomar la decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto. Si del estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, etc. No hay razón de continuar con los estudios.

ESTUDIO TECNICO

Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos. Este estudio se enfoca a tres aspectos fundamentales: Tamaño y Localización, Ingeniería del Proyecto y Diseño Organizacional.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO

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

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto.

Capacidad Teórica.

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc., que componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida.

Capacidad Instalada

Está determinada 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. Para su cálculo se considera los 365 días del año, laborando las 24 horas del día, salvo que las especificaciones técnicas digan lo contrario .

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 ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.
Para su cálculo se considera las jornadas laborales de ley, 5 días a la semana y durante 52 semanas.

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

Capacidad Financiera
Para cualquier tipo de proyecto empresarial es importante el analizar las condiciones 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.
Cuando no es posible conseguir el financiamiento total para la inversión, si la situación lo permite, la fase de implementación podría hacerse por etapas.

Capacidad Administrativa.

Al igual que en 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.

Las experiencias sobre los fracasos empresariales demuestran que nueve de cada diez de ellos se deben a fallas en la administración, ésta se pone de manifiesto en los siguientes aspectos: negocio inestable, políticas de venta inadecuadas, falta de control presupuestario y, la relación entre las finanzas y los inventarios

El éxito en los negocios tiene su base en la combinación de habilidad y conocimiento administrativo para lograr metas de operación y resultados óptimos. Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario sino también que este sea al más idóneo para cada puesto de trabajo.

LOCALIZACIÓN

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

Micro localización.

En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica, mapas y planos urbanísticos, se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local.

CANTON: LOJA

Ciudad: Loja

Parroquia: Sucre

Barrio: San pedro de bellavista

Sector: Loma bonita

Calles: España y curazao

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, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

Factores de Localización

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y, fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Esta parte del estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo, así como la maquinaria y equipo necesario.

Componente Tecnológico.

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.

La tecnología debe responder a ciertas condiciones propias de mercado, pues la misma no deberá ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el proceso, ya que; se debe evitar por un lado el desperdicio de capacidad instalada y por otro debe considerarse la posible expansión de la

unidad productiva. Es por ello que debe hacerse una descripción pormenorizada de las características de la maquinaria y equipo, y de las herramientas requeridas.

Infraestructura Física.

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales de la construcción al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión.

Distribución en planta. (Maquinaria y Equipo)

La distribución en planta se define como la ordenación física de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios.

Esta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. Una distribución ya existente o en una en proyección.

La distribución en planta hace referencia a la disposición de la maquinaria y herramientas para el desarrollo del proceso productivo, el área física así como de la maquinaria y equipo deben brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador, una buena distribución debe considerar los siguientes aspectos:

1. Control, todos los componentes necesarios para el proceso deben permitir su control para el trabajo armónico.

2. Movilización, todas las actividades deben ser ejecutadas permitiendo la libre circulación de personal, sin interrumpir otras operaciones.

3. Distancia, el flujo de operaciones secuenciales debe realizarse utilizando los tiempos adecuados sin ocasionar demoras debido a la distancia entre los recursos utilizados para las operaciones.

4. Seguridad, toda operación debe ejecutarse en condiciones que garantice la máxima seguridad al trabajador

5. Espacio, el espacio de trabajo debe ser considerado no solo en dos dimensiones, sino en forma tridimensional, esto es largo, ancho y algo.

6. Flexibilidad, la distribución debe ser de tal forma que pueda reajustarse cuando las condiciones lo requieran**,** sin entorpecer o imposibilitar el trabajo.

7. Globalidad, la distribución debe permitir la integración de todos los componentes del proceso en un mismo ambiente.

PROCESO DE PRODUCCIÓN.

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso, aunque no al detalle, pues en muchos casos aquello constituye información confidencial para manejo interno. Posteriormente debe incluirse el flujograma del proceso, es decir representar gráficamente el mismo, indicando los tiempos necesarios para cada fase; además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo, tales como: estado, color, peso, empaque, forma, ciclo de vida, etc.

Diseño del producto.

El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes, entre ellos se tiene:

Componentes

Forma

Medidas o dimensiones

Presentación

Unidad de demanda

Tiempo de vida, etc.

Flujograma de proceso

El flujograma 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 flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema

rígido, para su elaboración es criterio del proyectista y puede utilizar su imaginación; lo que debe queda claro es que el flujograma debe mostrar las actividades y su secuencia lógica.

Balance de materiales

Conocido el proceso de producción, es fácil determinar los requerimientos en cuanto a materia prima y otros componentes, sin embargo, se hace necesario cuantificar la cantidad que de ellos se requiere para la obtención de una unidad de producto, ello permite presupuestar la inversión necesaria para dichos elementos.

DISEÑO ORGANIZACIONAL

BASE LEGAL

Este aspecto busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes, etc. Se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a niveles de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones laborales; como puede apreciarse esto es fundamental ya que un proyecto altamente rentable, puede no ser factible por contraponerse a una norma legal.

TIPOS DE COMPAÑÍAS

Para determinar el tipo de Organización Jurídica se debe recurrir a lo que estipulan las leyes. Dentro de la legislación ecuatoriana se reconocen los siguientes tipos de compañías: La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, La Compañía en Nombre Colectivo, La Compañía de Responsabilidad Limitada, La Compañía en Comandita Simple, La Compañía Anónima, La Compañía en Comandita por Acciones y la Compañía de Economía Mixta. Para un estudio pormenorizado de este tema, lector o investigador debe remitirse a la ley de compañías. En este aspecto es fundamental el aporte de profesionales de Derecho. Uno de los aspectos más relevantes será la Legislación Tributaria, en ella se deberán identificar las tasas arancelarias que gravan la actividad a la que se orienta el proyecto. Es indispensable darles adecuada consideración a esos

aspectos jurídicos antes de avanzar en la realización de estudios e incurrir en altos costos en términos de recursos y tiempo de preparación.

En un proyecto la información legal debe estar sintetizada en:

Tipo de organización jurídica

Razón social

Domicilio

Objeto o actividad a que se dedicara

Duración

Capital social

Representación legal

Regulaciones legales a la actividad

Leyes que amparan o restringen la actividad en que incursionara la empresa

Requerimientos legales para la operación

Patentes y permisos de funcionamiento

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos básicamente los siguientes:

Acta constitutiva

La razón social o denominación

Domicilio

Objeto de la sociedad

Capital social

Tiempo de duración de la sociedad

Administradores

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Es fundamental en la etapa de operación determinar la estructura organizativa con que se cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento

Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se presenta por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones.

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 propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo. - Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, 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 Directivo. - Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de las empresas (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformado por el directorio. Para su actuación está representado por la Presidencia.

Nivel Ejecutivo.- Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por el nivel Directivo y será 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 este nivel constituye 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. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.

Niel 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 por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo

ORGANIGRAMAS

Constituye la representación gráfica de la estructura organizativa de la nueva unidad productiva; entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición.

MANUAL DE FUNCIONES

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones sin de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual ella establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

Identificación del puesto

Relación de dependencia (Ubicación interna)

Dependencia Jerárquica (Relaciones de autoridad)

Naturaleza del trabajo

Tareas principales

Tareas secundarias

Responsabilidades

Requerimiento para el puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.

Naturaleza del trabajo:

Operativizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial. Se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto de trabajo.

Funciones principales:

Se incluye en detalle las funciones que debe desempeñar normalmente dentro de su puesto de trabajo, se refiere a las actividades que debe cumplir diariamente y en las cuales se basa su nivel de gestión empresarial.

Funciones secundarias:

Se refiere a aquellas actividades que debe cumplir ocasionalmente en determinados espacios de tiempo y son resultantes de las funciones principales como por ejemplo presentar informes a los directivos de la empresa, lo cual no puede ni debe hacerse diariamente.

Responsabilidad:

Se delimita claramente cuál es la responsabilidad del puesto, sobre lo que debe responder el titular del puesto.

Requisitos:

Hace referencia al perfil que debe tener el titular del puesto para un buen desempeño, entre ellos los más importantes son: Formación Profesional y Experiencia.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero 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.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

Esta parte del estudio se refiere a las organizaciones que ocurren o se presentan en la fase pre–operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinaria, terrenos, para gastos de construcción y para capital de trabajo, etc. Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos, y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra.

Inversiones en activos fijos: Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizaran en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa.

Terreno: Constituye el área física de terreno, que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta.

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. Para determinar el costo de m2 de construcción necesariamente debe contarse con el asesoramiento de un profesional del área de la construcción.

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. Es conveniente realizar una descripción del componente tecnológico, a fin de que el inversionista conozca los elementos de que se compone la tecnología a utilizar.

Herramientas: Aquí agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar de herramientas necesarias para que la tecnología y sus procesos se cumplan adecuadamente. Se deprecia el 10 % anual.

Equipo de Oficina: Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

Equipo de Computo: Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes al equipo de cómputo que constituye una herramienta fundamental para las labores administrativas y contables. Se deprecia el 33,33% anual.

Muebles y enseres: Comprende 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.

Vehículos: Se refiere a las unidades móviles que permiten transportar ya sea la materia prima o el producto elaborado.

Inversión en activos diferidos: Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación. Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir, para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas

Estudios preliminares: Constituyen los valores a cancelar por los estudios realizados para determinar la factibilidad de la inversión.

Marcas: Son las características que permiten el fácil reconocimiento de un producto entre ellas: diseño, nombre comercial, símbolos, etc.

Gastos organizativos: Constituyen los valores a cancelar por las actividades que permiten poner en óptimas condiciones la empresa para su etapa de operación.

Patentes: Son documentos que conceden a su dueño el derecho exclusivo para fabricar y vender un objeto patentado por un determinado periodo. Es un documento que otorga el gobierno a favor

de los inventores para proteger dele sus invenciones como: maquinas, procedimientos, sustancias, etc.

Derechos de autor: El Gobierno Nacional a través de sus respectivos Ministerios otorga a su dueño el derecho exclusivo para publicar y vender una obra científica, literaria, musical, etc.

. Franquicias: Representa un derecho a utilizar propiedades de terceras personas a favor de la empresa

Capacitación: Para que el personal cumpla eficientemente con sus actividades necesita una clara orientación sobre las mismas, su capacitación es fundamental antes de iniciar la operación de la empresa.

Inversiones en capital de trabajo: Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido; permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. La capital operación se lo establece normalmente para un período de tiempo en el que se espera que la empresa empiece a obtener ingresos provenientes de la venta de sus productos. El capital de trabajo debe cubrir el costo total de producción en el mismo que intervienen dos clases de costos, el de producción o fabricación y el de operación, es por ello importante que se identifique primeramente los rubros que intervienen en los diferentes costos.

Costos de Total de Producción: El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo total de producción, se puede establecer el precio de venta al público. El costo total de producción lo componen el costo de producción y el costo de operación.

Costo de Producción, Fabricación o Procesamiento: Se toma con esta denominación al costo en que se incurre en el proceso directo de la obtención de un bien o un servicio, partiendo del estado de materia prima o insumos hasta obtener el producto terminado. Estos costos están dados por los valores necesarios para la obtención de una unidad de producto, se incorporan en él y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos.

Elementos del costo: Los elementos del costo de producción (componentes del costo de producción) son el costo primo y los costos indirectos de fabricación.

Costo Primo: El costo primo es el resultado de sumar la materia prima y el costo de la mano de obra directa. Para producir un bien o mercancía, la empresa requiere comprar materias primas, que luego transformará en un producto final. Ahora, para procesar la materia prima, se requiere de

personal que de forma directa manipule y procese la materia prima; es lo que se conoce como mano de obra directa.

Materia Prima Directa: Para la elaboración de un producto se combinan diferentes elementos, los mismos que quedan formando parte integral del producto, tal es el caso de los materiales que integran físicamente el producto, a ellos se denomina Materia Prima Directa y constituye el primer elemento del costo de producción, elaboración o transformación. Es la parte esencial del producto y puede cuantificarse fácilmente.

Mano de obra directa: Para la transformación de la materia prima en producto elaborado se necesita el trabajo del ser humano por el cual la empresa debe pagar una remuneración. Este rubro está conformado por las remuneraciones a quienes intervienen directamente en la fabricación, elaboración, transformación o generación de un bien o servicio, bien sea manualmente o accionando las máquinas que transforman la materia prima en producto terminado. Su remuneración debe estar acorde con las leyes laborales que rigen en el país para cada sector de la economía.

Costos Generales de Producción, Fabricación o Transformación: Son todos aquellos costos que acumulan de los materiales de mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo**.** Se los denomina costos por cuanto al igual que la materia prima como la mano de obra, se capitalizan al inventario de productos terminados. Representan todos aquellos valores indirectos que no se pueden cargar a unidades de costo o trabajo especial, dichos valores provienen generalmente de materiales indirectos, mano de obra indirecta, materiales de empaque (elemento en que se comercializa el producto: botellas para gaseosas, fundas para pan, tarrinas para alimentos, etc.), servicios básicos para producción (agua potable, energía eléctrica, arrendamiento de planta, equipos, etc.), depreciaciones de maquinaria y equipo, depreciación de herramientas, mantenimiento de maquinaria y equipo, mantenimiento de herramientas, etc.

Costos de Operación: Comprende los gastos que no guardan relación alguna con el proceso de producción, estos se clasifican en: gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos no especificados.

Gastos de Administración: Son los gastos necesarios para desarrollar las labores admirativas de la empresa, entre estos tenemos: remuneraciones al personal de oficina, suministros de oficina,

servicios básicos del área administrativa (agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico, Internet, etc.), depreciación de equipo de oficina, depreciación de muebles y enseres, seguros, alquileres, etc.

Gastos de Ventas: Bajo este rubro se incluye los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realiza para asegurar la venta del producto entre estos tenemos: Remuneración a vendedores, publicidad, comisión a vendedores, transporte, carga, descarga, depreciación y matricula de vehículo, arriendo, material de embalaje, etc.

Gastos financieros: Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de los intereses y otros rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc.

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 siempre inferiores al horizonte del proyecto, por tanto, 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, especialmente cuando se trata de proyectos de tipo agropecuario.

Para determinar el monto requerido como Capital de Operación, Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra, no se toma en consideración los valores correspondientes a aquellos rubros que no son de cobertura inmediata (1 mes) como son las depreciaciones, amortizaciones, intereses, etc.

FINANCIAMIENTO

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

Fuente interna, constituida por el aporte de los socios.

Fuente externa, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

En el primer caso, cuando se cuenta con varios inversionistas, se divide el monto de la inversión para un número determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.

En el segundo caso, cuando se debe recurrir al financiamiento externo, se hace necesario realizar un análisis del mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa. Se debe poner énfasis en lo que significa "periodos de gracia", ya que ello si bien

facilita la cobertura del crédito también hace que éste tenga un costo mayor pues durante el periodo de gracia no disminuye la

FUENTES Y USO DE FONDOS

Representa el origen del dinero que financia la inversión y el destina final que se le da a éste, permite conocer claramente la forma de financiamiento del proyecto para sus etapas de implementación y operación.

Las fuentes y el uso de fondos se agrupan de acuerdo a su origen, puede ser fuente interna cuando el capital es propio y fuente externa cuando el capital es prestado; los usos corresponden a dos etapas en el proyecto: a la inversión que se realiza durante la etapa de implementación y, a la cobertura de costos y gastos que se suceden en la etapa de operación.

ANÁLISIS DE COSTOS

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

La determinación del costo, constituye la base para la evaluación financiera del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de producción, fabricación o transformación (CP) y los costos de operación (CO). Es importante que para ello se determinen los componentes de los costos de producción y de operación.

CTP = CP + CO

CTP Costo Total de Producción

CP = Costo de Producción o Fabricación.

CO= Costo de Operación

Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar la fórmula de Producción, Fabricación o Transformación, por lo tanto, tenemos:

CP = CP + CGP

CP = Costos de Producción o Fabricación.

CP' = Costo Primo

CGP = Costos Generales de producción.

De igual forma, necesitamos conocer el Costo Primo, entonces tenle

CP' = MOD + MPD

CP'= Costo Primo

MOD = Mano de Obra Directa

MPD = Materia Prima Directa

En el caso del costo de operación, en él se incluye los gastos administrativos, gastos financieros, gastos de ventas y otros gastos:

CO = G. ADM + G. FIN. + G. V + 0.G

CO = Costo de Operación

G. ADM = Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros.

G.V = Gastos de Ventas.

O.G = Otros Gastos.

Con esto se tiene:

CTP = CP + CO

CTP = CP + (G. ADM G. FIN + G. V + O.G)

CTP = Costo Total de Producción

CP = Costo de Producción, Fabricación o Transformación.

G. ADM = Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros.

G.V = Gastos de Ventas.

O.G = Otros Gastos.

Aplicando el procedimiento, para obtener el costo total de producción, al mismo que se agregara el margen de utilidad para obtener el precio de venta.

Tomando como referente los costos determinados en el capital del trabajo, se toman valores anuales incluidos las depreciaciones y amortizaciones y se calcula el costo total de producción:

COSTO DE PRODUCCION, FABRICACION 0 TRANSFORMACION

MATERIA PRIMA DIRECTA

+ MANO DE OBRA DIRECTA

+ COSTOS GENERALES DE PRODUCCION o FABRICACIÓN,

= COSTO DE PRODUCCION. (CP)

COSTOS DE OPERACIÓN.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

+ GASTOS FINANCIEROS

+ GASTOS DE VENTAS

+ OTROS GASTOS

= COSTO DE OPERACIÓN. (CO)

1+2 = COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

CTP = CP + (G. ADM + G. FIN. + G. V + 0.G)

CTP = CP + CO

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el período, de tal forma se tiene:

CUP = CTP / NUP

CUP = Costo Unitario de Producción

CTP = Costo Total de Producción

NUP = Número de Unidades Producidas

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre base el costo total de producción, sobre el cual se adicionar un margen de utilidad.

Para ello existen dos métodos:

Método Rígido: Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado:

PVP = CUP + MU

PVP = Precio de venta al público

CUP = Costo Unitario de producción

MU = Margen de utilidad

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

Método Flexible: Torna en cuenta una serie de elementos determinados del mercado, tales como: sugerencias sobre el precio, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulaciones de precios etc.

Precio Ajustado: En la formulación de un proyecto es habitual que al asignar el precio de venta se recurra a la asignación de un margen de utilidad sobre el costo de producción, sin embargo, los precios resultantes, por lo general no son precios aplicables en el mercado.

PRESUPUESTO PROYECTADO

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en él se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos Es la herramienta fundamental y clave para planificar y controlar.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la

utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos, se considera los valores a cubrir por efectos de cargas tributarias y otras obligaciones fiscales.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

En todo momento y circunstancia, la gestión directiva empresarial no puede ni debe dejar que las cosas se den por inercia, debe utilizar métodos y herramientas específicas y adecuadas para anticipar resultados, y sobre esa base tornar

Decisiones que le permitan acercarse a conseguir los resultados esperados; una de esas herramientas es el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y análisis sirve básicamente para:

a. Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.

b. Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción mercadotecnia.

c. Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variable

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

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

PE= CFT / 1 - (CVT /VT)

En donde:

PE = Punto de equilibrio

CFT = Costo fijo total

1 = Constante matemática

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales.

En Función de la Capacidad Instalada: Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos.

$$\mathrm{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\mathbf{VT} - \mathbf{CVT}} \boldsymbol{X}\ \mathbf{100}$$

En Función de la Producción: Este método se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima de producción para que con su venta los ingresos puedan cubrir los costos ocasionales.

$$\mathrm{PE} = \frac{\boldsymbol{CFT}}{\mathbf{PVu - Cvu}} \boldsymbol{X}\ \mathbf{100}$$

Representación Gráfica: Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano. Para el cálculo del punto de equilibrio es fundamental el realizar la clasificación de los costos a fin de conocer.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, como se estudió anteriormente; por la función que cumplen existen los costos de fabricación o transformación y los costos de operación; sin embargo, es necesario clasificarlos de acuerdo a su origen o naturaleza, esto es, en costos fijos y variables, que se constituyen en la herramienta fundamental para el cálculo del punto de equilibrio. La clasificación no es estándar, ella depende de la actividad que se desarrolle.

Costos Fijos: Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el sólo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción, la empresa está en obligación de cubrirlos puesto que de ello depende su operación.

Costos variables: son aquellos valores que incurren la empresa, en función de su capacidad; están en relación directa con los niveles de producción de la empresa, aumentan o disminuyen proporcionalmente con el volumen de producción.

UTILIDAD DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

La utilidad del punto de equilibrio no radica en saber cuánto hay que producir, vender o utilizar de la capacidad instalada; como herramientas para la toma de decisiones el PE proporciona información que permite medir la utilización de recursos y el cumplimiento de políticas internas.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Esta evaluación financiera que como se indicó, busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

Estructurar el 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 sola la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión.

Esta evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener ciertos indicadores financieros, se basan en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precios de mercado sobre lo que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación de fundamenta en los criterios más utilizados como son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad (AS), se determina además el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y la Relación Beneficio Costos.

Flujo de caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los lujos 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 de la empresa.

El flujo de caja para un nuevo proyecto se compone de los siguientes elementos: Inversión Inicial, ingresos y egresos de operación, reinversiones y valor residual o de salvamiento.

La 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, estos por su carácter de devengados o causados, normalmente no ocurren en igual momento que los flujos reales. Contablemente los ingresos por ventas son considerados en su totalidad sin tomar en cuenta que puedan existir cobros pendientes por ventas a crédito; por otro lado, se considera

igualmente el valor total del costo de ventas como egreso sin considerar la existencia de inventarios.

Las reinversiones son valores que se consideran para remplazar un activo en el periodo de evaluación, en este caso deberá considerarse el ingreso por la venta del activo (valor residual), así como el egreso por la compra del nuevo.

El valor residual representa el valor en los libros que tiene un activo a la finalización de la vida útil del proyecto. Esto se representa siempre que la vida útil del activo sea mayor al horizonte del proyecto. El valor se obtiene por un activo al final de su vida útil se denomina Valor Económico o de Mercado, se registran en los estados financieros como otros ingresos.

Los valores que se esperan obtener al final de la vida útil del proyecto constituyen un beneficio neto adicional al periodo de operación.

Existen otros egresos que deben determinarse para el proyecto y que deberá ser considerados en el flujo de caja, estos son las depreciaciones y las amortizaciones. Para su cálculo se requiere cuantificar los valores de depreciación y amortización de activos diferidos, los cuales, sin representar egresos de efectivo, condicionan el valor a pagar por obligaciones tributarias.

Existen dos tipos de flujos de caja, el financiero y el económico, financiero que se obtiene al restar los ingresos totales los egresos totales, sirve para proporcionar información sobre la situación de la empresa a terceras personas, se basa en el movimiento de efectivo (ingresos y gastos); el flujo económico, en el que la diferencia entre ingresos y egresos se suma los valores correspondientes a amortizaciones y depreciaciones ya que son valores que no egresan de la empresa o no se pagan, se basa en movimiento real de efectivo (ingresos y gastos pagables), sirve para la toma de decisiones en la gestión empresarial.

Estructura del flujo de caja

Aunque existan algunos criterios generalmente reconocidos, en este texto se propone una estructura basada en una secuencia lógica de las causales de cada componente, de tal forma que el flujo de caja se estructura de la siguiente manera:

INGRESOS

+ Ingresos por Ventas

+ Otros Ingresos

+ Valor Residual

= (1) TOTAL DE INGRESOS

EGRESOS

Inversiones

+ Costos de Fabricación

+ Costos de Operación

= (2) TOTAL EGRESOS

= (1-2) GANANCIAS GRAVABLES

15% Utilidad Trabajadores

= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

25% Impuesto a la Renta

= UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

+ Depreciaciones

+ Amortizaciones diferidas

= FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

INGRESOS

+ Ingresos por Ventas

+ Otros Ingresos

+ Valor Residual

= (1) TOTAL DE INGRESOS

EGRESOS

Inversiones

+ Costos de Fabricación

+ Costos de Operación

= (2) TOTAL EGRESOS

= (1-2) GANANCIAS GRAVABLES

15% Utilidad Trabajadores

= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

25% Impuesto a la Renta

= FLUJO DE CAJA FINANCIERO

Para un proyecto de inversión, dadas las características de su vida útil es aconsejable manejar el flujo de caja económico en el cual se considera las depreciaciones y amortizaciones. Pues estos valores no egresan de la empresa.

Valor Actual Neto

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad. Los valores obtenidos en el flujo de caja, se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática.

El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento, significan que se trasladan al año cero los gastos del proyecto para asumir el riesgo de inversión.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara

Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo

Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo

Para calcular el VAN de un proyecto, se procede de la siguiente manera:

$\mathbf{VA=FC\ (1+i)^{-n}}$

Se toma del flujo de caja los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto. **FC**

Se multiplica por el factor de descuento correspondiente a casa año del proyecto, el factor de descuento se expresa de la siguiente forma:

$\mathbf{(1+i)^{-n}}$ **o** $\mathbf{[1/(1+i)]}$

Se suman los valores actuales obtenidos par la vida del proyecto.

$\mathbf{(\Sigma VA_1^n)}$

Se resta la inversión inicial: $\mathbf{VANP= (\Sigma VA_1^n)\text{-}Inversión}$

El factor de descuento está determinado por:

La Tasa de Interés de Oportunidad TIO. Que es la tasa de interés que se puede conseguir al colocar el dinero en una institución financiera.

El Costo de Oportunidad de Inversión. COI, que es la tasa más alta de rendimiento que se puede lograr invirtiendo el dinero en otra actividad que no sea el proyecto. En ambos casos se debe considerar una primera por el riesgo de la inversión, ello implica determinar una tasa aceptable de rendimiento a la cual se actualizan los flujos de caja esperados.

Determinar la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, que es la tasa que incorpora el % de riesgo al que se enfrenta el inversionista al emprender en cualquier actividad. Su procedimiento de cálculo es el siguiente.

TMAR=Ti+ Pr+〖Pr*Ti)/ 100〗

En donde:

TMAR = tasa mínima aceptable de rendimiento

Pr = prima de riesgo

Ti = tasa de interés de oportunidad (TIO), o Costo de oportunidad de la inversión (COI)

Tasa Interna de Retorno

Constituye la tasa de rendimiento que ofrece el proyecto, se la considera también la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión.

Utilizando la TIR, como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia los siguiente.

Si la TIR es mayor que el Costo Oportunidad o de Capital, se acepta el proyecto.Si la TIR es igual que el Costo de Oportunidad o de Capital, la realización de la inversión es a criterio del inversionista.

Si la TIR es menor que el Costo de Oportunidad o de Capital, se rechaza el proyecto.

Para calcular la TASA INTERNA DE RETORNO, se aplica la siguiente formula:

$$TIR = \mathrm{Tm} + \mathrm{DT}\left(\frac{\mathrm{VAN\ Tm}}{\mathrm{VAN\ Tm} - \mathrm{VAN\ TM}}\right)$$

En donde:

TIR = tasa interna de retorno

Tm = tasa menor de descuento para la actualización

DT = diferencia de tasas de descuento para actualización.

VAN Tm = valor actual a la tasa menor

Análisis de Sensibilidad

Cualquier tipo de análisis, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es la siguiente:

Si el coeficiente es mayo que 1 el proyecto es sensible, los cambios se reducen o anula la rentabilidad

Si el coeficiente es menor que le 1 el proyecto no es sensible, los cambio no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad se procede de la siguiente forma**:**

Análisis de sensibilidad con incremento en costo.

1. Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos.
2. Para encontrar el porcentaje de incremento se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.
3. Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera**.**

   a) Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno(NTIR)

   El proyecto soportará los cambios en ingresos y costos en iun porcentaje que permita obtener una TIR igual o mayor al costo de oportunidad o al costo de capital; caso contrario, el proyecto es sensible

$$\text{NTIR} = Tm + DT\left(\frac{VANTm}{VANTm - VANTM}\right)$$

b) **Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante (TIR.R)**

Para ello se resta a la TIR.Original (TIR.O) la nueva TIR.

TIIR.R= TIR.O – NTIR

c) **Se calcula el porcentaje de variación(%V)**

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR Original y al valor resultante se lo multiplica por 100

%V= (TIR. R/ TIR.O) x 100

d) **Se calcula el valor de sensibilidad (S)**

El porcentaje de variación se divide para la nueva TIR.

S= (%V/N.TIR.)

Relación Costo- Beneficio

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingreso/ egresos es = 1 el proyecto e indiferente
- Si la relación es mayor 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es menor 1 el proyecto no es rentable

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula

$$RBC = \left[\frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costos\ Actualizados}\right] - 1$$

Para ello se procede de la siguiente manera

- Se toma los valores de costos e ingresos del presupuesto y se procede a actualizarlos a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del VAN y la TIR.
- Se realiza la sumatoria de los valores actualizados,

- Se divide la sumatoria de ingresos actualizados para la sumatoria de los costos actualizados,
- A la resultante que es la RBC, se resta la unidad (1), que representa el desembolso realizado.
- El resultado significa la cantidad de unidades monetarias que se obtiene de beneficio por cada unidad monetaria invertida.

Periodo de Recuperación del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recupera la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del el flujo de caja y el monto de la inversión.

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

$$PRC = \text{ASI} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{FASI}}{\text{FNASI}} \right)$$

ASI= Año que supera la inversión

∑FASI=Sumatoria de flujos hasta que supera la inversión.

FNASI=Flujo neto del año que supervisa la inversión

7. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizaron los siguientes métodos:

7.1. MÉTODOS

7.1.1. MÉTODO DEDUCTIVO

Este método permitirá elaborar el marco teórico, recopilando conceptos, principios, y definiciones, del proyecto en estudio, lo que permitirá aclarar las diferentes fases del proyecto de forma general y direccionar la investigación hacia los objetivos propuestos.

7.1.2. MÉTODO INDUCTIVO

Este método ayudará a analizar los diferentes estudios del proyecto de inversión de forma individual, además permitirá determinar la demanda efectiva, es decir, ayudará determinar la cantidad de clientes que están dispuestos a consumir el producto, esta información se la obtendrá mediante la aplicación de encuestas y que a la vez serán analizadas e interpretadas y finalmente se integraran todas las partes para analizarlas de manera general y se ajustará a las teorías referentes aun ´proyecto de inversión.

7.2. TÉCNICAS

Para este caso de la investigación utilizaremos la técnica de:

7.2.1. OBSERVACIÓN DIRECTA

Para tener una perspectiva más amplia sobre los planteles avícolas se realizará visitas a diferentes unidades productivas para conocer el manejo del proceso productivo, la capacidad, la organización, ubicación y distribución de los mismos, información que ayudara a decidir las estrategias a tomarse en la ejecución del proyecto.

7.2.2. ENCUESTA

La encuesta será aplicada a los consumidores o familias que conforman la Ciudad de Loja con la finalidad de saber la opinión de cada uno de ellos sobre el consumo de pollo.

7.2.3. POBLACIÓN

La población considerada para este estudio es la Ciudad de Loja, que cuenta con 170.280 habitantes de acuerdo al Censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) con una tasa de crecimiento de 2.65% que representa el 79.3% de la población total de la provincia de Loja.

Para lo cual fue necesario realizar una proyección que ayudará conocer cuántos habitantes existen aproximadamente en la actualidad.

Fórmula

$$pf = pi(1+i)^n$$

$$pf = 170.280(1+0{,}0265)^8$$

$$pf = 170.280(1{,}0265)^8$$

$$pf = 170.280(1{,}2327)$$

$$pf = 209.911\text{Personas ------año 0}$$

$$pf = \frac{209.911}{4}$$

$$pf = 52.478 \text{ Familias}$$

Para determinar el tamaño de la muestra se toma como referencia la población proyectada para el año 2018, de 52.478 familias.

7.2.4. MUESTRA

MUESTREO ALEATORIO SIMPLE

En la presente investigación se aplicará el muestreo aleatorio simple, que según el autor (Pasaca M. , 2017) dice que es un muestreo en la que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser seleccionados, se eligió este tipo de muestreo por que el producto a ofrecerse en el mercado

es un producto de consumo masivo, es decir, que todas las familias independientemente de sus recursos económicos consumen este tipo de producto.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la determinación de la muestra se aplica la siguiente formula

$$\boldsymbol{n = \frac{NxZ^2xPxQ}{[(N-1)(e)^2] + (Z^2xPxQ)}}$$

$$n = \frac{52.478x(1{,}96)^2x0{,}50x0{,}50}{[(52.478-1)(0{,}05)^2] + ((1{,}96)^2x0{,}50x0{,}50)}$$

$$n = \frac{50.399}{131.1925 + 0{,}9604}$$

$$n = \frac{50.399}{132.1} = 381.52$$

n =382 ENCUESTAS

La información se recoge en la ciudad de Loja, Provincia de Loja, en la cual se aplicarán 382 encuestas.

Población de la ciudad de Loja por parroquias.

Parroquia	Familias	N° Encuestas
Sucre	14 693	108
Sagrario	5 247	38
El Valle	5 247	38
San Sebastián	7 348	53
Caringan	7 348	53
Punzara	12 596	92
Total	**52 478**	**382**

7.2.5. PROCEDIMIENTO

Primeramente se realizará el estudio de mercado consultando a la población segmentada a través de encuestas dirigidas a las familias de la ciudad de Loja, información que servirá para determinar la oferta y la demanda del producto y el plan de comercialización del mismo.

De igual manera en base a los resultados del estudio de mercado se procederá a determinar el tamaño y localización de la empresa tomando en consideración sus factores influyentes los que permitirán establecer la tecnología a utilizarse en el proceso productivo, además se elaborará la estructura administrativa de la empresa, los niveles administrativos, organigramas y manual de funciones para la operación de la empresa.

En la siguiente etapa se definirá los presupuestos para conocer la inversión y la capacidad que tiene la empresa para ser sustentable, y definir si su financiamiento provendrá de fuente interna o externa.

Finalmente se realizará la evaluación financiera a través de los indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo, el Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad, para determinar la viabilidad de la empresa.

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
RECOPILACIÓN DE LA INFORMACIÓN																								
DESARROLLO DEL ESTUDIO DE MERCADO																								
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO																								
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO FINANCIERO																								
DESARROLLO DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA																								
PRESENTACIÓN PARA REVISIÓN DEL PROYECTO																								
CORRECCIÓN DEL BORRADOR																								
PRESENTACIÓN FINAL DEL INFORME																								

9. PRESUPUESTO

DETALLE	TOTAL
MATERIALES DE OFICINA	150,00
IMPRESIONES	200,00
ANILLADO	50,00
MOVILIZACIÓN	350,00
INTERNET	150,00
COPIAS	150,00
IMPREVISTOS	200,00
TOTAL	1.250,00

Financiamiento

Los gastos presentados en el presupuesto, son necesarios para la realización del presente proyecto, estos gastos serán financiados en su totalidad con el capital propio de la autora de la investigación.

10. BIBLIOGRAFIA

1 Bibliografía

Chuquimarca, Y. I. (s.f.). Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una empresa dedicada a la crianza y faenamiento de pollos en la parroqiuia Malacatos y su Comercialización en la Ciudad de Loja. *Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una empresa dedicada a la crianza y faenamiento de pollos en la parroquia Malacatos y su Comercialización en la Ciudad de Loja.* Universidad Nacional de Loja, Loja.

El Telégrafo. (27 de 10 de 2017). *Ecuatorianos consumen 32 kg al año*. Obtenido de Ecuatorianos consumen 32 kg al año: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuatorianos-consumen-32-kg-de-pollo-al-ano

INEC. (2010). *POBLACION PROVINCIAL, CANTONES Y PARROQUIAS.*

Japón Japón , V. (s.f.). Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Avícola para la crianza de pollos en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja. *Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Avícola para la crianza de pollos en el Cantón Catamayo, Provincia de Loja.* Universidad Nacional de Loja, Loja.

La Hora. (13 de 7 de 2018). *BAN ECUADOR OFRECE CRÉDITOS PARA EL SECTOR AGROPECUARIO AL 11% DE INTERES*. Obtenido de https://lahora.com.ec/imbabura/noticia/1102170631/banecuador-ofrece-creditos-para-el-sector-agropecuario-al-11_-de-interes

Manchay Castillo, P. F. (s.f.). “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU

COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA". *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN NLA PARROQUIA NUIEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA".* UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, LOJA.

Pasaca, M. E. (2017). *FORMULACION Y EVALACION DE PROYECTOS DE INVERSION* (SEGUNDA EDICION ED.). LOJA: GRAFICPLUS.

Revista Lideres. (15 de 03 de 2015). *EN OCHO PROVINCIAS SE CONCENTRA EL MAYOR CONSUMO DE CÁRNICOS*. OBTENIDO DE CONSUMO DE CÁRNICOS: https://www.revistalideres.ec/lideres/consumo-carnicos-ecuador.html

ÍNDICE

PORTADA.....**¡Error! Marcador no definido.**

CERTIFICACIÓN.....ii

AUTORÍA.....iii

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS. iv

DEDICATORIA.....v

AGRADECIMIENTO.....vi

a. TITULO. 1

b. RESUMEN. 2

SUMMARY.....5

c. INTRODUCCIÓN. 8

d. REVISIÓN DE LITERATURA. 10

1. MARCO REFERENCIAL.....10

2. MARCO CONCEPTUAL 18

3. MARCO TEÓRICO 18

3.1. PROYECTOS DE INVERSIÓN 18

3.2. EL CICLO DE LOS PROYECTOS 19

3.3. ESTUDIOS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN 20

e. MATERIÁLES Y MÉTODOS.....45

f. RESULTADOS 50

g. DISCUSIÓN 82

1. ESTUDIO DE MERCADO.....82

1.1. PRODUCTO PRINCIPAL 82

1.2. PRODUCTO SECUNDARIO 82

1.3. PRODUCTO COMPLEMENTARIO 82
1.4. PRODUCTO SUSTITUTO 82
1.5. MERCADO DEMANDANTE 83
1.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA 83
1.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA 86
1.9. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN 88
2. ESTUDIO TÉCNICO 92
2.1. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN 92
2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO 99
3. ESTUDIO FINANCIERO 130
4. EVALUACIÓN DE PROYECTOS 182
h. CONCLUSIONES 195
i. RECOMENDACIONES 198
j. BIBLIOGRAFÍA 199
k. ANEXOS 202
ÍNDICE 264