



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UN ASADERO DE POLLOS EN EL CANTÓN OLMEDO, PROVINCIA  
DE LOJA**

PROYECTO DE TESIS PREVIO  
A OBTENER EL GRADO DE  
INGENIERO COMERCIAL

**AUTOR:**

**ENRIQUE PATRICIO SANCHEZ TORRES.**

**DIRECTOR:**

**Ing. Com. MAE. JUÁN ENCALADA OROZCO**

**LOJA - ECUADOR**

**2013**

## CERTIFICACION

ING. COM. MAE. JUAN ENCALADA OROZCO, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS, ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.

### CERTIFICA:

Que ha procedido a revisar el trabajo titulado "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN ASADERO DE POLLOS EN EL CANTÓN OLMEDO, PROVINCIA DE LOJA" presentado por el aspirante **Enrique Patricio Sánchez Torres**, el mismo que cumple con los requisitos exigidos por la reglamentación universitaria, por lo que autorizo su presentación.

Loja, Octubre 23 del 2012



.....

Ing. Com. MAE. Juan Encalada Orozco.  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, Enrique Patricio Sánchez Torres; declaro ser autor 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.

**Autor:** Enrique Patricio Sánchez Torres

**Firma:** 

**Cédula:** 110455034-6

**Fecha:** 24 de Abril de 2013

## **AGRADECIMIENTO**

En las páginas de este proyecto quiero, dejar plasmado sentimientos de eterna gratitud, primeramente a Dios, por haberme regalado la vida y la salud para poder cumplir una de mis metas, dejo constancia de mi agradecimiento al Ing. Juan Encalada Orozco que gracias a sus conocimientos y a su constante guía se pudo cumplir exitosamente con los objetivos planteados llegando a una eficaz realización y culminación, de manera especial agradezco a mis padres y hermanos por su apoyo y confianza incondicional que me supieron brindar en todo aspecto, y a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, de la carrera de Administración de Empresas; que han sido la fuente de conocimientos que día a día me supieron impartir.

***Enrique Patricio Sánchez Torres.***

## **DEDICATORIA**

Con todo mi amor, dedico el presente trabajo de manera muy especial a Dios que me da la fortaleza y confianza suficiente para no rendirme, a mis padres que con su cariño y apoyo incondicional me han dado la fuerza para continuar, a mis hermanos y sobrino que siempre están a mi lado brindándome todo su amor, gracias por impulsarme a seguir adelante.

***Enrique Patricio Sánchez Torre***

**a. TÍTULO**

***“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ASADERO DE POLLOS EN EL CANTÓN OLMEDO, PROVINCIA DE LOJA”***

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo investigativo previo a la obtención del grado **de Ingeniero Comercial** está encaminado a la elaboración de un proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en el cantón Olmedo de la provincia de Loja; con esta propuesta de inversión se busca dar una posible solución a los problemas originados por la falta de fuentes de empleo, así como ofrecer un lugar donde se pueda variar la gastronomía ya existente en esta cabecera cantonal

Para ello se ha propuesto como objetivo principal el determinar la factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en el Cantón Olmedo de la Provincia de Loja; luego de realizar los estudios respectivos de mercado, técnico, financiero y la evaluación financiera del mismo

Para su desarrollo se utilizaron materiales y se aplicaron métodos, técnicas e instrumentos que se detallan a continuación.

Se utilizó el método inductivo mismo que permitió los estudios de mercado, técnico, administrativo y financiero.

Para el estudio de mercado se identificó las características del mercado como son la oferta y demanda, y otras variables como el precio la competencia, etc. Se utilizó un muestreo estadístico cuyo tamaño y selección de muestra fue suficiente para obtener resultados confiables, lo que dio como resultado la aplicación de 207 encuestas. Cabe indicar que para determinar la muestra se tomó como base al censo poblacional del 2010, es decir el total de habitantes de la cabecera parroquial de Olmedo mayores a los 15 años de edad, la cual es de 444 personas.

Los resultados son los siguientes:

La demanda potencial para este producto la representa el 90% de la población, es decir 403 personas para el año 2012; mientras que la demanda real la representan (97%) las personas que en su dieta alimenticia incluyen la carne

asada de pollo y la demanda efectiva está representada por el 85% de la población, es decir 343 personas para el mismo año.

Luego de realizar un análisis del tamaño de las empresas, su organización, localización geográfica, ingeniería de proyectos, infraestructura física, su proceso productivo, etc. Se realizó el estudio técnico, el mismo que permitirá escoger la mejor alternativa para la apertura de este negocio. La empresa estará ubicada en el centro de la ciudad de Olmedo es decir en la Av. Occidental de paso e Isidro Ayora esq. su capacidad instalada general trabajando los 365 días del año será de 70080 pollos, la capacidad utilizada general laborando 260 días, ofreciendo 32 pollos diarios será de 8320 pollos al año, trabajando con una mano de obra directa de un cocinero, un auxiliar de cocina y dos meseros; el proyecto está estimado para una vida útil de 5 años.

Para la continuación del proyecto es de vital importancia la ubicación exacta de cada cuenta en los presupuestos, para poder conocer el monto de capital para la apertura del negocio. Para la implementación y apertura de la presente organización es necesaria la inversión de \$16251,45 contando con un financiamiento propio del 38,47% equivalente a \$6251,45; y un externo del 61,53% que asciende a \$10,000 financiado con capital adquirido en el Banco de Loja aprovechando el crédito productivo que esta entidad ofrece.

Así mismo es necesario conocer la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación de capital invertido, la capacidad de pago de los créditos y de conocer y ponderar los efectos que el crédito tendría sobre su liquidez; para esto es necesario realizar una evaluación financiera al proyecto, los mismos que reflejan que los indicadores financieros de este proyecto son positivos. Con una proyección de 5 años se obtiene un Valor Actual Neto de \$ 45516,84 y una TIR del 82,6 %, dando una relación beneficio costo de \$0,26 por cada dólar invertido, la inversión se recuperará en 1 año, 9 meses y 4 días.

Finalmente se llega a establecer las conclusiones y recomendaciones, dado que indicadores financieros son positivos para los inversionistas del presente proyecto, es recomendable invertir y ponerlo en marcha.



## **Summary**

This research work prior to obtaining a Commercial Engineering degree is aimed at developing a feasibility project for implementing a Weenie Roast Olmedo in the Canton province of Loja, with this investment proposal seeks to give a possible solution to the problems caused by the lack of jobs and provide a place where you can vary the cuisine in this header existing cantonal

This has been proposed as main objective to determine the feasibility of implementing a Weenie Roast in Olmedo Canton of Loja Province, after performing respective market studies, technical, financial and financial evaluation of the same

For its development, materials used and applied methods, techniques and tools that are listed below.

Inductive method was used that allowed same market research, technical, administrative and financial.

For the market study identified market characteristics such as supply and demand, and other variables such as price competition, etc.. We used a statistical sample whose size and sample selection was sufficient to obtain reliable results, which led to the application of 207 highlighted surveys. It should be noted that in determining the sample was taken as the basis of the 2010 census, which is the total population of the parish of Olmedo header older than 15 years old, which is 444 people.

The results are as follows:

The potential demand for the product represents 90% of the population, or 403 people in 2012, while representing real demand (97%) persons in their diet include roast chicken and effective demand is represented by 85% of the population, or 343 people for the same year.

After analysis of company size, organization, geographic location, project engineering, physical infrastructure, production process, etc.. Technical study was conducted, the same that will choose the best alternative for opening this

business. The company will be located in the city center of Olmedo is on Western Avenue and Isidro Ayora step esq. overall installed capacity working 365 days a year is 70,080 chickens, overall capacity utilization laboring 260 days, offering 32 chickens per day shall be 8320 chickens a year, working with a direct workforce of cook, kitchen assistant two waiters, the project is estimated service life of 5 years.

For the continuation of the project is vital the exact location of each account in the budget, in order to know the amount of capital for the opening of the business. For implementation and opening of this organization means investment of \$ 16,251.45 and have an equity financing of 38.47% equivalent to \$ 6,251.45, and outside of 61.53% amounting to \$ 10,000 financed capital acquired in Banco de Loja harnessing the productive credit to this organization offers.

So it is necessary to know the financial viability having the project in terms of the recovery of invested capital, the ability to pay claims and to meet and consider the effects that would have on your credit liquidity that is needed for an assessment financial to the project, reflecting the same financial indicators of the project are positive. With a 5-year projection yields a net present value of \$ 45,516.84 and an IRR of 82.6%, giving a cost benefit ratio of \$ 0.26 for every dollar invested, the investment will recover in 1 year, 9 months and 4 days.

Finally you get to establish findings and recommendations, as financial indicators are positive for investors of this project, you should invest in and get started.

### **c. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo investigativo está encaminado a elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en el Cantón Olmedo, provincia de Loja Sus propósitos están enfocados a ofrecer un producto de calidad (pollo asado) acorde a las exigencias de la ciudadanía, y brindar un servicio de calidad a toda la población adyacente al mismo.

El trabajo investigativo, en la parte preliminar consta del Resumen y la Introducción, los mismos que pretenden presentar una visión general del contenido del documento y de la importancia de la investigación.

En la Revisión de Literatura, se describe el soporte teórico-científico que permite profundizar en conceptos y teorías relacionadas con la investigación.

Se identifican los materiales, métodos y técnicas utilizadas y aplicadas los mismos que permiten determinar la respectiva población a quienes se aplicaron los respectivos instrumentos investigativos.

Los resultados están representados en datos que se agrupan en frecuencias y porcentajes, acompañados del respectivo gráfico estadístico representativo de la información numérica obtenida y que permiten desarrollar un análisis crítico de cada cuadro.

Con toda la información obtenida se construye la discusión que consta de un análisis general de todos los hallazgos más sobresalientes

Tomando en cuenta que todas las actividades propuestas están vinculadas al mejoramiento del sector alimenticio del cantón, y de esa manera crear un proyecto de inversión el mismo que servirá para impulsar la creación de una microempresa en esta cabecera y así potenciar su actividad turística.

Finalmente, se elaboran las conclusiones con sus respectivas recomendaciones, que de ser tomadas por alguna persona interesada en esta propuesta, fácilmente podrían ser puestas en marcha. El trabajo adicionalmente se respalda de la respectiva bibliografía y los anexos que complementan la investigación realizada.

#### **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

##### **ANTECEDENTES DEL CANTÓN OLMEDO.**

El Cantón Olmedo representa uno de los más pequeños cantones de la provincia de Loja, se encuentra ubicado a 95 Km de la Cabecera Provincial.

Sus habitantes en su mayoría se dedican a hacer producir la tierra, ya que ésta se caracteriza por la excelente productividad lo que genera grandes recursos para el pueblo.

Olmedo cuenta con diversos atractivos arqueológicos que representan una enorme importancia para la historia de Loja; en toda su geografía se encuentran grandes paisajes que son ideales para practicar el turismo y diversos pisos climáticos lo que hace que la región sea apta para el cultivo de una infinidad de productos, característica que los habitantes de Olmedo saben aprovechar muy bien.

En cuanto al recurso humano, Olmedo cuenta con gente hospitalaria y cordial, aquí han nacido hombres y mujeres destacados sobre todo por su incansable trabajo en beneficio de cantón y provincia.

##### **ALIMENTACIÓN.**

Los seres humanos, al igual que el resto de los seres vivos, necesitan, además del agua que es vital, una variada y equilibrada alimentación que es fundamental para la vida. Una dieta correcta debe contener cantidades adecuadas de proteínas, lípidos, glúcidos, vitaminas y minerales. La base de una buena nutrición reside en el equilibrio, la variedad y la moderación de nuestra alimentación. Pero la alimentación moderna urbana es muy a menudo desequilibrada, desestructurada y se suele juntar con una vida cada vez más sedentaria

## **Evolución de la alimentación humana.**

Ya desde hace 2400 años, se conocía la relación entre la alimentación y la salud: Hipócrates decía que *nuestra alimentación era nuestra medicina*. Es bien sabido, que los factores alimentarios están asociados a enfermedades como la diabetes, la osteoporosis, el sobrepeso, la obesidad, la hipertensión, el infarto, la embolia, algunos tipos de cáncer y otras más. La ingesta de demasiados ácidos grasos saturados y colesterol puede provocar aterosclerosis. En contrapartida, en el siglo XX se demostró el vínculo que hay entre las carencias alimentarias y las enfermedades graves. Estas diferentes formas de malnutrición siguen siendo, aún ahora, problemas de salud pública.

## **Leyes de la alimentación**

**Ley de la cantidad:** La cantidad de alimentos debe ser suficiente para cubrir las necesidades calóricas del organismo. Los alimentos que proveen fundamentalmente calorías (energía) son los hidratos de carbono y las grasas. La cantidad de calorías deberá ser suficiente como para proporcionar calor para mantener la temperatura corporal, la energía de la contracción muscular y el balance nutritivo

**Ley de la calidad:** Toda dieta deberá ser completa en su composición, asegurando el correcto funcionamiento de órganos y sistemas. En todo régimen deberán estar presentes: hidratos de carbono, proteínas, grasas, vitaminas, minerales y agua.

**Ley de la armonía:** Las cantidades de los diversos principios que componen la alimentación deberán guardar una relación de proporción entre ellos, de manera tal que cada uno aporte una parte del valor calórico total. Se recomienda que toda dieta normal contenga: - proteínas: 12 a 15% del valor calórico total - grasas: 30 a 35% del valor calórico total - carbohidratos: 50 a 60% del valor calórico total.

**Ley de la adecuación:** Toda dieta deberá ser la apropiada para cada individuo en particular, considerando: edad, sexo, actividad, estado de salud, hábitos

culturales y economía. Ello implica una correcta elección de los alimentos, así como una correcta preparación

## **VALOR NUTRICIONAL DE LA CARNE**

El consumo de carnes no sólo suministra gran cantidad de proteína imprescindible para el cuerpo, sino que ésta se acompaña de aminoácidos esenciales necesarios. El 20% de la carne es pura proteína. Estas sustancias son indispensables para el crecimiento, las defensas y la regeneración de los tejidos.

### **La Grasa**

La grasa, la mayor parte de ella saturada, representa entre un 10 y un 20% de la carne, y el resto, es agua. La carne contiene vitaminas y minerales de vital importancia para el crecimiento y el desarrollo, así como para el correcto funcionamiento del organismo, especialmente las vitaminas B, sobre todo la B12, y minerales como el zinc, el yodo, el selenio y el fósforo.

La vitamina B12 sólo se obtiene de los alimentos de origen animal y el vacuno es una buena fuente de ella. Es fundamental para acabar con la anemia y en la generación de la hemoglobina. Por otra parte, la carne de vacuno joven tiene mayor cantidad de vitamina B2, elemento primordial como fuente energética y protectora de la piel, el sistema nervioso y los ojos.

La carne de vacuno es menos grasa que la del cordero y el cerdo, y por eso, se le denomina 'carne magra', junto con la del pollo y el conejo. La carne magra contiene menos del 10% de la materia grasa. También es menos grasa y tiene más agua que la carne de ternera. También dependiendo de la parte del animal existen diferencias nutricionales: por ejemplo, las chuletas son más grasas que el solomillo.

## **La Clasificación de la Carne**

La clasificación de la carne de vacuno suele establecerse con numeración: de primera, de segunda... y extra, que sería la primera en el ranking. No hay grandes variaciones respecto al aporte nutricional y las categorías se refieren fundamentalmente a los usos para los que está destinada la carne. Las primeras clases son ideales para plancha, las inferiores, para guisos y cocciones más lentas.

Aunque el cocinado de la carne suele destruir parte de las vitaminas, la carne de vacuno bien preparada no sólo mejora el sabor, también favorece el aprovechamiento proteico y del hierro.

Para hacernos una idea, por cada 100 gramos de carne de ternera rebozada y frita, obtenemos 215 calorías, 31,4 gramos de proteína, 4,4 gramos de glúcidos y 8,1 de lípidos. 100 gramos de buey magro asado aporta menos valor energético: 192 calorías.

## **¿Es la Carne Imprescindible?**

De hecho, en muchas ocasiones, utilizamos el consumo de carne como barómetro para medir la calidad de la alimentación de una determinada sociedad. Pero ¿es realmente una alimento tan imprescindible para nuestra nutrición?, ¿su consumo en exceso es verdaderamente perjudicial?, ¿qué tipo de carne es la más beneficios para nuestra salud? ... Desde Corporación Dermoestética vamos a intentar desvelar estos interrogantes.

## **Proteínas en la Carne**

Las carnes son una de las fuentes más importantes de proteínas que podemos encontrar dentro de los diferentes tipos de alimentos. Por este motivo, se las considera uno de los pilares fundamentales de la nutrición en muchos de los países desarrollados. La importancia viene dada no sólo por la cantidad de proteínas que contienen, sino también por la alta calidad de éstas.

Las proteínas están formadas por aminoácidos, que son imprescindibles para la vida, y algunos de ellos únicamente podemos obtenerlos a través de la comida. Cuando una proteína tiene todos los aminoácidos esenciales en cantidad suficiente, y en la proporción adecuada, se denominan proteínas “completas” o “de buena calidad”. Y éstas son precisamente las que encontramos en los alimentos de origen animal como la leche, la carne, el pescado y los huevos.

## **EL SECTOR AVICOLA EN EL ECUADOR**

Avicultura: es la práctica de cuidar y criar aves como animales domésticos con diferentes fines, y la cultura que existe alrededor de esta actividad de crianza. La avicultura se centra generalmente no solo en la crianza de aves, sino también en preservar su hábitat y en las campañas de concienciación

La avicultura es una actividad en pleno desarrollo en el país. Desde 1992, el consumo de carne de ave se incrementó en el Ecuador de 7,5 kilos por persona al año a 32 kilos hasta 2011, mientras que los huevos subieron de 32 unidades a 140, consumo per cápita en el mismo período.

la producción avícola local en la actualidad satisface toda la demanda de pollos y huevos del país, la cual crece a la par que el sector.

Según datos de la última encuesta del INEC sobre Superficie y Producción Agropecuaria Continua, el número de aves criadas en planteles entre 2010 y 2011 avícolas subió 7,99%.

Sin bien no hay información actualizada sobre la cantidad de productores de aves en el país, el último censo avícola realizado en 2006 reveló que a esa fecha existían 1 567 productores, entre pequeños, medianos y grandes.

Así, el tema avícola no se limita a pollos y huevos, sino que incluye el cultivo de maíz amarillo duro para la elaboración de balanceados, la importación de material genético, la crianza misma, la producción de huevos, etc.

Esta cadena representa en su totalidad el 14% del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario de 2011, lo que corresponde a su vez a alrededor \$11 000.



## **Ventajas de Consumir Pollo**

La carne de pollo es una de las más suaves y de fácil digestión, además de ser rica en vitamina A, hierro, fósforo y ácido nicotínico, lo que tiene ventajas para la salud como:

- La cicatrización y reparación de tejidos, puesto que incluye proteínas de gran importancia para personas en etapa de crecimiento, embarazo y lactancia.
- Protege y fortalece el sistema nervioso.
- Optimiza diversas funciones orgánicas gracias al alto valor nutritivo de sus proteínas.

Es además una de las carnes con menor contenido de grasa, lo que la hace de fácil digestión y resulta un alimento muy recomendado en las dietas de control de peso siempre y cuando se prepare de forma adecuada; usando muy poco aceite, quitando la piel y preparándola a la plancha o al horno

## **POLLO ASADO**

El **pollo asado**, **pollo rostizado** o **a la brasa** es un plato genérico elaborado con un pollo expuesto a una fuente de calor que puede ser desde el fuego casero de un hogar, hasta el asador profesional rotatorio. Por regla general el asado del pollo se va haciendo con la propia grasa y jugos del mismo que circulan por la carne durante la operación de asado, es por esta razón por la que se debe colocar expuesto al fuego de tal forma que pueda moverse o girar y que la circulación de estas grasas y jugos sea lo más eficiente posible, los asadores rotatorios emplean este concepto de forma muy eficaz. El pollo asado es un plato global que aparece en todas las culturas cocinado, o acompañado de diferentes formas.

## PROCESO PARA ASAR UN POLLO

- ✓ Lava el pollo y sécalo a palmaditas con toallas de papel. Utilizando tus dedos o el mango de una cuchara de madera, separa el pellejo de la carne de ambos lados, con cuidado de no romperlo.
- ✓ Pincela la parte de abajo del pollo con 1/4 taza del aderezo.
- ✓ Mete las alas por debajo del pollo; con cuidado colócalo con la pechuga hacia arriba en la rejilla de una asadera.
- ✓ Pincela o vierte 1/2 taza del aderezo por debajo del pellejo del pollo y por fuera.
- ✓ Mezcla las zanahorias y el apio con la restante 1/4 taza de aderezo. Coloca con una cuchara dentro de la cavidad.
- ✓ Hornea de 1 1/2 a 2 1/2 horas o hasta que los jugos salgan transparentes cuando lo pinches con un cuchillo, y cuando el termómetro metido en la parte más gruesa del muslo registre 82°C. Deja reposar 10 minutos antes de servir, para permitir que los jugos se sedimenten. Retira los vegetales antes de servir. Rinde 12 porciones

## PROYECTO DE INVERSIÓN

### Definición

El proyecto de inversión, es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. Para esto, será necesario **inmovilizar recursos a largo plazo**.

### ESTUDIO DE MERCADO

El **estudio de mercado** es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los **clientes**, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un **plan de negocios**, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. <sup>1</sup> Así también constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios. <sup>2</sup>

### Producto principal

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc.) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio, etc.) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades.

### Subproductos o productos Secundarios

Un Subproducto es un producto secundario o incidental, generalmente útil y comercializable, derivado de un proceso de manufactura o reacción química, que no es el producto primario o el servicio que se produce”.

---

<sup>1</sup><http://definicion.de/proyecto-de-inversion/>

<sup>2</sup> CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pag 54)

## **Productos sustitutos**

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

## **Productos Complementarios**

Son productos cuya demanda aumenta o disminuye simultáneamente pues el consumo de uno provoca el de otro.

## **Demandantes, Consumidores, Usuarios**

Los demandantes son aquellas que adquieren el bien o servicio, aunque no necesariamente para su satisfacción. Los Consumidores son aquellas personas que adquieren un producto para su satisfacción y por lo general estos productos desaparecen al satisfacer la necesidad<sup>3</sup>. Los Usuarios son aquellos individuos que adquieren productos para su satisfacer su necesidad, misma que es repetitiva y se produce durante determinados ciclos en la vida del ser humano. Es así que tanto los demandantes, consumidores y usuarios son aquellas personas que adquieren un bien o un servicio para satisfacer sus necesidades.

## **Análisis de la demanda**

La demanda se corresponde con los deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo. Así pues, existirá demanda de nuestro producto/servicio si hay personas que lo deseen y estén dispuestos a pagar por él.<sup>4</sup>

Se debe tomar en cuenta tres clases de demanda:

- Demanda Potencial: está constituida por un segmento específico, cuyas características son iguales y por lo tanto les permitirán acceder a los bienes o servicios de la propuesta de inversión.
- Demanda Real: Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la actualidad se consume en el mercado.

---

<sup>3</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pag 54)

<sup>4</sup>[http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7\\_Analisis\\_demanda.pdf](http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/7_Analisis_demanda.pdf)

- **Demanda Efectiva:** está constituida por la cantidad de los demandantes reales que están dispuestos a convertirse en los demandantes de la nueva unidad productiva

### **Análisis de la Oferta**

El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan”.<sup>5</sup>

### **Plan de Comercialización**

La comercialización involucra básicamente aspectos relacionados con la política de ventas, canales de comercialización y publicidad.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

### **Tamaño**

El tamaño del proyecto se representa por la capacidad instalada (o la que instalará gracias al proyecto) y viene expresada en unidades de producción por año. El tamaño óptimo es aquel que asegura la más alta rentabilidad<sup>6</sup>. De acuerdo al segmento del mercado que se obtuvo mediante el estudio de mercado, se determina la cantidad de productos a producir y así el tamaño de la planta, se puede también basar tanto en la demanda presente y en la futura.

Para determinar el tamaño óptimo de su proyecto debe analizar los siguientes factores:

**La demanda.** Un factor muy importante que determina las dimensiones del proyecto es la demanda. Para desarrollar un proyecto, debe existir una demanda que pueda absorberlo.

**Los suministros de insumos.** El poder abastecerse en cantidad y calidad de insumos es un aspecto clave en el proyecto, por lo que debe verificarse la

---

<sup>5</sup><http://www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta>

<sup>6</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pag 95)

disponibilidad de ellos en el mercado, las posibilidades de agotamiento de los insumos, cambios en los precios, etc.

**La tecnología y los equipos.** Hay que considerar el tamaño y el espacio necesario para los equipos que serán utilizados en el proyecto, si la tecnología permite realizar la producción que se pretende, la disponibilidad de repuestos en caso de rotura, entre otros puntos que deben analizarse al seleccionar una tecnología para el proyecto.

**Financiamiento.** Debe considerar un tamaño de proyecto para el que sea posible obtener el financiamiento, ya sea a través de recursos propios o externo.

**Organización:** Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado del proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal para tenderlo.

### **Localización**

Al determinar el lugar en el que se desarrollará el proyecto y en caso de existir varias opciones, se debe seleccionar la ubicación que permita obtener la máxima ganancia. Los factores determinantes son:

- ✓ Los costos de transporte de insumos y productos: dependiendo de la ubicación, es posible que cambien los costos de transporte.
- ✓ La disponibilidad y costos relativos de los factores e insumos: en ciertas regiones puede suceder que se difícil conseguir factores necesarios para la producción o alguno de los insumos.
- ✓ Análisis local y regional.
- ✓ Acceso a servicios (Luz, Agua, Gas, Internet, etc.).

### **Ingeniería del Proyecto**

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio, así tenemos los siguientes:

## **Componente tecnológico**

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.

## **Infraestructura física**

Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:

- El área del local
- Las características del techo, la pared y de los pisos
- Los ambientes
- La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales)

## **Proceso productivo**

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo<sup>7</sup>, orden, etc. Por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto. O prestación del servicio.

## **Diseño Organizacional**

El diseño organizacional es conjunto de medios que maneja la organización con el objeto de dividir el trabajo en diferentes tareas y lograr la coordinación efectiva

---

<sup>7</sup><http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>

de las mismas. A través del diseño de la estructura de la organización se busca el logro de un adecuado grado de eficacia y eficiencia de la organización.<sup>8</sup>

### **Tipos de Empresa**

Los criterios más habituales para establecer una tipología de las empresas, son los siguientes:

#### **Según el Sector de Actividad:**

- *Empresas del Sector Primario:* También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.
- *Empresas del Sector Secundario o Industrial:* Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.
- *Empresas del Sector Terciario o de Servicios:* Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

**Según el Tamaño:** Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

- *Grandes Empresas:* Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy

---

<sup>8</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación



avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.<sup>9</sup>

- *Medianas Empresas:* En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- *Pequeñas Empresas:* En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.
- *Microempresas:* Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

**Según la Propiedad del Capital:** Se refiere a si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En sentido se clasifican en:

- *Empresa Privada:* La propiedad del capital está en manos privadas.
- *Empresa Pública:* Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal
- *Empresa Mixta:* Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

**Según el Ámbito de Actividad:** Esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su

---

<sup>9</sup><http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>

entorno político, económico o social. En este sentido las empresas se clasifican en:

- *Empresas Locales*: Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.
- *Empresas Provinciales*: Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
- *Empresas Regionales*: Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones
- *Empresas Nacionales*: Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.
- *Empresas Multinacionales*: Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país

**Según el Destino de los Beneficios**: Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:

- *Empresas con Ánimo de Lucro*: Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.
- *Empresas sin Ánimo de Lucro*: En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

**Según la Forma Jurídica**: La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican —en términos generales— en: <sup>10</sup>

**Unipersonal**: El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

---

<sup>10</sup><http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>

La empresa unipersonal, una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica.

Requisitos de formación. La empresa unipersonal se creará mediante documento escrito en el cual se expresará:

- Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del empresario.
- Denominación o razón social de la empresa, seguida de la expresión “empresa unipersonal”, o de su sigla E.U., so pena de que el empresario responda ilimitadamente.<sup>11</sup>
- El domicilio
- El término de duración, si éste no fuere indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
- El monto del capital haciendo una descripción pormenorizada de los bienes aportados, con estimación de su valor. El empresario responderá por el valor asignado a los bienes en el documento constitutivo.
- El número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. A falta de estipulaciones se entenderá que los administradores podrán adelantar todos los actos comprendidos dentro de las actividades previstas.

**Sociedad Colectiva:** En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.

---

<sup>11</sup><http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20091123051800AA3RJ2V>

**Cooperativas:** No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.

**Comanditarias:** Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.

**Sociedad de Responsabilidad Limitada:** Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.

**Sociedad Anónima:** Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero determina la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido, de la capacidad de pago de los créditos y de conocer y ponderar los efectos que el crédito tendría sobre la liquidez, el riesgo y el rendimiento de la empresa.<sup>12</sup>

### **Inversiones y Financiamiento**

#### **Inversiones**

En el contexto empresarial la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de <sup>13</sup>otra manera, consiste en

---

<sup>13</sup>Massé Pierre. La elección de las inversiones

renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

En la fase de la inversión es necesario realizar un presupuesto, el cual a continuación su importancia:

### **Presupuesto**

Un presupuesto es un documento que traduce los planes en dinero: dinero que necesita gastarse para conseguir tus actividades planificadas (gasto) y dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos). Consiste en una estimación o en conjeturas hechas con fundamento sobre las necesidades en términos monetarios para realizar tu trabajo.

### **Financiamiento**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.<sup>14</sup>

### **Determinación de Costos**

Determinar los costos de producción en cualquier actividad productiva es un factor muy importante ya que mediante ella se puede determinar la factibilidad del proyecto ya que si los costos originan precios de ventas iguales a los superiores a la de la competencia es indispensable realizar ajuste que permitan su disminución.

### **Costo Total de Producción**

Para determinar este costo se debe considerar todos los rubros o elementos que intervienen en la obtención de la programación de la producción, también se incluyen las depreciaciones y amortizaciones, así como los gastos financieros. Este costo está formado por el Costo de Producción y el Costo de Operación (gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos).

---

<sup>14</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pag 220)

**FÓRMULA:     CTP = CP + CO**

### **Costo Unitario de Producción**

El costo Unitario de producción es aquel costo que se determina tomando en cuenta el Costo Total de producción dividida por el número de unidades producidas anualmente.

**FÓRMULA:     CUP = CTP / # UNIDADES PRODUCIDAS**

### **Determinación del Precio de Venta**

Para determinar el precio de Venta se procede a multiplicar el Costo Unitario de Producción por las unidades producidas.

**FÓRMULA:    PVP=CUP \* MARGEN DE UTILIDAD**

### **Presupuestos Proyectados (Costos e ingresos)**

Los presupuestos Proyectados son aquellos que se presupuestan.

### **Estado de Pérdidas y ganancias**

Es aquella que demuestra la situación financiera del negocio en un momento determinado, para ello tomando como referente el presupuesto general se procede a descontar de los ingresos de los egresos y sobre el valor resultante que se conoce como utilidad o pérdida se aplican los deducibles de la ley, las cuales son:

- Utilidad a trabajadores
- Impuestos a la renta
- Reserva Legal

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **Flujo de caja**

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, las diversas entradas y salidas de recursos monetarios efectuados en un periodo determinado, el cual permite medir la habilidad gerencial de recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

### **Valor Actual neto**

Constituye el primer indicador financiero, el cual permite medir el valor de la inversión durante la vida útil de la misma. Al utilizar el VAN se toma en consideración los siguientes criterios:<sup>15</sup>

- ✓ Si el VAN es positivo que cero se acepta la inversión
- ✓ Si el VAN es negativo o menor que cero se rechaza la inversión
- ✓ Si el VAN es igual a cero es decisión exclusiva del inversionista invertir o no.

**FÓRMULA:**  $VAN = \sum VAN - I$

### **Tasa interna del retorno (TIR)**

Es el segundo indicador que permite asumir de invertir o no el proyecto, para calcular la Tasa Interna de Retorno se actualiza los valores del flujo de caja a diferentes tasas de descuento, buscando que el Valor Actual Neto resultante se acerque a cero.<sup>16</sup>

Como factor de decisión se toma en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor a la tasa de descuento el proyecto no es rentable.
- ✓ Si la TIR es igual es criterio del inversionista.

---

<sup>15</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pag 253)

<sup>16</sup>CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pág. 254 y 256)

**FÓRMULA:**  $TIR = Tm + Dt = \left( \frac{VAN_{Tm}}{(VAN_{Tm} - VAN_{TM})} \right)$

### Relación Beneficio-Costo

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera en una inversión, para su cálculo se toma en consideración los ingresos y egresos totales, luego son sometidos al proceso de actualización con el mismo factor de descuento utilizado para calcular el Valor Actual Neto.

Se debe tomar en consideración los siguientes criterios:

- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es superior a 1 se invierte.
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es inferior a 1 se rechaza la propuesta
- ✓ Si la Relación Beneficio Costo es igual a 1, es criterio del inversionista ejecutar la propuesta.

**FÓRMULA:**  $rbc = \left( \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} \right) - 1$

### Período de Recuperación del Capital

Este indicador permite conocer el tiempo requerido para recuperar la inversión, para determinar el período de recuperación del capital se procede a actualizar los flujos netos de los años de vida útil del proyecto.

**FORMULA:**

$PRC = \text{Año que se recupera el Capital} + \left( \frac{\text{Inversión} \cdot \sum \text{Primeeros FLujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}} \right)$



## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Para el desarrollo de la propuesta investigativa se aplicaron los métodos y técnicas que se desarrollan a continuación.

### **MATERIALES**

Para el desarrollo de este trabajo investigativo se utilizaron los siguientes materiales tales como: equipos de oficina y suministros de oficina.

Equipos de oficina

- Computadora
- Impresora
- Perforadora
- Flash Memory
- Cds

Suministros de oficina

- Esferográfico
- Lápiz
- Borrador
- Cuaderno
- Clips
- Grapas
- Resma de papel bond.

### **MÉTODOS.**

#### **MÉTODO INDUCTIVO:**

Este método fue aplicado en los cuatro estudios: de mercado, técnico, administrativo y financiero, así como también en el análisis de las encuestas para la obtención de datos primarios, y de esa manera conocer el nivel de acogida que tiene el pollo asado en Olmedo.

## TÉCNICAS

Fue necesario establecer algunas técnicas que permitan llegar a obtener información necesaria y real para el desarrollo del proyecto entre ellas tenemos:

### **OBSERVACIÓN DIRECTA:**

Esta técnica ayudó a tener una visión más real y clara de la prestación actual del servicio alimenticio en Olmedo; asimismo permitirá determinar la localización, la situación geográfica y ambiental del lugar donde se va a desenvolver y desarrollar el proyecto.

### **ENCUESTA:**

Esta técnica fue aplicada a una muestra de la población de la cabecera cantonal que muestra un total 207 encuestas las mismas que se aplicaron a las personas mayores a 15 años de edad de la localidad, la cual permitió recolectar información necesaria para determinar si existe demanda y la posible aceptación en el mercado de ese Cantón para la implementación de este servicio.

### **TAMAÑO DE LA MUESTRA:**

La población a quien va dirigido este producto es a personas mayores a los 15 años de la cabecera cantonal de Olmedo; la misma que consta con una población de 444 personas<sup>17</sup> en el 2010, la que proyectada con la tasa de crecimiento del 2,65% anual (datos obtenidos del INEC ) nos da un total de 468 personas para el 2012

### **FORMULA DE PROYECCION**

$$Pf = Po ( 1+i )^n$$

$$Pf = ?$$

$$Po \text{ 2010} = 444$$

$$n = 1, 2, 3, 4, 5, 6)$$

AÑO 1

Pf = Población final
Po = Población actual
1 = constante
i = tasa de incremento poblacional
n = Número de años

---

<sup>17</sup> Instituto Nacional de Estadística y censos (INEC) 2010

$$Pf = Po ( 1+i )^n$$

$$Pf 2012 = 444 (1 + 0,0265)^2$$

$$Pf 2012 = 468$$

### CUADRO # 1

#### PROYECCION DE LA POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE OLMEDO MAYORES A LOS 15 AÑOS DE EDAD.

AÑOS	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO	PERSONAS MAYORES A 15 AÑOS
2012	2,65	468
2013	2,65	480
2014	2,65	493
2015	2,65	506
2016	2,65	533
2017	2,65	547

**Fuente:** Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos 2010 (INEC)

**Elaboracion:** El Autor

#### OBTENCION DE LA MUESTRA

poblacion 448 personas mayores a los 15 años de edad familias en el año 2012

**Se aplica la siguiente formula:**

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

**Donde**

**n= tamaño de la muestra**

**N= población universo**

**e= error, se aplica el 5%**

## DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$n = \frac{448}{1+(0,05)^2 448}$$

$$n = \frac{448}{1+(0,0025) 448}$$

$$n = \frac{448}{2,17} n = 207$$

## PROCEDIMIENTO

Para el estudio de mercado se tomó una muestra poblacional de las personas mayores de los 15 años de edad que habitan en la cabecera cantonal de Olmedo a la cual se aplicó las encuestas para luego estructurar un estudio de mercado que permitirá obtener información de posibles consumidores de este producto, luego se procedió a tabular las encuestas, las mismas que sirvieron para efectuar el análisis y discusión de resultados; y así poder realizar el análisis del mercado. Cabe mencionar que para la aplicación de las encuestas se tomó en consideración el estudio aleatorio estratificado, el mismo que consiste en la aplicación uniforme de encuestas por cada cuadra de la cabecera cantonal de Olmedo.

Para el estudio técnico se determinó el tamaño, localización, el diseño de la planta así como la ingeniería del proyecto; además el estudio de la estructura jurídica y administrativa con la que contará la empresa; así también para la realización del estudio organizacional fue necesaria la estructuración de organigramas (estructural, funcional y posicional) los cuales darán a conocer la estructura de la empresa.

Para el estudio financiero se determinó las cuentas en los presupuestos y así conocer el monto de la inversión y su posterior financiamiento para luego determinar la viabilidad financiera del proyecto. Para la evaluación financiera se utilizó indicadores ya establecidos tales como, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, período de recuperación de capital y el análisis de sensibilidad determinando así la factibilidad de la investigación; Finalmente en base a los objetivos y resultados obtenidos, se formularon las conclusiones y recomendaciones del presente proyecto.

**f. RESULTADOS:**

**INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A PERSONAS MAYORES DE QUINCE AÑOS DE EDAD QUE HABITAN EN EL SECTOR URBANO DEL CANTON OLMEDO.**

**1. Consume Ud. Carne de pollo?**

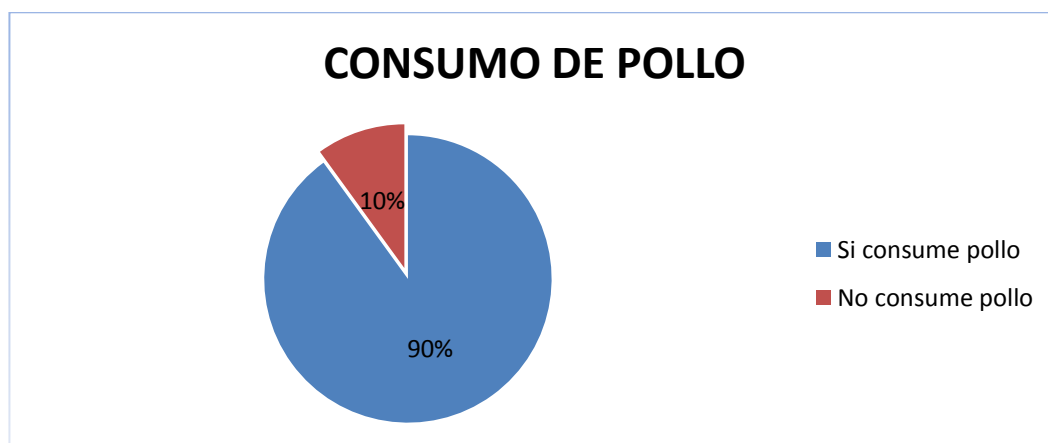
**CUADRO N° 2**

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	186	90%
No	21	10%
<b>Total</b>	<b>207</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** El Autor

**GRÁFICO N° 1**



**INTERPRETACIÓN:** La carne de pollo es uno de los alimentos más apetecidos en la cocina ecuatoriana y además forma parte de la canasta básica ecuatoriana ya que esta carne es baja en calorías, y es de fácil preparación. El proyecto de implementación de un asadero de pollos en la cabecera cantonal de Olmedo está enfocado a ello, por lo tanto el 90% de la población encuestada menciona que si consume pollo en su alimentación, mientras que el 10% de dicha población no consume pollo ya sea por salud o por el sabor que este tiene.

## 2. Cada qué tiempo consume pollo.

CUADRO Nº 3

Alternativa	X	Frecuencia	porcentaje	X(f)
Diario	7	6	3	42
Una vez a la semana	1	71	34	71
Dos veces a la semana	2	87	42	174
Tres veces a la semana	3	22	11	66
<b>Total</b>		<b>186</b>	<b>100%</b>	<b>353</b>

FUENTE: Encuestas

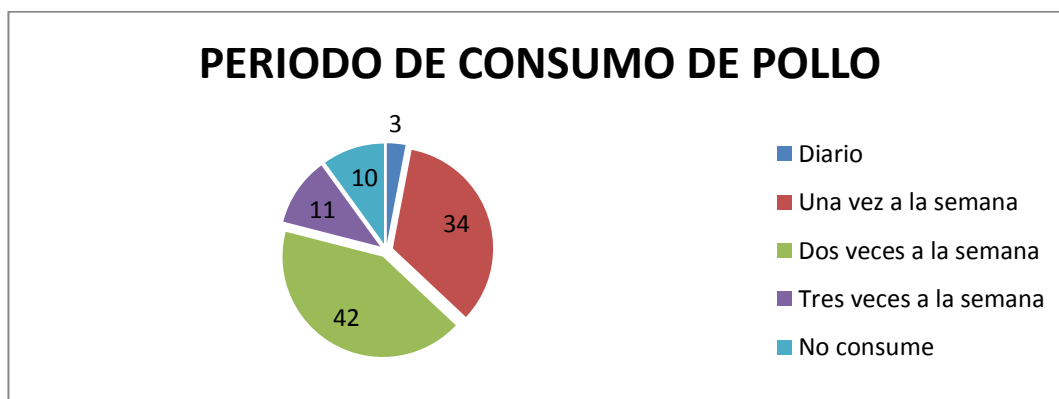
ELABORACIÓN: el Autor

$$\bar{x} = \frac{\sum x * f}{n}$$

$$\bar{x} = \frac{353}{186}$$

$$\bar{x} = 1,8$$

GRÁFICO Nº 2



**INTERPRETACIÓN.** La carne de pollo es una de las más suaves y de fácil transformación, además de ser rica en vitamina A, hierro, fósforo y ácido nicotínico. Analizando esta pregunta de la encuesta se puede dar cuenta que gran parte de la población (42%) consume pollo dos veces a la semana, mientras que el 34% de la población lo consume una vez a la semana en tanto que el resto de la población consumen esta carne ya sea diario o más de tres veces en la semana.

3. ¿Cuál es la principal razón por la cual usted consume carne de pollo?

CUADRO Nº 4

Alternativa	Fr	%
Nutritivo	48	25
saludable	83	45
Poca grasa	41	22
Por su costo.	14	8
<b>Total</b>	<b>186</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: el Autor

GRÁFICO Nº 3



**INTERPRETACIÓN:** El servicio alimenticio es uno de los más gratificantes dentro de los oficios del ser humano. Al analizar esta interrogante es fácil darse cuenta que la mayoría de la población es por ello que el 45% de la población consume carne de pollo por ser una carne saludable, el 25% de la población lo consume por su valor nutricional; mientras que el resto lo consume por la poca cantidad de grasa que éste contiene así como también por el bajo costo del mismo.

4. ¿Conoce de un algún asadero que preste los servicios en Olmedo?

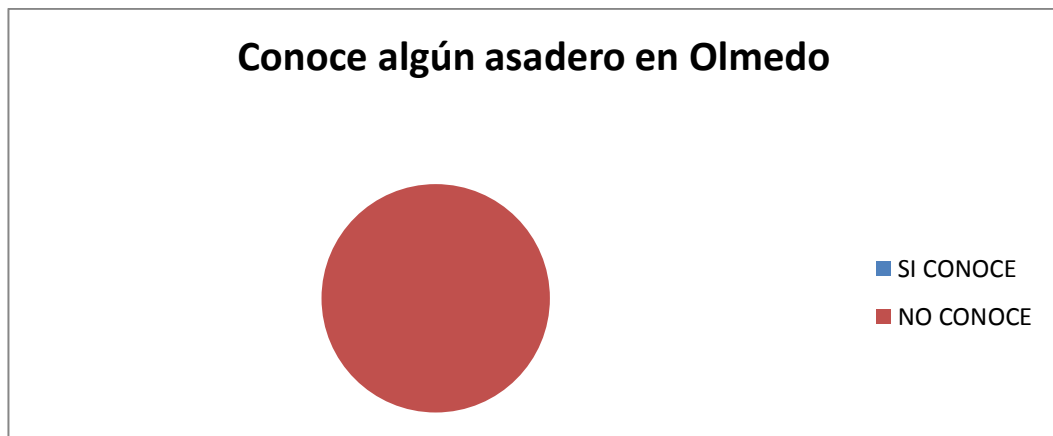
CUADRO Nº 5

Alternativa	Fr	%
Si	0	0%
No	186	100
Total	186	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El autor

GRÁFICO Nº 4



**INTERPRETACIÓN:** Los asaderos en la actualidad van teniendo un auge considerable en la población los mismos que permiten el aprovechamiento de todos los beneficios alimenticios que contiene la carne de pollo. Analizando la interrogante referente a si tiene conocimiento de algún asadero que brinde los servicios de pollo asado en esta cabecera cantonal el 100% mencionan que no conocen del funcionamiento de ninguna empresa dedicada a brindar este tipo de servicio. Lo que indica la necesidad de su apertura en esta ciudad.



**5. Le gusta consumir carne de pollo asada en su dieta alimentaria?**

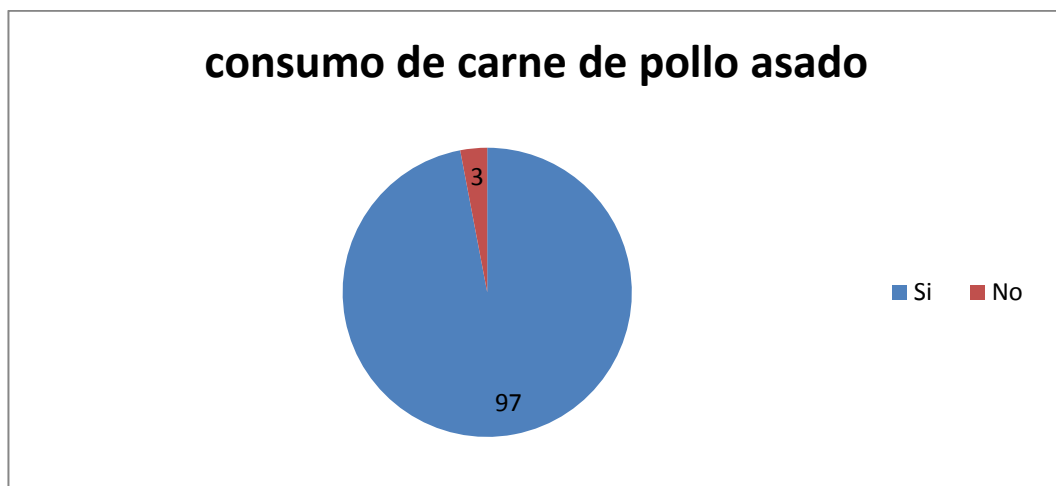
**CUADRO Nº 6**

ALTERNATIVA	FR	%
Si	180	97
No	6	3
Total	186	100%

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** el autor

**GRÁFICO Nº 5**



**INTERPRETACIÓN:** La higiene, la amabilidad en el servicio, la rapidez en la entrega del pedido son uno de los factores para la aceptación de un producto por parte del cliente. Al analizar el consumo de carne asada de pollo podemos darnos cuenta que un 97% de la población le gusta la carne de pollo asado.

**6. Considera necesaria la apertura de un asadero de pollo en la ciudad de Olmedo?**

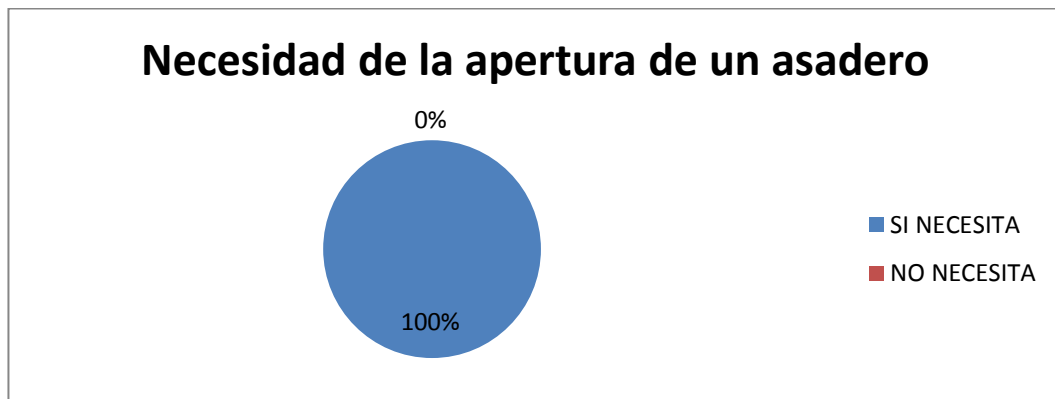
**CUADRO Nº 7**

Alternativa	Fr	%
Si	180	100
No	0	0
Total	180	100%

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** El autor

**GRÁFICO Nº 6**



**INTERPRETACIÓN:** El pollo es una de las carnes más bajas en calorías la misma que es utilizada en todos los hogares, al analizar la pregunta relacionada a la apertura de un asadero de pollos en esta ciudad, se puede constatar que el 100% de la población encuestada está interesada en la apertura de una nueva fuente de alimentación para la ciudadanía.

7. ¿si en Olmedo se implementara un asadero de pollos usted consumiría este producto?

CUADRO Nº 8

Alternativa	Fr	%
Si	176	98%
No	4	2%
Total	180	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO Nº 7



**INTERPRETACIÓN:** Analizando esta interrogante se puede deducir que este producto (pollo asado) tiene una gran aceptación en este cantón, debido a la inexistencia de este producto en el mercado del mismo.

8. ¿Qué cantidad de pollo asado consumiría semanalmente?

CUADRO Nº 9

ALTERNATIVA	X	Fr	%	X.Fr
Pollo entero	1	43	21	43
Medio pollo	0,5	58	28	29
Cuarto de pollo	0,25	52	25	13
Octavo de pollo	0,125	23	11	3
<b>Total</b>	<b>1,875</b>	<b>176</b>	<b>100</b>	<b>88</b>

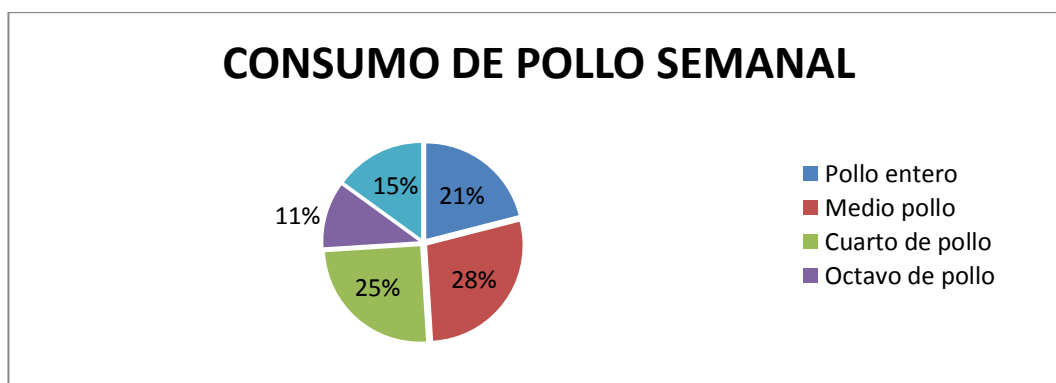
FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El Autor

$$\bar{x} = \frac{\sum x * f}{n} \bar{x} = \frac{88}{176} \bar{x} = 0,50$$

De acuerdo a este resultado se puede determinar que en el cantón Olmedo se consumirá alrededor de medio pollo por persona a la semana.

GRÁFICO Nº 8



**INTERPRETACIÓN:** El pollo es una de las carnes más aconsejables dentro de la dieta alimenticia de una persona, es así que analizando esta interrogante en las encuestas se puede dar cuenta que habría un equilibrio en el consumo de pollo asado en este cantón; así tenemos que el medio pollo tiene una aceptación del 28%, el mismo que representa una frecuencia de 58; así mismo el cuarto de pollo tiene una aceptación del 25% con una frecuencia de 52, mientras que el pollo entero tiene una frecuencia de 43 representando el 21%; y el octavo de pollo lo prefieren 23 personas-

### 9. Cada qué tiempo consumiría el producto?

**CUADRO N° 10**

Alternativa	X	Fr	%	X x Fr
Diario	7	3	1,5	21
Una vez a la semana	1	69	33,5	69
Dos veces a la semana	2	81	39	162
Tres veces a la semana	3	23	11	69
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>176</b>	<b>100</b>	<b>321</b>

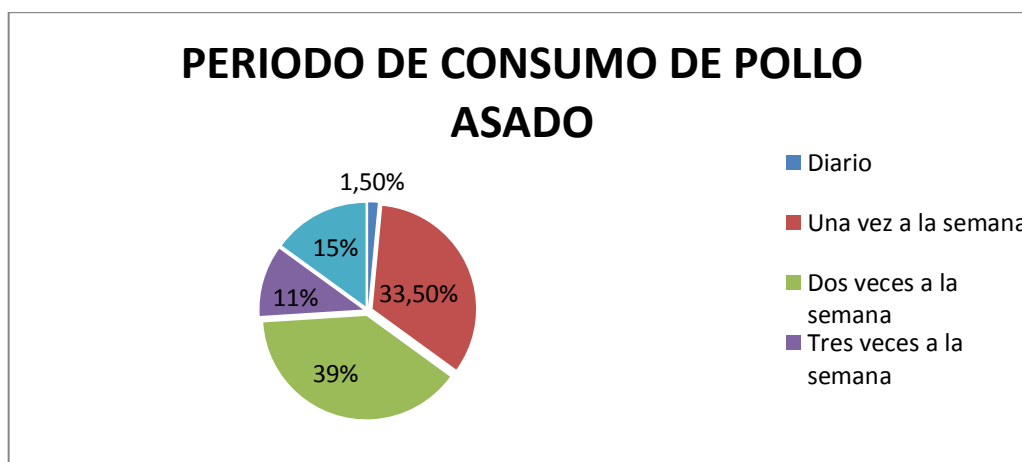
**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** El Autor

$$\bar{x} = \frac{\sum x * f}{n} \bar{x} = \frac{321}{176} \bar{x} = 1,82$$

El 1,82 hace referencia de al número de asistencias por semana que harían cada persona mayor de los 15 años de edad al restaurante

**GRÁFICO N° 9**



**INTERPRETACION** Analizando la los resultados concerniente a la continuidad del consumo de pollo asado, se puede decir que la incógnita con mayor porcentaje es la del consumo de dos veces a la semana con una frecuencia de 81 representando el 39%; mientras que la opción de consumo de una vez a la semana mantiene una frecuencia de 69 el mismo que representa el 33,5%, esto como resultado de la aplicación de 207 encuestas. Ello demuestra que de darse la apertura del asadero tendremos visitas de una a dos veces por semana de cada persona mayor a los 15 años de edad de este cantón.

**10. Por qué medio de comunicación le gustaría que se dé a conocer este nuevo producto?**

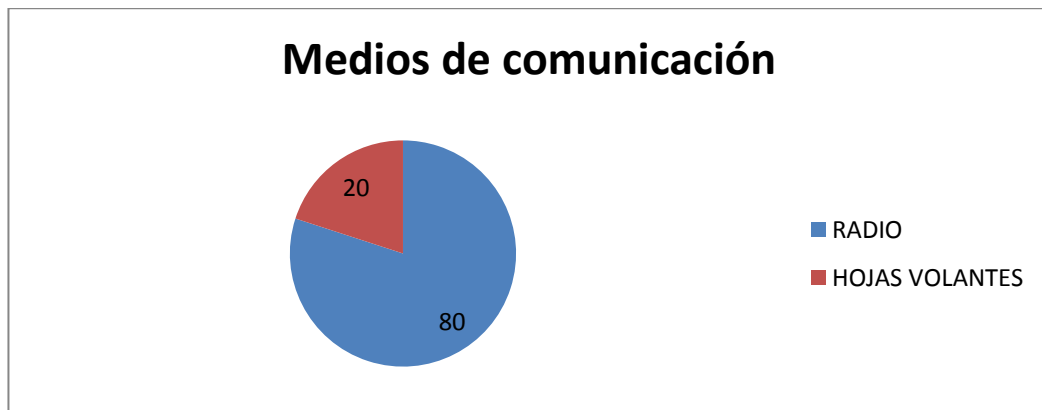
**CUADRO Nº 11**

<b>Alternativa</b>	<b>Fr</b>	<b>%</b>
Radio	144	80
Hojas volantes	32	20
<b>TOTAL</b>	<b>176</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** El Autor

**GRÁFICO Nº 10**



**INTERPRETACION.** La manera más apropiada de hacer conocer un producto en el mercado son los medios de comunicación, así tenemos que en Olmedo la radio tiene una gran aceptación así como también podemos hacer conocer asadero mediante la entrega de hojas volantes casa por casa en toda la población.

11. Que tipo de promoción le gustaría que se brinde a este nuevo producto de pollo asado?

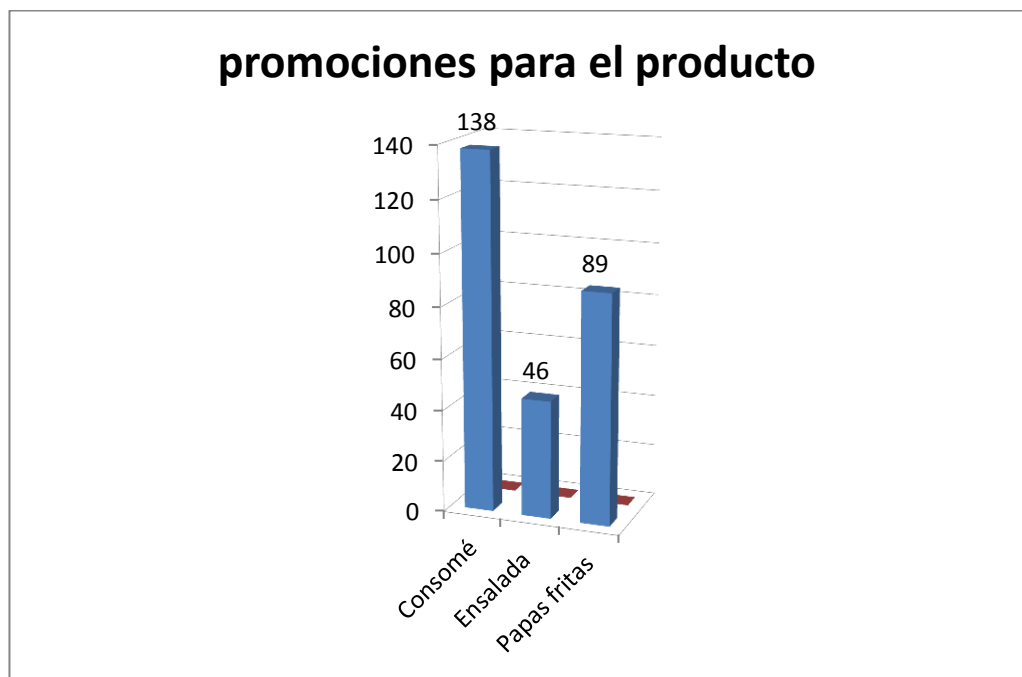
CUADRO N° 12

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Consomé	138	78%
Ensalada	81	46%
Papas fritas	156	89%

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO N° 11



**INTERPRETACION:** Haciendo un análisis de esta interrogante podemos conocer que la mayoría de la población le gustaría que las promociones que brinde esta empresa es el ofrecimiento de papas fritas adicionales a las de cada pedido, y el resto de encuestados le gustaría que le ofrezcan consomé y ensalada.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN ASADERO DE POLLOS EN EL CANTÓN OLMEDO PROVINCIA DE LOJA”**

##### **PRODUCTO PRINCIPAL**

En la Cantón Olmedo se ha visto la necesidad de la apertura de un restaurante de comida (pollo asado) que brinde servicios adicionales a los ya existentes, es por eso que se ha descubierto una oportunidad de negocio

La empresa dedicada al asadero de pollos en este cantón consiste en brindar el producto (pollo asado con arroz, papas fritas y ensalada) durante todos los días del año brindando la mejor atención cumpliendo con todos los requisitos básicos para una buena atención.

Con este producto se ha previsto el mejorar el sector alimenticio de esta cabecera cantonal brindando un servicio eficiente y eficaz para la comunidad olmedense.

Así mismo nuestro propósito es brindar a la comunidad un servicio de calidad, cómodo, rápido, limpio, y garantizar la mejor sazón en la comida.

##### **Características del Producto:**

- El pollo será fresco y del día.
- Cada persona tendrá la posibilidad de elegir la cantidad de su pedido (medio, cuarto, octavo de pollo, etc.) con su respectiva bebida.
- El cliente será atendido con rapidez, amabilidad y respeto.

##### **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Los productos sustitutos lo representan las carnes de res o chancho que ofrecen los diferentes restaurantes ubicados en este sector.

La carne de pollo posee varios beneficios nutritivos con relación a sus productos sustitutos. Esto se da precisamente porque, comparada con la carne de ganado



vacuno y porcino, posee menores contenidos de colesterol, calorías y grasa, a la vez que provee de un mayor contenido proteico. La carne de pollo y los huevos son la mejor opción alimenticia que posee el consumidor.

## DEMANDANTES

Este producto está dedicado a toda la población urbana del cantón Olmedo mayor a los quince años, los mismos que ya están en condiciones de hacer uso pleno de este producto así mismo que tendrán la posibilidad de variar la gastronomía del cantón.

Cabe mencionar que el número de demandantes para este proyecto es de 448 personas las mismas que representan a la población mayor a los quince años de edad de este cantón.

## ANALISIS DE LA DEMANDA

### CONSUMO PROMEDIO PERCAPITA.

El 0,91 resulta de la multiplicación de asistencias (1,82) que cada persona acude al restaurante por (0,5) el consumo de pollos por semana. ( $1,82 * 0,5 = 0,91$ ); a este resultado se lo multiplica por las 52 semanas del año y tenemos la demanda promedio per cápita la misma que es de 47,32 pollos asados por año.

### CUADRO N° 13

#### CONSUMO PROMEDIO PERCAPITA

A Ñ O S	PROMEDIO DE ASISTENCIAS AL RESTAURANTE / CADA SEMANA	CONSUMO DE POLLO POR PERSONA/SEMANA	CONSUMO DE POLLO SEMANAL/PERSONA	SEMANAS /AÑO	CONSUMO PERCAPITA
0	1,82	0,5	0,91	52	47,32
1	1,82	0,5	0,91	52	47,32
2	1,82	0,5	0,91	52	47,32
3	1,82	0,5	0,91	52	47,32
4	1,82	0,5	0,91	52	47,32
5	1,82	0,5	0,91	52	47,32

Fuente: Cuadro 9 y 10

Elaboración: El autor.

Por tanto el consumo per cápita será constante en los cinco años de vida útil de este proyecto.

### DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial la representa la totalidad de la población mayor a los 15 años de edad de la cabecera cantonal de Olmedo, la cual es de 468 personas para el presente año, información obtenida en la página del INEC según el censo realizado en el año 2010.

### CUADRO N° 14 DEMANDA POTENCIAL

PERIODO	AÑO	POBLACION	DEMANDANTES POTENCIALES (90%)	CONSUMO PERCAPITA	DEMANDA POTENCIAL
0	2012	468	421	47,32	19921,72
1	2013	480	432		20442,24
2	2014	493	444		21010,08
3	2015	506	455		21530,6
4	2016	519	467		22098,44
5	2017	533	480		22713,6

**FUENTE:** Cuadro 2 y 13

**ELABORACIÓN:** El Autor

### DEMANDA REAL.

La demanda real de este proyecto está conformada por la población olmedense mayor a los quince años de edad que dentro de su dieta alimenticia consumen pollo asado, la misma que resulta de multiplicar la demanda potencial por el 97% (preg. 5)

### CUADRO N° 15 DEMANDANTES REALES

PERIODO	AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDANTES REALES 97%
0	2012	19921,72	19324,07
1	2013	20442,24	19828,97
2	2014	21010,08	20379,78
3	2015	21530,6	20884,68
4	2016	22098,44	21435,49
5	2017	22713,6	22032,19

**FUENTE:** Cuadro 6 y 14

**ELABORACION:** El Autor.

### DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva de este proyecto está conformada por la población olmedense mayor a los quince años de edad que está dispuesta a consumir el producto (pollo asado) la misma que está representada por un 98% de personas, mientras que el resto no consumen pollo en ninguna denominación ya sea por motivos de salud o por su sabor.

### CUADRO Nº 16

#### DEMANDANTES EFECTIVOS

PERIODO	AÑO	DEMANDA REAL	DEMANDANTES EFECTIVOS 98%
0	2012	19324,07	18937,59
1	2013	19828,97	19432,39
2	2014	20379,78	19972,18
3	2015	20884,68	20466,99
4	2016	21435,49	21006,78
5	2017	22032,19	21591,55

**FUENTE:** Cuadro 7 y 15

**ELABORACIÓN:** El Autor

#### ANÁLISIS DE LA OFERTA

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado y a un precio determinado, para realizar el análisis es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta.

En vista de que en la cabecera cantonal de Olmedo no existe ninguna empresa que preste los servicios de pollo asado a la población se puede deducir que la oferta para este proyecto es **cero (0)**.

#### BALANCE OFERTA-DEMANDA

Para el proyecto de factibilidad de la implementación de un asadero de pollos en Olmedo se realizó la comparación de Oferta-Demanda obteniendo los siguientes resultados.

**CUADRO N° 17**  
**BALANCE OFERTA-DEMANDA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2012	18937,59	0	18937,59
2013	19432,39	0	19432,39
2014	19972,18	0	19972,18
2015	20466,99	0	20466,99
2016	21006,78	0	21006,78
2017	21591,55	0	21591,55

**FUENTE:** Cuadro 6 y 16

**ELABORACIÓN:** El Autor

Estos resultados corresponden a la demanda insatisfecha, la misma que corresponde al 100% de la demanda efectiva, lo que para este proyecto significa que si será aceptado en el mercado por los demandantes.

**PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

Realizando un análisis del plan de comercialización se dice que es de vital importancia considerar en el proyecto las variables del marketing como es el precio, plaza y promociones del servicio (publicidad, promociones, propaganda)

**Logotipo.**

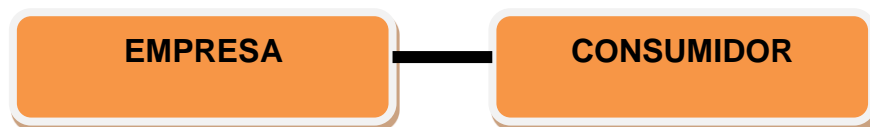


### **Característica del Servicio**

- El servicio que se brindara es de calidad.
- Se brindara un producto de acuerdo a las expectativas del cliente
- El pollo asado vendrá acompañado de arroz, papas fritas ensalada, y la bebida queda a elección del cliente
- Este producto va dirigido a toda la población del cantón Olmedo así como también a los visitantes que en este se congreguen.
- El personal que se encargara de la atención al cliente contará con la debida capacitación para brindarle el mejor servicio al consumidor.
- El producto (pollo) será fresco y del día

### **Canales de distribución.**

Los canales de distribución para la venta del producto (pollo) serán directo para que el este llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas hacia el consumidor.



EL objetivo básico de este canal es brindar un servicio personalizado pues el servicio requiere de la participación activa del oferente y del cliente.

El mercado para el proyecto está dirigido a toda la población olmedense mayor a los cinco años de edad.

### **CAMPAÑA PUBLICITARIA**

#### **Publicidad:**

La publicidad se realizara a través de la radio de la localidad (Olmedo Estéreo) en espacios de un minuto por cada spots, durante todas las programaciones de la radio.

También se dará a conocer la empresa mediante la entrega casa a casa de hojas volantes las mismas que harán conocer de la existencia de la empresa.

## **FILOSOFÍA EMPRESARIAL**

Brindamos un servicio de primera, basado en un grado de profesionalismo excepcional y traducimos todo esto en la entrega eficiente de nuestro servicio mediante personas preparadas, para hacer del asadero “**RICO POLLO**” el mejor asadero de la Región.

La misión, visión y valores del asadero “**RICO POLLO**” se han realizado en base a las expectativas que el consumidor le gustaría que le ofrecieran.

## **MISIÓN**

Generar servicios alimenticios bajo lineamientos de calidad, diferenciándose por su versatilidad en el servicio al cliente, a través del funcionamiento de un negocio honesto y transparente que contribuya al desarrollo del Cantón, contando con un ambiente favorable para nuestros empleados, manteniendo relaciones a largo plazo con nuestros proveedores y un apoyo franco y decidido a la comunidad.

## **VISIÓN**

Ser una empresa reconocida en el mercado cantonal de servicios alimenticios, brindando a nuestros clientes productos y servicios confiables que satisfagan plenamente sus necesidades, todo esto a través recetas alimenticias de la más alta calidad, con personal calificado y comprometido con la empresa, generando una relación armoniosa entre todos los componentes internos y externos de la empresa.

## **VALORES CORPORATIVOS**

### **CALIDAD**

Proporcionar a los clientes productos de calidad y mantener con los proveedores relaciones de negocio, justas y equitativas a largo plazo, exigiéndole a cambio estándares de calidad en los productos primarios y suministros que nos entregan.

### ***ÉTICA PROFESIONAL***

Ofrecer un producto caracterizado por un precio justo, oportuno, saludable, confiable saludable

### ***TALENTO HUMANO***

Reconocer al recurso humano como el principal recurso de la empresa, con esto se busca desarrollar al máximo sus capacidades, proporcionándole retos y acrecentando sus niveles de productividad, creatividad y motivación; dotándole de un ambiente de trabajo participativo y de un trato justo y respetuoso.

### ***RESPONSABILIDAD SOCIAL***

Contribuir al desarrollo del Cantón a través de la generación de empleo, pago de tributos, conservación del medio ambiente, apoyo y desarrollo de la comunidad, todo esto a través de una actitud empresarial seria, ética y honesta.

### ***COMPETITIVIDAD***

La empresa busca crear ventajas competitivas a través de la calidad y un mejoramiento continuo de sus productos existentes con el objeto de lograr un crecimiento de su imagen dentro del mercado.

### ***ESTUDIO TÉCNICO***

El estudio técnico tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos para el proceso de producción, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

Este estudio permite diseñar técnicamente la utilización óptima de los recursos necesarios para la elaboración del proceso del servicio y brindar de esa forma un servicio de calidad.

## TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.

### Tamaño de la empresa

El asadero “**RICO POLLO**” contara con un local amplio, cómodo, seguro, garantizando al cliente una alimentación de calidad, preocupado siempre por la higiene tanto del local como de la comida; el mismo que ofrecerá pollo asado de martes a sábado en horario de 10 de la mañana a 8 de la noche.

### Capacidad Instalada:

El horno tiene una capacidad para hornear 16 pollos en cada proceso que dura 90 min; se toma 30 minutos entre limpieza de componentes y colocación de los pollos para iniciar el proceso; por tanto el proceso total demora 2 horas;

Si se hornean 16 pollos en 2 horas (1 proceso) trabajando las 24 horas se tiene opción a 12 procesos con lo cual la producción diaria será de 192 pollos por día.

La capacidad instalada es el volumen total de producción de la maquinaria que se va a utilizar, utilizando el 100% de producción, trabajando los 355 días al año, y los 10 días restantes serán tomados para mantenimiento de la máquina ( $355+10=365$ ); siendo también la capacidad máximo que puede brindar la empresa en cuanto a producción, dependiendo de la demanda insatisfecha para poder ofrecer sus productos, la cual está en función de la demanda que la empresa espera cubrir durante los cinco años de vida útil estipulada del proyecto.

La empresa trabajando los 355 días, tiene una capacidad de producción de 68160 pollos al año ( $192 \times 355$ )

<b>CAPACIDAD INSTALADA (POLLOS ENTEROS)</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Horas de trabajo</b>	<b>Producción Diaria</b>	<b>Producción Anual</b>
Horno	24	192	68160



### Capacidad Utilizada:

La empresa al considerar las condiciones demográficas del cantón Olmedo y las condiciones socioeconómicas estima trabajar 2 procesos diarios con lo cual su producción será de 32 pollos x día; es decir la empresa utilizará el 11,87% de la capacidad de producción del horno. Por las características poblacionales y los hábitos de consumo la empresa trabajará de miércoles a domingo; 260 días al año con ello se tiene una producción real de 8320 pollos al año.

Descripción	Producción diaria	Días laborables	Capacidad utilizada	% de capacidad instalada
Horno	32	260	8320	11,87%

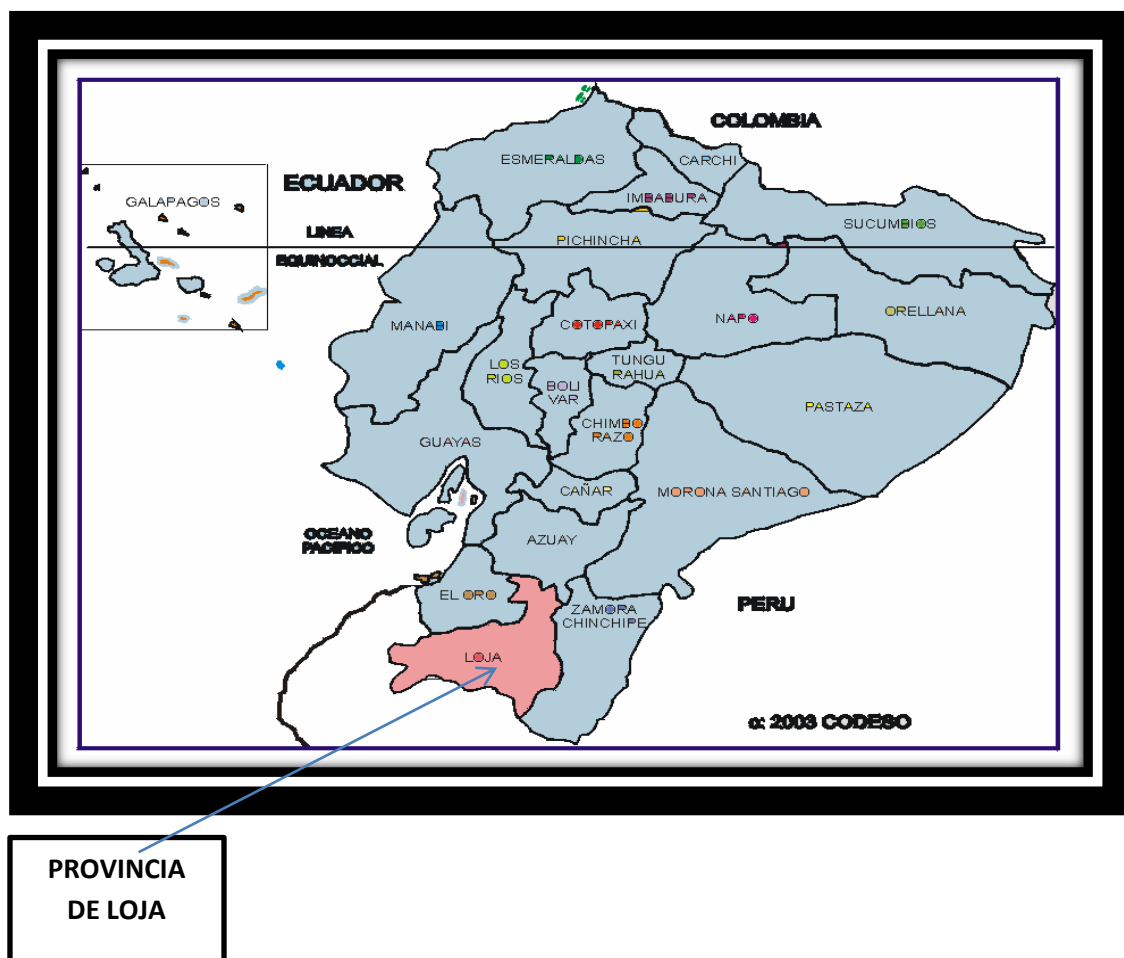
UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN RELACION A LA CAPACIDAD UTILIZADA					
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	% DE UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA	DEMANDA EFECTIVA	PARTICIPACION EN EL MERCADO
1	68160	8320	12,21	18938	43,93
2		8754	12,84	19432	45,05
3		9211	13,51	19972	46,12
4		9692	14,22	20467	47,35
5		10198	14,96	21007	48,55

## LOCALIZACION

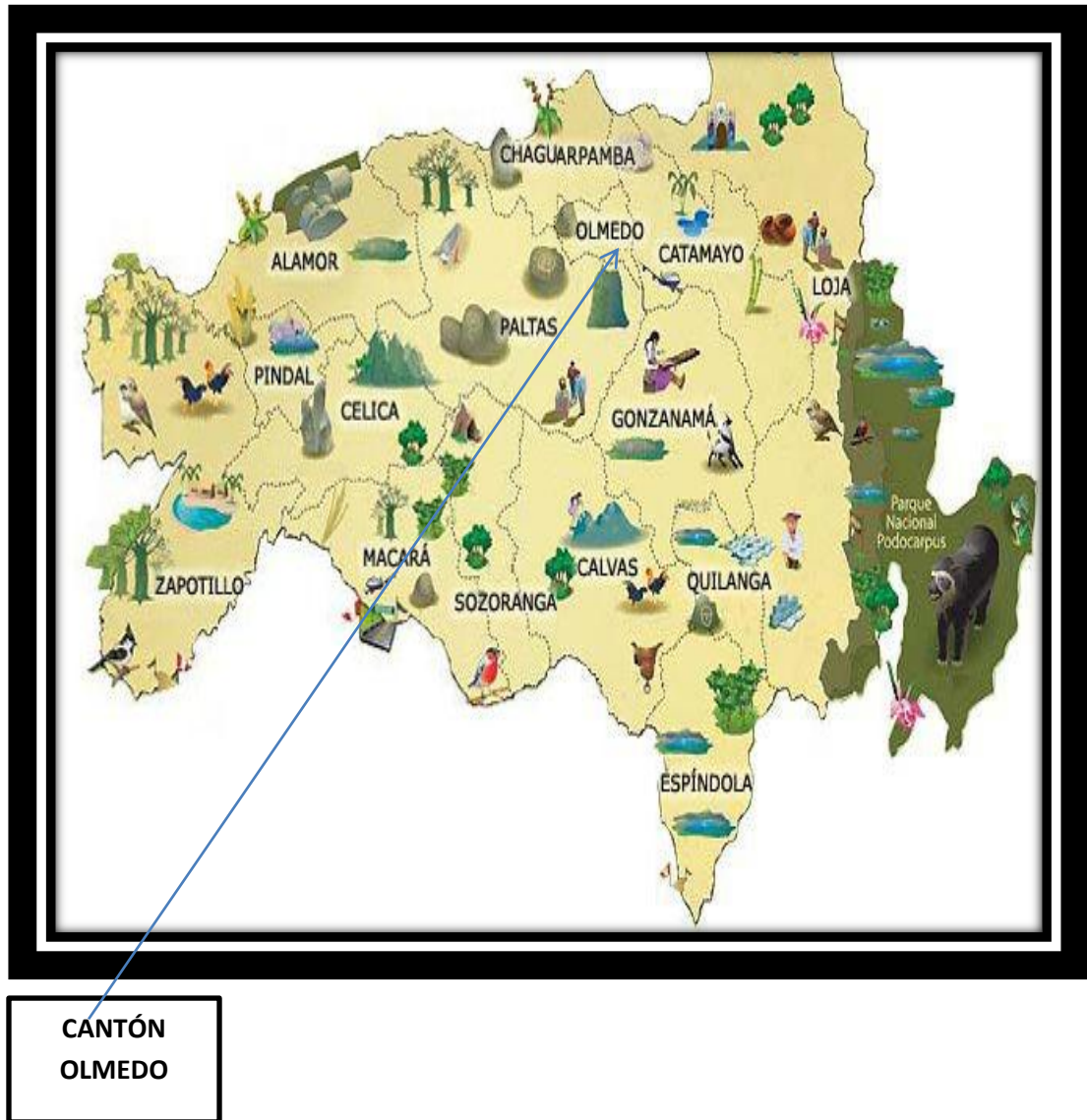
### Micro localización:

El asadero “POLLO RICO” estará ubicada en Sudamérica, en el Ecuador, en la zona siete, en la provincia de Loja, en el cantón Olmedo

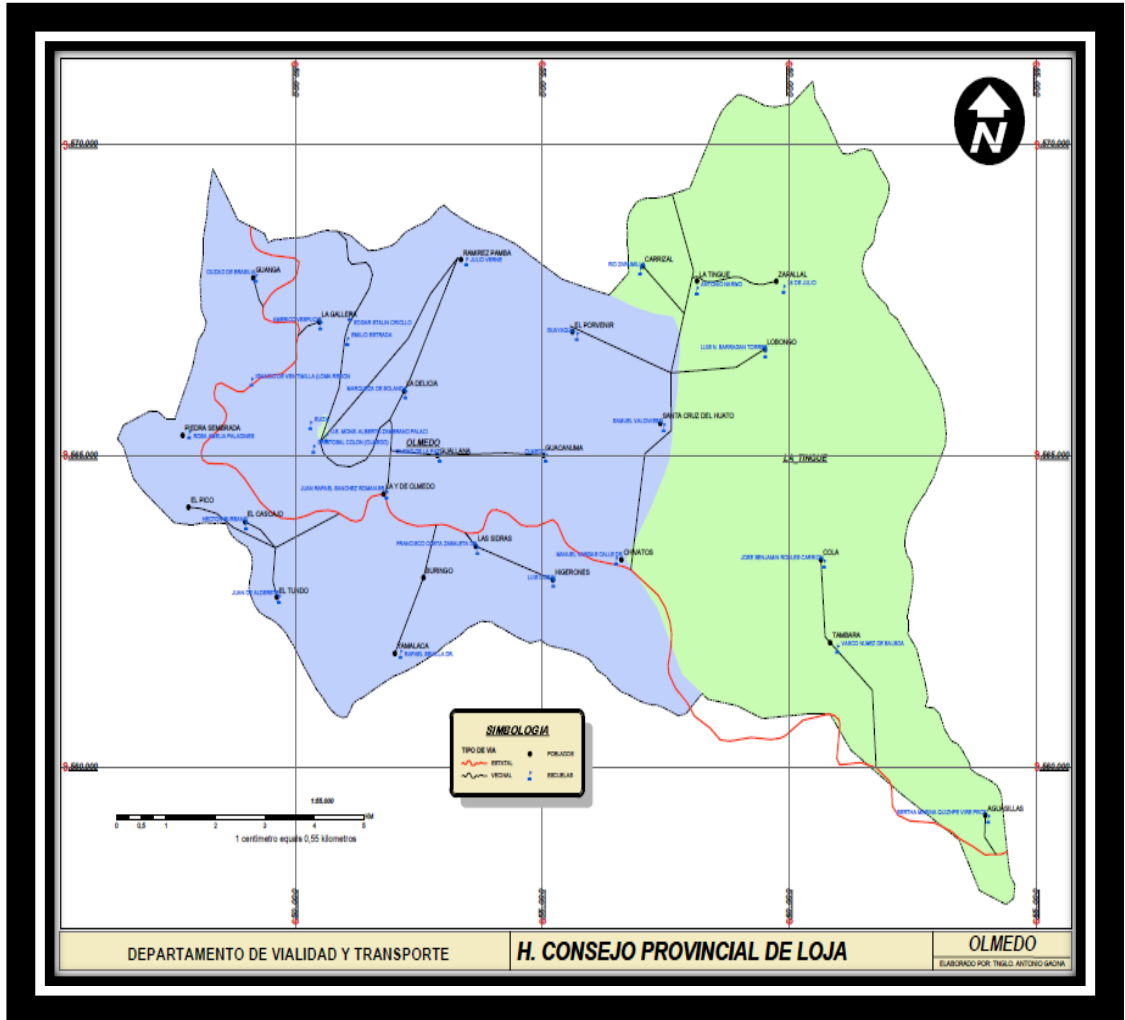
Mapa político del Ecuador



## MAPA POLÍTICO DE LA PROVINCIA DE LOJA



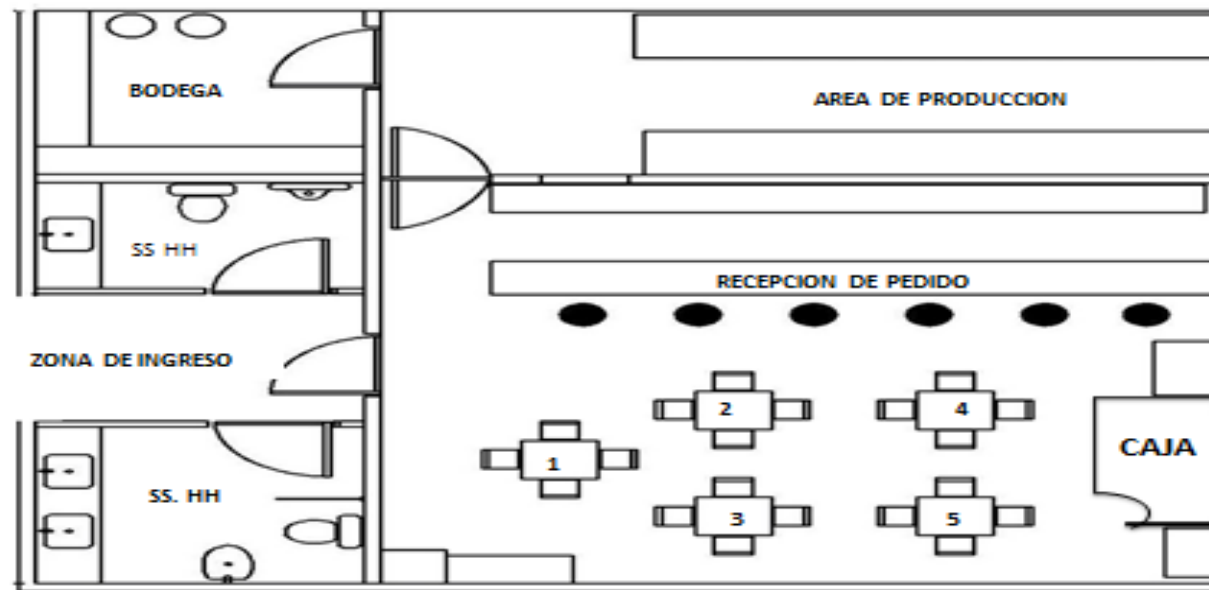
# MAPA POLÍTICO DEL CANTÓN OLMEDO



### MICROLOCALIZACION:

El asadero de pollos “POLLO RICO” estará ubicado en la provincia de Loja, cantón Olmedo, parroquia Olmedo en la esquina de la Av. Occidental y escalinatas hacia el Parque central al lado de la glorieta

### DISEÑO DE LA EMPRESA



## **INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

La ingeniería del proyecto nos permite acoplar los recursos físicos para relacionarlos con la parte técnica, es decir tiene que ver con el equipamiento del proyecto. El objetivo de este estudio es ofrecer a la ciudadanía una gastronomía diferente a la comida existente en esta cabecera cantonal

### **Componente Tecnológico:**

#### **HORNO PARA POLLO**



Para poder brindar un producto de calidad a los clientes la empresa contará con maquinaria de calidad, es decir el horno será de seis varillas con una capacidad de asado de 16 pollos cada 120 min.

### **Descripción del Servicio:**

Este producto pretende satisfacer las necesidades alimenticias de toda la población olmedense mediante el ofrecimiento de pollo asado acompañado de arroz, papas fritas y ensalada y la bebida que elija el cliente, todo esto con bebidas a disposición del mismo. La empresa se compromete a ofrecer un producto agradable, rápido, con excelente atención y con las mejores normas de higiene exigidas para este producto.

**Proceso para la producción de pollo asado:**

1. **Selección del pollo.** Luego de recibir el pollo se procede a seleccionar los mejores.



2. **Lavado del pollo.** Lavar con abundante agua para limpiar impurezas en el mismo.



3. **Rayado y aliñado del pollo.** Con un cuchillo bien fino se raya el pollo de arriba hacia abajo solo la parte de la pechuga para que exista una mayor concentración del aliño.



4. **Encender el horno.** El encendido es con carbón de madera, previamente adquirid

5. **Colocar el pollo en las varillas.** Luego de aliñado el pollo se lo coloca en las varillas previa mente lavada.



6. **Llevado al horno rotatorio.** Luego de poner el pollo en las varillas se lo lleva al horno.



7. **Hornada del pollo.** Este paso puede tardar entre 60 y 90 minutos





8. Llevado del pollo desde el horno hacia la vitrina térmica para su conservación.

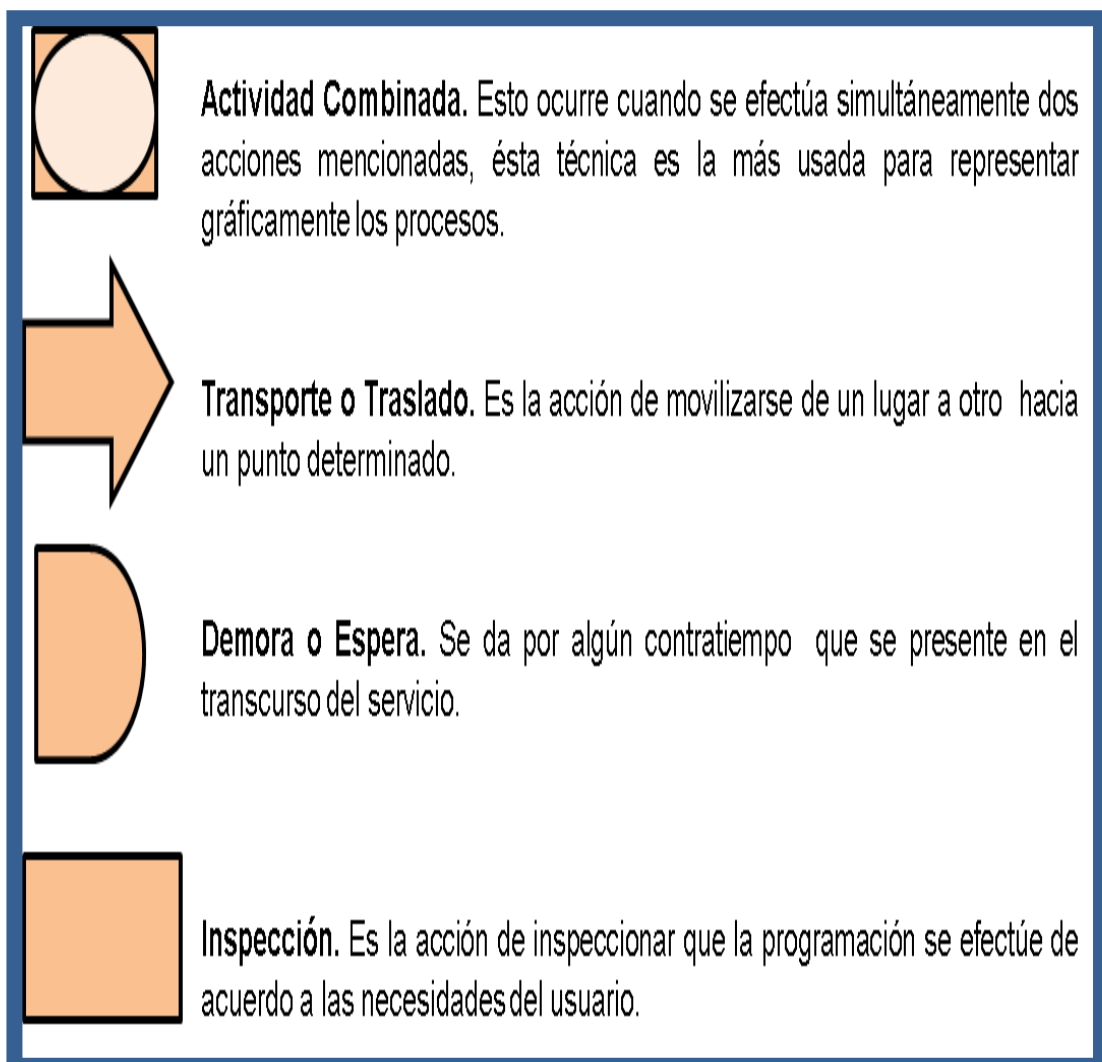


9. **Ofrecimiento al cliente.** Luego de que el pollo esta asado se procede a ofrecer al cliente de acuerdo a la cantidad que este decida.

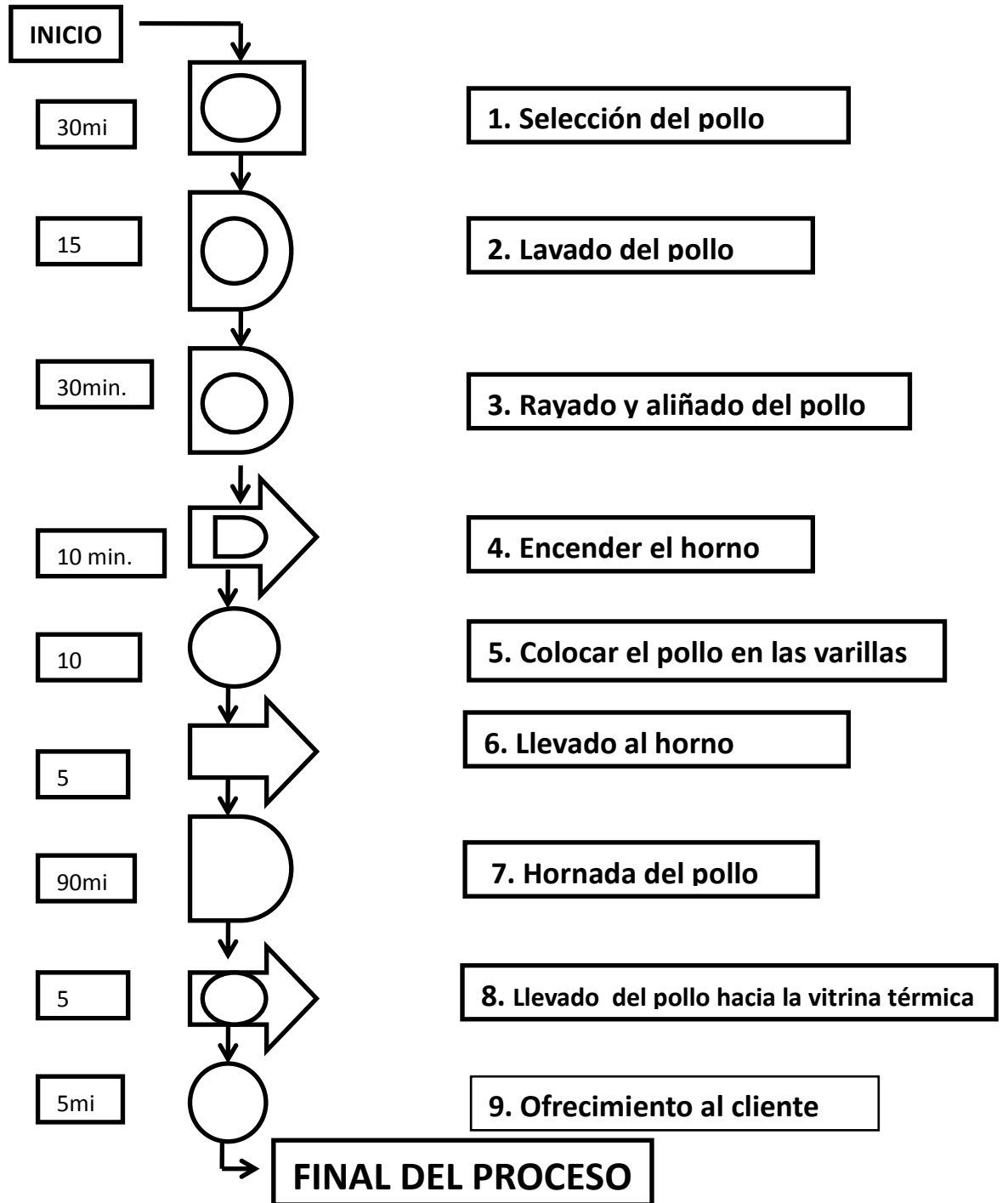


## Diagrama de flujo de producción

Permiten determinar las actividades que se realizan durante el proceso de servicio y el tiempo necesario para realizarlos, para lo cual se utiliza la siguiente simbología:



**DIAGRAMA DE FLUJO DE PRODUCCION DE POLLO ASADO**



## **DISEÑO ORGANIZACIONAL.**

El presente estudio indica cómo estará conformada la empresa de una manera legal y empresarial.

La empresa dedicada al asadero de pollos será unipersonal, la misma que con apoyo de capital externo iniciará sus actividades comerciales con la finalidad de obtener una rentabilidad económica. La presente empresa estará constituida como una Empresa unipersonal de cuya razón social será **asadero “RICO POLLO” E. U.** Ubicada en la Provincia de Loja, Cantón Olmedo en la calle Isidro Ayora y Av. Occidental de paso, destinada a la Producción de pollo asado con la finalidad de satisfacer las necesidades y exigencias alimenticias de la comunidad olmedense y así obtener un beneficio económico por este servicio. El capital de la empresa estará financiado en su mayoría con capital externo. La empresa tiene una vida útil de cinco años dentro de los cuales se cumplirá con todos los requerimientos legales y se tratará de satisfacer las necesidades de los usuarios brindando hacia ellos un servicio eficiente y eficaz.

La empresa contara con personal administrativo que posea los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para lograr los objetivos planteados y alcanzar la meta propuesta; además contara con los equipos y materiales de calidad, mismos que servirán para brindar el mejor servicio a sus consumidores

### **Estructura Empresarial.**

La empresa para cumplir con eficiencia sus actividades requiere de una estructura vertical, en donde todas sus obligaciones y decisiones recaen sobre la gerencia. La empresa cuenta con un área administrativa (gerente y secretaria-contadora) y el área operativa (meseros, cocinero, ayudante de cocina)

### **Determinación de los Niveles Jerárquicos.**

Son el conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posean e independiente de la función que realicen.

**NIVEL EJECUTIVO:** Lo constituye el gerente - administrador que se encargará de tomar decisiones sobre políticas generales de la empresa, además cumplirá

con el rol de jefe de financiero, producción y mercadotecnia, en este nivel se planifica, organiza, dirige y controla la vida administrativa de la empresa.

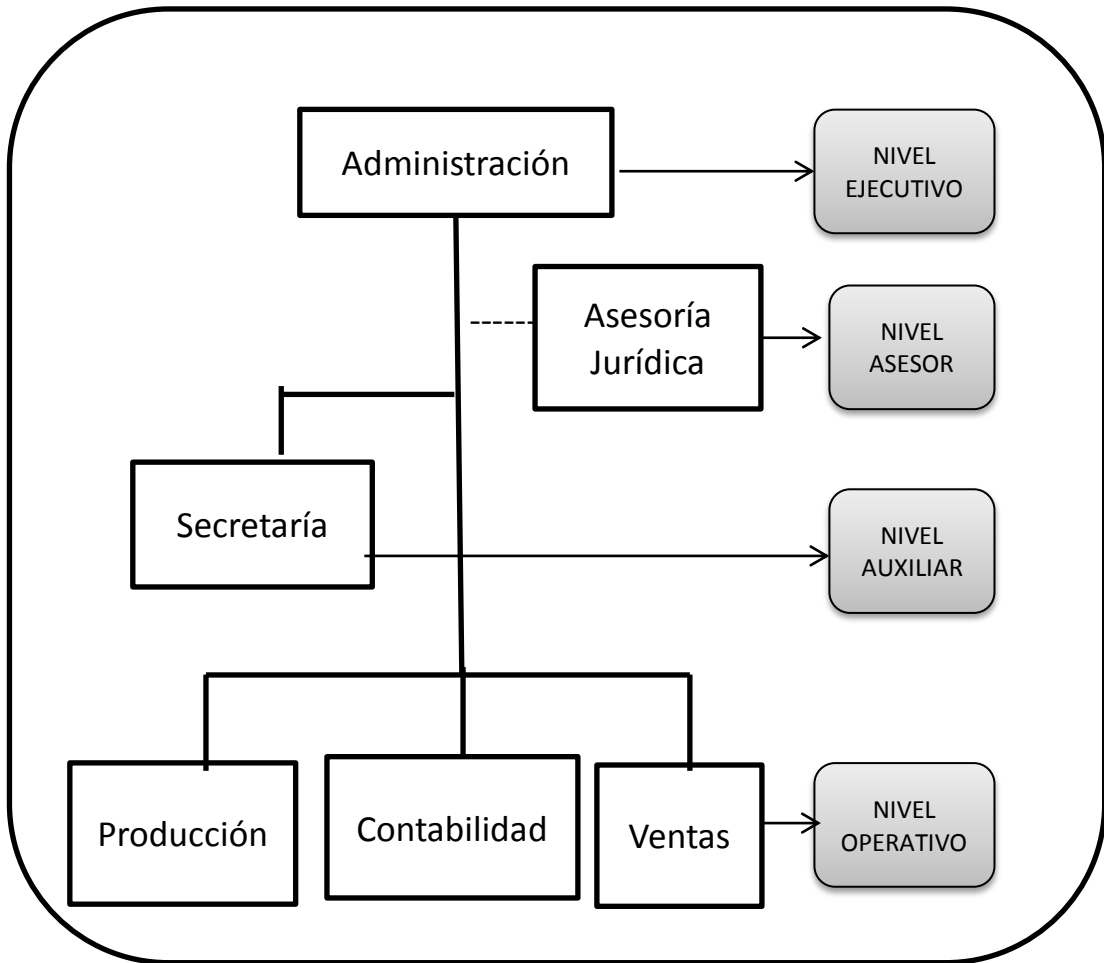
**NIVEL DE APOYO:** tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa, en este nivel se encuentra la secretaria- contadora.

**NIVEL ASESOR:** Lo conforma el asesor jurídico cuya función es aconsejar e informar lo que se refiere a materia legal, cabe señalar que este nivel no tiene fuerza de mando.

**NIVEL OPERATIVO:** En este nivel se encuentran los, cocinero, ayudante de cocina y meseros quienes están encargados de la preparación del pollo y el ofrecimiento al cliente

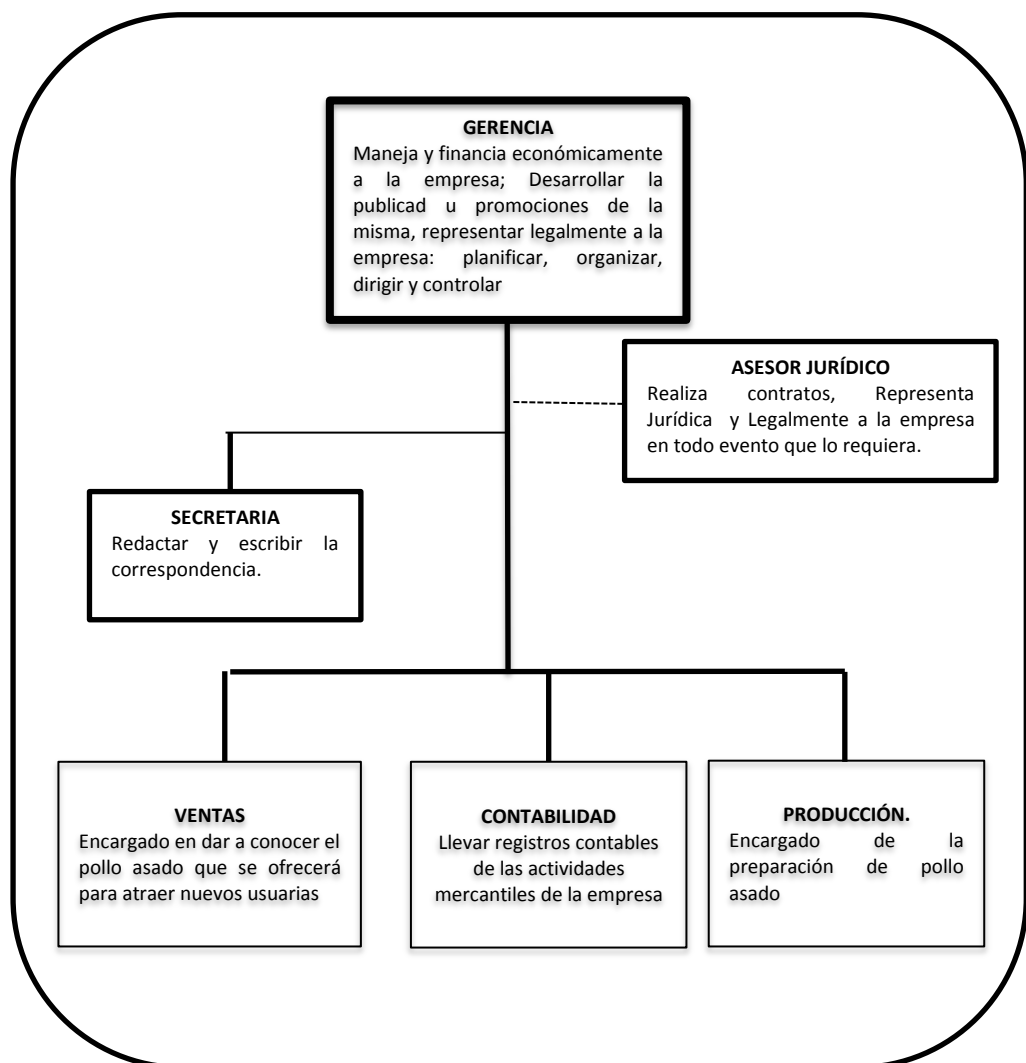
**Organigramas:**

**Organigrama Estructural.** En este organigrama se indica el esquema de cómo va a operar la nueva empresa.



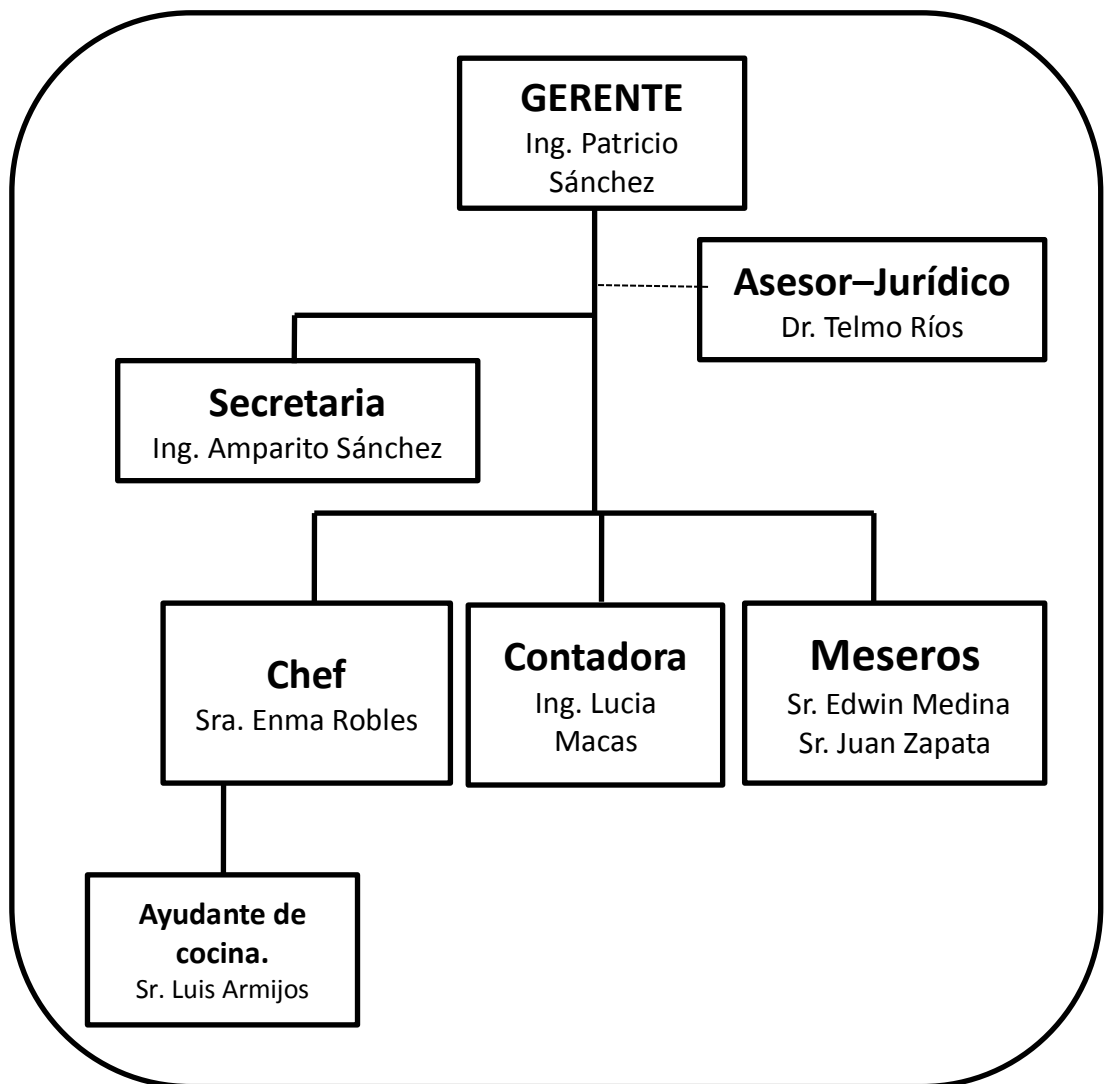
## Organigrama Funcional.

Aquí se estructuran y establece todas y cada una de las funciones que tienen que cumplir las personas asignadas a los diferentes departamentos o unidades que se encuentran en los distintos niveles del organigrama estructural de la empresa, pues es la representación gráfica de las funciones básicas de la misma.



### Organigrama Posicional.

Detalla el cargo y el sueldo que va a percibir cada unidad administrativa de acuerdo al nivel administrativo que se encuentre.





## MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA

### ASADERO "RICO POLLO"

#### **Título del Puesto: Gerente.**

*Nivel Jerárquico:* Ejecutivo

*Subalternos:* Todo el personal de la empresa

*Naturaleza del Trabajo:* Operativizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial.

*Funciones Principales:*

- ✓ Planificar las actividades.
- ✓ Organizar los recursos.
- ✓ Dirigir al talento humano

*Funciones Secundarias:*

- Asistir a reuniones en representación de la empresa.
- Participar en convenciones.
- Seleccionar el talento humano para la empresa
- Mantener excelentes relaciones con los consumidores.
- Capacitar a todo el personal de la empresa

*Responsabilidad:* La supervivencia y crecimiento de la empresa.

*Requisitos*

*Título:* Ingeniero en Administración de Empresas.

#### **Título del Puesto: Asesor Jurídico**

*Nivel Jerárquico:* Asesor

*Superior Inmediato:* Gerente - Administrador

*Naturaleza del Trabajo:* Orientar las decisiones de carácter laboral y asuntos legales de la empresa. Su ámbito de acción es asesorar más no decidir. Tiene carácter temporal.

*Funciones Principales:*

- ✓ Asesorar al Gerente de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.
- ✓ Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- ✓ Redactar convenios, contratos, poderes y otros documentos de tipo legal.

*Requisitos*

*Título:* Abogado o Doctor en Jurisprudencia.

*Experiencia:* 1 año.

**Título del Puesto: Secretaria – Contadora**

*Nivel Jerárquico:* Apoyo

*Superior Inmediato:* Gerente - Administrador

*Subalternos:* Ninguno

*Naturaleza del Trabajo:* Manejar y tramitar de manera oportuna y

Responsable los documentos e información confidenciales de la empresa y

Además llevar los registros contables de la misma.

*Funciones Principales:*

- ✓ Mantener buenas relaciones interpersonales tanto internas como externas.
- ✓ Llevar las actas de las reuniones de la Junta.
- ✓ Enviar y recibir correspondencia de la empresa.
- ✓ Mantener la información administrativa al día.
- ✓ Atender las llamadas telefónicas.
- ✓ revisión de los movimientos contables.
- ✓ elaboración de estados financieros periódicos.
- ✓ elaboración de informes contables.
- ✓ supervisar y controlar todas las operaciones contables.

***Funciones Secundarias:***

- Realizar oficios.
- Realizar balances de la empresa.
- ✓ Supervisa el registro diario de operaciones en libros
- ✓ Verifica diariamente los documentos contables.
- ✓ Supervisa el ingreso por ventas diariamente.
- ✓ Verificación del cálculo de impuestos.
- ✓ Distribución de gastos por centro de costos.

***Responsabilidad:*** Responsable del equipo de oficina y computación a su cargo.

***Requisitos***

***Título:*** Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

***Experiencia:*** mínimo 2 años

**Título del Puesto: CHEF**

*Nivel Jerárquico:* Operativo

*Superior Inmediato:* Gerente - Administrador

*Subalternos:* auxiliar de cocina

*Naturaleza del Trabajo:*

*Funciones Principales:*

- ✓ Se ocupa de la condimentación diaria del pollo y sus agregados
- ✓ Tendrán a su cargo la despensa diaria, cuidando de los artículos suministrados por la despensa-almacén, que irán extrayendo a medida que los necesiten para la preparación del pollo
- ✓ Estarán atentos al número de raciones ordinarias, especiales y extraordinarias que diariamente les comunicará la Administración

*Funciones Secundarias:*

- Delegar las actividades del auxiliar de cocina

*Responsabilidad:* Encargada del cuidado de todos los materiales de cocina

*Requisitos*

*Título:* NINGUNO

*Experiencia:* 3 años

**Título del Puesto: Auxiliar de cocina**

*Nivel Jerárquico:* Operativo

*Superior Inmediato:* Gerente – Administrador

*Naturaleza del Trabajo:*

*Funciones Principales:*

- ✓ Disponer adecuadamente las herramientas, utensilios y materiales de trabajo; organizar neveras y armarios; lavar, pelar, tornear y cortar legumbres, hortalizas.
- ✓ . Preparar ensaladas, salsas
- ✓ colaborar con el cocinero en el servicio
- ✓ Limpiar y ordenar su puesto de trabajo y colaborar en el arreglo general de la cocina

*Funciones Secundarias:*

- Mantener ordenado su la cocina

*Responsabilidad:* Encargado del cuidado de todos los materiales de cocina

**Título del Puesto: Mesero.**

*Nivel Jerárquico:* Operativo

*Superior Inmediato:* Gerente - Administrador

*Subalternos:* Ninguno

*Naturaleza del Trabajo:*

*Funciones Principales:*

- ✓ Sugerir al cliente aperitivos, cócteles y bebidas después de la cena
- ✓ Presentarse al cliente con amabilidad y cortesía
- ✓ Ser responsable del correcto montaje de las mesas
- ✓ Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio con todo lo necesario: Sal, azúcar, salsas, cubiertos, etc.

*Funciones Secundarias:*

- Presentarse al trabajo debidamente aseado, tanto del cuerpo como del uniforme
- Conoce el uso correcto de la terminología usada en un asadero

*Responsabilidad:* Encargada del cuidado de todos los materiales que estén dentro del restaurante.

*Requisitos: Documentos personales*

*Experiencia:* 1 año

## ESTUDIO FINANCIERO

### INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

#### INVERSIONES

##### ACTIVO FIJO

Constituido por los bienes que son imprescindibles para la operación, sin ello no es posible generar el valor agregado en la actividad que se realice, están relacionados directamente con toda la infraestructura y equipamiento para el funcionamiento empresarial.

A continuación se detalla las cuentas que pertenecen al activo fijo.

##### MAQUINARIA Y EQUIPO

Se detalla la maquinaria que servirá para la cocina y área de preparación:

**CUADRO Nº 18**  
**MAQUINARIA Y EQUIPO**

<b>CANT</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1	Horno circular para pollo	Unidad	1800	1800
1	Cocina industrial (4 quemadores)	Unidad	285	285
1	Freidora de papa	Unidad	265	265
1	Refrigerador industrial.	Unidad	780	780
1	licuadora Oster industrial	Unidad	100	100
1	Vitrina térmica	Unidad	360	360
<b>TOTAL</b>				<b>3.590,00</b>

**FUENTE:** Almacenes de la Ciudad de Loja.

**ELABORACIÓN:** El Autor

## UTENSILIOS DE COCINA

Se detalla aquí los materiales que serán utilizados dentro de cocina:

**CUADRO Nº 19**  
**UTENSILIOS DE COCINA**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
2	olla industrial	unidad	140	280
1	Cucharon metálico	unidad	5	5
1	cucharon # 10	unidad	5	5
3	Bandejas	unidad	7	21
1	tina plástica grande	unidad	12	12
2	tina plástica mediana	unidad	7	14
2	cuchillo # 6	unidad	2	4
2	cuchillo # 2	unidad	2,4	4,8
4	Cilindros de Gas	Unidad	57	228
<b>TOTAL</b>				<b>573,8</b>

**FUENTE:** Comercial Jiménez

**ELABORACIÓN:** El Autor

## VAJILLA Y MENAJE

Se detalla el material que se utilizará para la entrega del pollo asado en la mesa del consumidor:

**CUADRO Nº 20**  
**VAJILLA Y MENAJE**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
4	Cubiertos	Docena	18	72
4	Plato base grande	Docena	20	80
4	plato sopero	Docena	10	40
4	Plato base pequeño	Docena	10	40
4	vaso de vidrio	Docena	9	36
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>268</b>

**FUENTE:** Comercial Jiménez.

**ELABORACIÓN:** El Autor

## HERRAMIENTAS

Para q pueda funcionar a más de la máquina y equipo, requiere la ayuda de ciertas herramientas sin las cuales no podrá completarse el proceso por la cual fue creada; aquí se especifica los artículos que serán utilizados en la cocina:

**CUADRO Nº 21**  
**HERRAMIENTAS**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1	picadora de papa	unidad	78	78
<b>TOTAL</b>				<b>78</b>

**FUENTE:** Ochoa Hnos.

**ELABORACIÓN:** El Autor

## EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Es una herramienta indispensable para realizar las actividades administrativas de la empresa, este equipo nos permitirá minimizar costos y tiempo para maximizar rendimientos; para el servicio de cómputo se utilizará lo siguiente:

**CUADRO Nº 22**  
**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
2	Equipo de computación	unidad	900	1800
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>1800</b>

**FUENTE:** Master Pc

**ELABORACIÓN:** El Autor

## MUEBLES Y ENSERES

Son aquellos que permiten que las labores administrativas y la atención al público sean efectivas

**CUADRO Nº 23**  
**MUEBLES Y ENSERES**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
4	Sillas plásticas	docena	120	480
12	mesas plásticas	unidad	30	360
<b>TOTAL</b>				<b>840</b>

**FUENTE:** Comercial Jiménez

**ELABORACIÓN:** El Autor

### RESUMEN DE ACTIVO FIJO

Se detalla aquellas cuentas que pertenecen al activo fijo las mismas que van con los respectivos valores:

**CUADRO N° 24**  
**RESUMEN ACTIVO FIJO**

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.590,00
UTENSILIOS DE COCINA	573,8
HERRAMIENTAS	78
VAJILLA Y MENAJE	268
EQUIPO DE COMPUTACION	1800
MUEBLES Y ENSERES	840
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>7.149,80</b>

**FUENTE:** Cuadros 18 a 23.

**ELABORACIÓN:** El Autor

### ACTIVOS DIFERIDOS

Son todos los activos intangibles, susceptibles de amortizar la conforman los gastos realizados en el estudio del proyecto, los gastos de organización, gastos legales, permisos, asistencia técnica, gastos preparativos de instalación etc.

**CUADRO N° 25**  
**ACTIVOS DIFERIDOS**

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Estudio preliminar	Unidad	500	500
1	Constitución de empresa	Unidad	800	800
1	Línea telefónica	Unidad	120	120
1	Permiso de func.	Unidad	230	230
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>1650</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** El Autor



## ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

### COSTO DE PRODUCCIÓN

El costo de producción ayuda a determinar el valor de elaboración de producto o servicio que interviene directamente en la transformación del producto o servicio ofrecido.

### MATERIA PRIMA DIRECTA

Se detalla los ingredientes que se utilizarán para preparar el pollo asado:

**CUADRO Nº 26**  
**MATERIA PRIMA DIRECTA**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>
96	Papa	quintal	20	1920	160
48	Arroz	quintal	45	2160	180
4320	Pollos	unidad	5	21600	1800
1200	Lechuga	unidad	0,5	600	50
1200	cebollas	libras	0,2	240	20
720	Zanahoria	libras	0,35	252	21
480	Vainita	libras	0,4	192	16
1200	tomate	libras	0,5	600	50
480	Arveja	libras	1	480	40
<b>TOTAL</b>				<b>28044</b>	<b>2337</b>

**FUENTE:** Centro Comercial Loja

**ELABORACIÓN:** El Autor

## MATERIALES INDIRECTOS

Son aquellos materiales que no intervienen directamente en el proceso productivo pero son parte fundamental del mismo, a continuación se detalla la parte complementaria para la preparación del pollo:

**CUADRO N° 27**  
**MATERIALES INDIRECTOS**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
480	Aliño	Funda	0,25	120	10
960	Azúcar	Libra	0,5	480	40
240	pimienta	Funda	1	240	20
720	Ajo	Libra	2,5	1800	150
240	Sal	Kilo	0,7	168	14
480	Cilantro	Porción	0,25	120	10
240	fundas de horchata	Unidad	1	240	20
480	carbón	Saca	10	4800	400
1	Adecuación del local	Unidad	1000	1000	83,33
17280	gaseosa	Unidad	0,5	8640	720
<b>TOTAL</b>				<b>17608</b>	<b>1467,33</b>

**FUENTE:** Centro Comercial De Loja

**ELABORACIÓN:** El Autor

## ELEMENTOS DE TRABAJO

Aquí se detalla los complementos necesarios para la preparación adecuada del pollo.

**CUADRO N° 28**  
**EQUIPO DE TRABAJO**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
4	Delantal	Unidad	1	4	48
2	botas de caucho	Par	6	1	12
12	Camisetas	Unidad	5	5	60
4	Zapatos de trabajo	Par	25	8,3	100
8	Guantes	Par	1	8	96
<b>TOTAL</b>				<b>26,3</b>	<b>152,3</b>

**FUENTE:** Almacenes de la Ciudad

**ELABORACIÓN:** El Autor

## MANO DE OBRA DIRECTA

Se detalla en el Rol de pagos el sueldo que se pagará a la cocinera, meseros y auxiliar de cocina.

### CUADRO Nº 29

#### MANO DE OBRA DIRECTA

RUBROS/CARGO	COCINERA	AUXILIAR DE COCINA	MESEROS
Salario	350,00	318,00	318,00
Décimo tercer sueldo 1/12	29,17	26,50	26,50
Décimo cuarto sueldo SBU/12	26,50	26,50	26,50
Vacaciones 1/24	14,58	13,25	13,25
Aporte patronal 11,15%	39,03	35,46	35,46
Aporte IECE 0,5%	1,75	1,59	1,59
Aporte SECAP 0,5%	1,16	1,59	1,59
Fondos de reserva 1/12			
<b>COSTO REAL DEL TRABAJO</b>	<b>462,18</b>	<b>422,89</b>	<b>422,89</b>
<b>LIQUIDO PAGAR</b>	<b>462,18</b>	<b>422,89</b>	<b>422,89</b>
Nº de Empleados	1	1	2
<b>Total Mensual</b>	<b>462,18</b>	<b>422,89</b>	<b>845,77</b>
		<b>1730,84</b>	
<b>Total Anual</b>	<b>5546,16</b>	<b>5074,64</b>	<b>10149,29</b>
		20770,09	

**FUENTE:** IESS y Ministerio de Relaciones Laborales

**ELABORACIÓN:** El Autor

(\*) Los fondos de reserva se cancelan a partir del segundo año y están inmersos en el cuadro perteneciente a "PRESUPUESTOS PROFORMADOS"

## RESUMEN DEL ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

Se describen las cuentas que pertenecen al activo corriente, ya que son fundamentales para la producción de pollo asado, durante el primer mes de iniciación del negocio. (total del costo/ 12 meses = costo mensual)

### CUADRO Nº 30 COSTO DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Materia Prima Directa	2.337
Materiales Indirectos	1467,33
Elementos de trabajo	26,33
Mano de obra Directa	1.730,84
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>5.561,51</b>

**FUENTE:** Cuadros 26 a 29

**ELABORACIÓN:** El Autor

### COSTOS DE OPERACIÓN

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son aquellos ocasionados en labores de tipo logístico (organización), se realiza basado en el trabajo intelectual, actividades de oficina y los rubros relacionados con los recursos utilizados.

#### ENERGÍA ELÉCTRICA

Para el funcionamiento del Equipo para la producción se necesita energía eléctrica con tarifa normal; aquí se detalla la cantidad exacta de luz que se consume para cumplir con las actividades:

### CUADRO Nº 31 ENERGÍA ELÉCTRICA

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
500	Energía Eléctrica	KW/h	0,14	70
<b>TOTAL MENSUAL:</b>				<b>70</b>
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>840</b>

**FUENTE:** EERSA. Loja.

**ELABORACIÓN:** El Autor

## ARRIENDO

Al ser un proyecto nuevo y no contar con la infraestructura física y el dinero para construir lo más loable es el de arrendar un local para seguir adelante con el proyecto, el mismo que tiene que estar bien ubicado tomando en cuenta los demandantes y a los proveedores.

### CUADRO N° 32

#### ARRIENDO

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Local Comercial.	Unidad	150	150
<b>TOTAL MENSUAL:</b>				<b>150</b>
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>1.800</b>

**FUENTE:** Sr. Bolívar Reyes

**ELABORACIÓN:** El Autor

## CONSUMO DE AGUA

Además que es un líquido vital para las personas se lo utilizará para realizar actividades de producción:

### CUADRO N° 33

#### CONSUMO DE AGUA

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
60	Consumo de Agua	m3	0,18	10,8
<b>TOTAL MENSUAL:</b>				<b>10,8</b>
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>129,6</b>

**FUENTE:** Ilustre Municipalidad de Olmedo

**ELABORACIÓN:** El Autor

## TELÉFONO

Es uno de los servicios básicos que requiere la empresa el cual será utilizado en el área administrativa de la empresa, debido a que será la encargada de contactar a los proveedores y clientes de la empresa; El teléfono será utilizado solo para llamadas en beneficio de la Empresa:

**CUADRO Nº 34**  
**TELÉFONO**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
150	Consumo de Teléfono	Minuto	0,12	18
<b>TOTAL MENSUAL:</b>				<b>18</b>
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>216</b>

**FUENTE:** Corporación Nacional de telecomunicaciones. CNT

**ELABORACIÓN:** El Autor

## SUMINISTROS

Lo constituyen los materiales complementarios para el desarrollo de las actividades administrativas; los materiales se utilizarán en el área administrativa y en trabajos específicos:

**CUADRO Nº 35**  
**SUMINISTROS**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
12	Esferográfico	Unidad	0,2	2,4
2	Carpeta archivadora	Unidad	3,5	7
1	Grapadora	Unidad	3	3
1	Perforadora	Unidad	2,5	2,5
2	Corrector	Unidad	1,2	2,4
1	Sello	Unidad	10	10
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>27,3</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>2,28</b>

**FUENTE:** Gráficas Santiago

**ELABORACIÓN:** El Autor

## UTILES DE ASEO

Material que se utilizará para la limpieza del local:

**CUADRO Nº 36**  
**UTILES DE ASEO**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
12	Escoba	Unidad	2	24
12	Trapeadores	Unidad	2	24
2	Recogedor	Unidad	1	2
3	Cesto de basura	Unidad	2	6
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>56</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>4,67</b>

**FUENTE:** Comercial Jaramillo Ciudad de Loja

**ELABORACIÓN:** El Autor

## SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Los suministros de Limpieza la constituyen todos aquellos materiales que contribuyen con la limpieza de la empresa y así de esta manera mejorar el ambiente en el que labora el personal de la misma y tener un ambiente limpio

**CUADRO Nº 37**  
**SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1	Servilleta	Cartón	85	85
12	Detergente grande	Unidad	5	60
12	Desinfectante 2 litros.	Unidad	3	36
12	papel higiénico	pacas	4,5	54
<b>TOTAL ANUAL:</b>				<b>235</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>19,58</b>

**FUENTE:** Comercial Jaramillo Ciudad de Loja

**ELABORACIÓN:** El Autor

## SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Son las remuneraciones que corresponde al personal administrativo de la empresa cuyo valor asciende a 7797 dólares para el Gerente

**CUADRO Nº 38**  
**SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

<b>RUBROS/CARGO</b>	<b>GERENTE</b>
Salario	500,00
Décimo tercer sueldo 1/12	41,67
Décimo cuarto sueldo SBU/12	26,50
Vacaciones 1/24	20,83
Aporte patronal 11,15%	55,75
Aporte IECE 0,5%	2,5
Aporte SECAP 0,5%	2,5
Fondos de reserva 1/12	
<b>COSTO REAL DEL TRABAJO</b>	<b>649,75</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>649,75</b>
<b>Total Anual</b>	<b>7797,00</b>

**FUENTE:** IESS y Ministerio De Relaciones Laborales

**ELABORACIÓN:** El Autor

(\*) Los fondos de reserva se cancelan a partir del segundo año y están inmersos en el cuadro perteneciente a "PRESUPUESTOS PROFORMADOS"



## SERVICIOS PROFESIONALES

Se detalla el rol de pagos de este personal que contribuye ocasionalmente al desarrollo de la Empresa:

**CUADRO N° 39**  
**SERVICIOS PROFESIONALES**

<b>RUBROS/CARGO</b>	<b>CONTADOR</b>	<b>CAJERA - FACTURADORA</b>
Salario	400,00	318,00
Décimo tercer sueldo 1/12	33,33	26,50
Décimo cuarto sueldo SBU/12	26,50	26,50
Vacaciones 1/24	16,67	13,25
Aporte patronal 11,15%	44,60	35,46
Aporte IECE 0,5%	2	1,59
Aporte SECAP 0,5%	2	1,59
Fondos de reserva 1/12		
<b>COSTO REAL DEL TRABAJO</b>	<b>525,10</b>	<b>422,89</b>
<b>LIQUIDO PAGAR</b>	<b>525,10</b>	<b>422,89</b>
Nº de Empleados	1	1
<b>Total Mensual</b>	<b>525,10</b>	<b>422,89</b>
<b>Total anual</b>	<b>6301,20</b>	<b>5074,64</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>11375,84</b>	

**FUENTE:** IESS y Ministerio De Relaciones Laborales

**ELABORACIÓN:** El Autor

(\*) Los fondos de reserva se cancelan a partir del segundo año y están inmersos en el cuadro perteneciente a "PRESUPUESTOS PROFORMADOS"

## RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Estas cuentas ayudan de una o de otra forma a mejorar el servicio y mantener todo en orden dentro de la empresa.

### CUADRO N° 40 GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Arriendo	150,00
Energía Eléctrica	70
Agua Potable	10,8
Servicio Telefónico	18
Suministros	2,28
Útiles de Aseo	4,67
Suministros de Limpieza	19,58
Sueldos Administrativos	649,75
Servicios Profesionales	947,99
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>1.873,06</b>

**FUENTE:** Cuadros 31 a 39.

**ELABORACIÓN:** El Autor

### **GASTOS DE VENTAS**

Son aquellos que se producen por labores o actividades directamente relacionadas con la colocación del producto en el mercado.

### **PUBLICIDAD Y PROMOCION**

Se detalla la cuenta, publicidad y promoción el mismo que servirá para hacer conocer el pollo asado a toda la población, así como también consta una remuneración para la cajera-facturadora.

**CUADRO Nº 41**  
**PUBLICIDAD Y PROMOCION**

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
30	Cuñas radiales	Unidad	0,5	15	180
500	Volantes	Unidad	0,05	20,08	25,0
<b>TOTAL</b>				<b>17,1</b>	<b>182,1</b>

**FUENTE:** Radio Olmedo Estéreo, Imprenta Grafimundo

**ELABORACIÓN:** El Autor

### **RESUMEN GASTOS DE VENTAS**

Esta cuenta es muy importante porque de ella depende para que la empresa tenga mayor acogida y se dé a conocer todo sobre ella:

**CUADRO Nº 42**  
**GASTOS DE VENTAS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Publicidad y Promoción	17,08
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>17,08</b>

**FUENTE:** Cuadros 41

**ELABORACIÓN:** El Autor

## RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Aquí se realiza la clasificación de las cuentas con sus respectivos valores que pertenecen al capital de operación. **CUADRO Nº 43**

### RESUMEN DE LA INVERSIÓN

DESCRIPCION	TOTAL
<b>ACTIVO FIJO</b>	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.590
UTENSILIOS DE COCINA	573,8
HERRAMIENTAS	78
VAJILLA Y MENAJE	268
EQUIPO DE COMPUTACION	1800
MUEBLES Y ENSERES	840
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>7.149,80</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	
Estudio preliminar	500
Constitución de empresa	800
línea telefónica	120
Permiso de funcionamiento	230
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>1650</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO ( 1 MES )</b>	
Materia Prima Directa	2.337
Materiales Indirectos	1467,33
Elementos de trabajo	26,33
Mano de obra Directa	1.730,84
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>5.561,51</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Arriendo	150
Energía Eléctrica	70
Agua Potable	10,8
Servicio Telefónico	18
Suministros	2,28
Útiles de Aseo	4,67
Suministros de Limpieza	19,58
Sueldos Administrativos	649,75
Servicios Profesionales	947,99
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>1.873,06</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	
Publicidad y Promoción	17,08
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>17,08</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>16.251,45</b>

**FUENTE:** Cuadros de resumen 24 – 25 – 30 – 40 – 42.

**ELABORACIÓN:** El Autor

## FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El monto total para la inversión del proyecto es de \$ 16251,45 dólares, para lo cual el 38,47%, se aportará con dinero en efectivo por parte de su Gerente propietario, es decir la cantidad de 6251,45 y el otro 61,53%, equivalente a 10.000 dólares será financiado por capital externo el mismo que será financiado por el Banco de Loja aprovechando el crédito productivo que esta entidad ofrece a cinco años plazo con un interés del 10,21%; lo cual se detalla a continuación:

### CUADRO # 44

#### FINANCIAMIENTO

TOTAL DE LA INVERSIÓN	CAPITAL	%	MONTO
<b>16251,45</b>	Capital Interno	38,47	6.251,45
	Capital Externo	61,53	10.000
	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>100</b>	<b>16.251,45</b>

FUENTE: Cuadro 43

ELABORACIÓN: El Autor

### CUADRO Nº 45

#### FINANCIAMIENTO EXTERNO

DATOS	
MONTO:	\$ 10.000
INTERES	10,21%
SEMESTRE	10
PORCENTAJE DE INVERSIÓN	61,53
AÑOS:	5

FUENTE: Cuadro 44

ELABORACIÓN: El autor

**CUADRO N° 46**  
**FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

<b>A Ñ O</b>	<b>SEME STRE</b>	<b>SALDO INICIAL</b>	<b>AMOR TIZ.</b>	<b>INTERÉ S</b>	<b>DIVIDENDO SEMESTRA L</b>	<b>DIVIDEND O ANUAL</b>	<b>SALDO FINAL</b>
<b>1</b>	1	10.000	1.000	850,83	1.850,83	3.616,58	9.000
	2	9.000	1.000	765,75	1.765,75		8.000
<b>2</b>	1	8.000	1.000	680,67	1.680,67	3.276,25	7.000
	2	7.000	1.000	595,58	1.595,58		6.000
<b>3</b>	1	6.000	1.000	510,50	1.510,50	2.935,92	5.000
	2	5.000	1.000	425,42	1.425,42		4.000
<b>4</b>	1	4.000	1.000	340,33	1.340,33	2.595,58	3.000
	2	3.000	1.000	255,25	1.255,25		2.000
<b>5</b>	1	2.000	1.000	170,17	1.170,17	2.255,25	1.000
	2	1.000	1.000	85,08	1.085,08		0

**FUENTE:** Cuadro 45

**ELABORACIÓN:** El Autor

**SALDO INICIAL** = capital - amortización

**AMORTIZACION** = capital / semestres

**INTERES** = ((capital)\*(semestre/12)\*(interés/100))

**DIVIDENDO SEMESTRAL** = amortización + interés

**DIVIDENDO ANUAL** = Suma del dividendo semestral de cada año.

**SALDO FINAL** = saldo inicial – amortización

## **ANÁLISIS DE COSTOS**

Se procede a describir los costos de producción y a cuánto ascienden sus respectivos valores.

### **COSTO DE PRODUCCIÓN**

En el costo de producción se encuentran las siguientes cuentas:

- **MATERIA PRIMA DIRECTA.-** El valor anual por este concepto asciende a \$ **28044** dólares.
- **MATERIALES INDIRECTOS.-** El valor anual por este concepto asciende a \$**17608** dólares
- **MANO DE OBRA DIRECTA.-** El valor anual por este concepto asciende a \$**20770,09**dólares.
- **EQUIPO DE TRABAJO.-** el valor anual por este concepto asciende a \$**152,30** dólares.
- **ENERGÍA ELÉCTRICA.-** El valor anual por este concepto asciende a \$**840,00** dólares.
- **AGUA POTABLE.-** El valor anual por este concepto asciende a \$**129,60** dólares.

### **COSTO DE OPERACIÓN O GASTOS ADMINISTRATIVOS.**

En el costo de operación se encuentran las siguientes cuentas:

- **ARRIENDO.-** el valor anual por este rubro asciende a \$ **1800** dólares
- **SERVICIO TELEFÓNICO.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **216** dólares
- **SUMINISTROS DE OFICINA.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **27,30** dólares
- **ÚTILES DE ASEO.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **56** dólares
- **SUMINISTROS DE LIMPIEZA.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **217** dólares
- **SUELDOS ADMINISTRATIVOS.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **7797**dólares

**SERVICIOS PROFESIONALES.-**el valor anual por este rubro asciende a \$ **11375,84**dólares

### **GASTOS DE VENTA**

En el gasto de venta se encuentran las siguientes cuentas:

- **PUBLICIDAD Y PROMOCION.-** el valor anual por este rubro asciende a \$ **182,10** dólares

### **GASTOS FINANCIEROS.**

- **INTERESES SOBRE CRÉDITO.-** el valor para el primer año por este rubro asciende a \$ 1820,83 dólares

### **OTROS GASTOS.**

- **AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO.-** el valor anual por este rubro asciende a \$ 530,00 dólares

### **DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO**

Para realizar las depreciaciones se utilizó los siguientes datos de la tabla:

#### **CUADRO Nº 47**

#### **DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO**

<b>DETALLE</b>	<b>UNID. MED.</b>	<b>%</b>	<b>AÑOS</b>
Maquinaria y Equipo	Unidad	10%	10
Equipo de Oficina	Unidad	10%	10
Muebles y Enseres	Unidad	10%	10
Utensilios de Cocina	Unidad	20%	5
Vajilla y menaje	Unidad	20%	5
Equipo de Computación	Unidad	33%	3

**FUENTE:** SRI

**ELABORACIÓN:** El Autor



## DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Valor Actual: \$ 3590

Vida Útil: 10 años

Valor Residual: 359

Porcentaje de Depreciación: 10%

Nuevo Valor: 3231

Formula:  $DP = (\text{VALOR ACTUAL} - \text{VALOR RESIDUAL}) * \% \text{ DEPRECIACIÓN ANUAL}$

Aplicando la formula se obtiene los siguientes resultados:  $Dep. = (3590 - 359) * 10\% = 323,10$

### CUADRO N° 48

#### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	3.231
1	323,1	323,1	2.908
2	323,1	646,2	2.585
3	323,1	969,3	2.262
4	323,1	1292,4	1.939
5	323,1	1615,5	1.616
6	323,1	1938,6	1.292
7	323,1	2261,7	969
8	323,1	2584,8	646
9	323,1	2907,9	323
10	323,1	3231	0

FUENTE: Cuadro N° 18

ELABORACIÓN: El Autor

## DEPRECIACIÓN DE UTENSILIOS DE COCINA

Valor Actual: \$ 573,80

Vida Útil: 5 años

Valor Residual: 28,69

Porcentaje de Depreciación: 20%

Nuevo Valor: 545,11

Formula:  $DP = (\text{VALOR ACTUAL} - \text{VALOR RESIDUAL}) * \% \text{ DEPRECIACIÓN ANUAL}$

$DP = (573,8 - 28,69) * 20\% = 109,02$

**CUADRO Nº 49**  
**DEPRECIACIÓN DE UTENSILIOS DE COCINA**

DEPRECIACIÓN DE UTENSILIOS DE COCINA			
AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	545,11
1	109,02	109,02	436,09
2	109,02	218,04	327,07
3	109,02	327,07	218,04
4	109,02	436,09	109,02
5	109,02	545,11	0

**FUENTE:** Cuadro Nº 19

**ELABORACIÓN:** El Autor

**DEPRECIACIÓN DE VAJILLA Y MENAJE**

**Valor Actual:** \$ 268

**Vida Útil:** 5 años

**Valor Residual:** 13,4

**Porcentaje de Depreciación:** 20%

**Nuevo Valor:** 245,6

**Formula:** DP= (VALOR ACTUAL-VALOR RESIDUAL) \* % DEPRECIACIÓN ANUAL

**DP= (268-13,4)\*20%= 50,92**

**CUADRO Nº 50**  
**DEPRECIACIÓN DE VAJILLA Y MENAJE**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	254,6
1	50,92	50,92	203,68
2	50,92	101,84	152,76
3	50,92	152,76	101,84
4	50,92	203,68	50,92
5	50,92	254,6	0

**FUENTE:** Cuadro Nº 20

**ELABORACIÓN:** El Autor

**DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS**

Valor Actual: \$ 78

Vida Útil: 10 años

Valor Residual: 7,8

Porcentaje de Depreciación: 10%

Nuevo Valor: 70,2

Formula:  $DP = (\text{VALOR ACTUAL} - \text{VALOR RESIDUAL}) * \% \text{ DEPRECIACIÓN ANUAL}$  $DP = (78 - 7,8) * 10\% = 7,02$ 

**CUADRO Nº 51**  
**DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS**  
 DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DP. ACUM</b>	<b>V. EN LIBROS</b>
0	-	-	70,2
1	7,02	7,02	63,18
2	7,02	14,04	56,16
3	7,02	21,06	49,14
4	7,02	28,08	42,12
5	7,02	35,1	35,1
6	7,02	42,12	28,08
7	7,02	49,14	21,06
8	7,02	56,16	14,04
9	7,02	63,18	7,02
10	7,02	70,2	-

FUENTE: Cuadro Nº 21

ELABORACIÓN: El Autor

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

Valor Actual: \$ 1800

Vida Útil: 3 años

Valor Residual: 54

Porcentaje de Depreciación: 33,33%

Nuevo Valor: 1746

Formula:  $DP = (\text{VALOR ACTUAL} - \text{VALOR RESIDUAL}) * \% \text{ DEPRECIACIÓN ANUAL}$  $DP = (1800 - 54) * 33,33\% = 582$

**CUADRO Nº 52**  
**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DP. ACUM</b>	<b>V. EN LIBROS</b>
0	-	-	1.746
1	582,00	582,00	1.164,00
2	582,00	1.164,00	582,00
3	582,00	1.746,00	0,00

**FUENTE:** Cuadro Nº 22

**ELABORACIÓN:** El Autor

**DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

**Valor Actual:** \$ 840

**Vida Útil:** 10 años

**Valor Residual:** 84

**Porcentaje de Depreciación:** 10%

**Nuevo Valor:** 756

**Formula:** DP= (VALOR ACTUAL-VALOR RESIDUAL) \* % DEPRECIACIÓN ANUAL

**DP=(840-84)\*10%=75,6**

**CUADRO Nº 53**  
**DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DP. ACUM</b>	<b>V. EN LIBROS</b>
0	-	-	756,00
1	75,6	75,6	680,40
2	75,6	151,2	604,80
3	75,6	226,8	529,20
4	75,6	302,4	453,60
5	75,6	378	378,00
6	75,6	453,6	302,40
7	75,6	529,2	226,80
8	75,6	604,8	151,20
9	75,6	680,4	75,60
10	75,6	756	0,00

**FUENTE:** Cuadro Nº 23

**ELABORACIÓN:** El Autor

## COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Se clasifican las cuentas con sus respectivos valores anuales que pertenecen a los costos de operación:

**CUADRO N° 54**  
**COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN	
COSTO PRIMO	
Materia Prima Directa	2337
Mano de obra Directa	20770,09
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>23107,09</b>
<b>GASTOS DE PRODUCCION</b>	
Materiales Indirectos	1467,33
elementos de Trabajo	152,33
Energía Eléctrica	840
Agua potable	129,6
Dep. Maquinaria y Equipo	323,1
Dep. Utensilios de Cocina	109,02
Dep. de herramientas	7,02
Dep. Vajilla y Menaje	50,92
<b>TOTAL GASTO DE PRODUCCION</b>	<b>3079,33</b>
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>26.186,42</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Arriendo	1.800
Servicio Telefónico	216
Suministros de Oficina	27,3
Útiles de Aseo	56
Suministros de Limpieza	19,58
Sueldos Administrativos	7.797
Servicios Profesionales	11375,84
Dep. Equipo de Computación	582
Dep. Muebles y Enseres	75,6
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>21.949,33</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
Publicidad y promoción	182,08
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>182,08</b>
<b>GASTOS FIINANCIEROS</b>	
Interés sobre crédito	1616,58
<b>TOTAL GASTOS FINANCIERO</b>	<b>1616,58</b>
<b>OTROS GASTOS</b>	
Amortización del Activo Diferido	330
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>330</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>24.077,99</b>
<b>COSTO TOTAL DE LA PRODUCCION</b>	<b>50.264,41</b>

**FUENTE:** Cuadro de resumen 24 – 25 – 30 – 40 – 42 y cuadros DEP. 48 a 53  
**Elaboración:** El Autor

## CALCULO DEL COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

Para expresar el costo total de la producción aplicamos la siguiente fórmula:

**CUADRO Nº 55**  
**COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN**

CTP=CP+CO	<b>50.264,41</b>
CP=MPD+MI+MOD+MOI+GGF (DEP.)	<b>26.186,42</b>
CO=G.ADM.+G.VENTAS+G.FINAN.+O.GASTOS	<b>24.077,99</b>

**FUENTE:** Cuadro 54

**ELABORACIÓN:** El Autor

### SIMBOLOGIA

- **CTP;** costo total de producción
- **CP;** costo de producción
- **CO;** costo de producción
- **MPD;** materia prima directa
- **MI;** materiales indirectos
- **MOD;** mano de obra directa
- **MOI;** mano de obra indirecta
- **G. ADM;** gastos administrativos.
- **G. VENTA:** gasto de venta
- **G. FINAN:** gasto financiero
- **O. GASTOS;** otros gastos

## PRESUPUESTOS PROFORMADOS

Se realiza la proyección de los valores para los 5 años con el 5,22 % de incremento:

**CUADRO Nº 56**  
**PRESUPUESTOS PROFORMADOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>COSTO PRIMO</b>					
Materia Prima Directa	<b>28044</b>	29507,9	31048,21	32668,93	34374,24
Mano de obra Directa	20.770,09	21930,7	23075,48	24280,02	25547,44
<b>TOTAL DE COSTO PRIMO</b>	<b>48.814,09</b>	<b>51438,6</b>	<b>54123,69</b>	<b>56948,95</b>	<b>59921,68</b>
<b>GASTOS DE PRODUCCION</b>					
Materiales Indirectos	17608	18527,14	19494,25	20511,85	21582,57
elementos de trabajo	152,33	160,29	168,65	177,46	186,72
Energía Eléctrica	840	883,85	929,98	978,53	1029,61
Agua Potable	129,6	136,37	143,48	150,97	158,85
Dep. Maquinaria y Equipo	323	323	323	323	323
Dep. Utensilios de Cocina	109,022	109,02	109,02	109,02	109,02
Dep. de herramientas	7,02	7,02	7,02	7,02	7,02
Dep. Vajilla y Menaje	50,92	50,92	50,92	50,92	50,92
<b>TOTAL GASTO DE PROD.</b>	<b>19220,00</b>	<b>20197,70</b>	<b>21226,44</b>	<b>22308,88</b>	<b>23447,82</b>
<b>TOTAL COSTO DE PROD.</b>	<b>68.034,09</b>	<b>71636,30</b>	<b>75350,13</b>	<b>79257,82</b>	<b>83369,50</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTOS ADMIN.</b>					
Arriendo	1.800	1893,96	1992,82	2096,85	2206,31
Servicio Telefónico	216	227,28	239,14	251,62	264,76
Suministros de Oficina	27,3	28,73	30,22	31,80	33,46
Útiles de Aseo	56	58,92	62,00	65,24	68,64
Suministros de Limpieza	19,58	20,61	21,68	22,81	24,00
Sueldos Administrativos	7.797	8245,67	8676,10	9128,99	9605,52
Servicios Profesionales	11375,84	12036,32	12664,62	13325,71	14021,31
Dep. Equipo de Computación	<b>582</b>	<b>582</b>	<b>582</b>	<b>582</b>	<b>582</b>
Dep. Muebles y Enseres	<b>75,6</b>	<b>75,6</b>	<b>75,6</b>	<b>75,6</b>	<b>75,6</b>
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>21.949,33</b>	<b>23169,09</b>	<b>24344,19</b>	<b>25580,62</b>	<b>26881,61</b>

<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Publicidad	182,08	191,59	201,59	212,11	223,18
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>182,08</b>	<b>191,59</b>	<b>201,59</b>	<b>212,11</b>	<b>223,18</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés sobre crédito	1616,58	1276,25	935,92	595,58	255,25
<b>TOTAL GASTOS FINANCIERO</b>	<b>1616,58</b>	<b>1276,25</b>	<b>935,92</b>	<b>595,58</b>	<b>255,25</b>
<b>OTROS GASTOS</b>					
Amortización del Act. Diferido	330	330	330	330	330
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>	<b>330</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>24.077,99</b>	<b>24966,92</b>	<b>25811,69</b>	<b>27159,06</b>	<b>27690,04</b>
<b>COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>92.112,08</b>	<b>96920,33</b>	<b>101161,8</b>	<b>106416,8</b>	<b>111059,54</b>
tasa de crecimiento de 5,22% (30 Sep. 2012)					

**FUENTE:** Cuadro N° 54

**ELABORACIÓN:** El Autor

### **COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN**

En esta cuenta determinamos cuanto es el valor unitario de la producción por cada pollo asado producido en el año

#### **CUADRO N° 57**

#### **COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN EN POLLO ENTERO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS</b>	<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>
1	92.112,08	8320	11,07
2	96.920,33	8320	11,65
3	101.161,82	8320	12,16
4	106.416,89	8320	12,79
5	111.059,54	8320	13,35

**FUENTE:** Cuadro N° 56

**ELABORACIÓN:** El Autor



**CUADRO N° 58**  
**COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN EN CUARTOS DE POLLO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS</b>	<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>
1	92.112,08	33280	2,77
2	96.920,33	33280	2,91
3	101.161,82	33280	3,04
4	106.416,89	33280	3,20
5	111.059,54	33280	3,34

**FUENTE:** Cuadro N° 57

**ELABORACIÓN:** El Autor

Cabe mencionar que los 33280 son cuartos de pollo los mismos que resultan de multiplicar los 32 pollos asados diarios multiplicados por cuatro (cuarto de pollo); y a este resultado se lo multiplica por los 260 días laborables al año. ( $32 \times 4 \times 260 = 33280$ )

**PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

Se determinará la tarifa exacta que se cobrará cada cuarto de pollo vendido:

**CUADRO N° 59**  
**PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>
1	2,77	15%	3,18
2	2,91	16%	3,38
3	3,04	17%	3,56
4	3,20	18%	3,77
5	3,34	19%	3,97

**FUENTE:** Cuadro N° 58

**ELABORACIÓN:** El Autor

## INGRESO POR VENTAS

Se detalla cuanto serán los ingresos que se obtendrá cada año por el servicio que se brinda:

**CUADRO N° 60**  
**INGRESO POR VENTAS (CUARTOS DE POLLO)**

<b>AÑO</b>	<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>	<b>NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS</b>	<b>INGRESO POR VENTAS</b>
1	3,25	33280	108.160
2	3,50	33280	116.480
3	3,75	33280	124.800
4	4,00	33280	133.120
5	4,25	33280	141.440

**FUENTE:** Cuadro N° 58 y 59

**ELABORACIÓN:** El Autor

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

En este estado se determina la utilidad que genera este proyecto:

### CUADRO Nº 61

#### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	108.160	116.480	124.800	133.120	141.440
Valor Residual	-	-	-	-	1.147,66
Otros Ingresos	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>108.160</b>	<b>116.480</b>	<b>124.800</b>	<b>133.120</b>	<b>142.587,7</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costo de Producción	68.034,09	71.636,30	75.350,13	79.257,82	83.369,50
Costo de Operación	24.077,99	24.966,92	25.811,69	27.159,06	27.690,04
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>92.112,08</b>	<b>96.603,22</b>	<b>101.161,82</b>	<b>106.416,89</b>	<b>111.059,54</b>
<b>UTILIDAD BRUTA (I-E)</b>	<b>16.047,92</b>	<b>19.876,78</b>	<b>23.638,18</b>	<b>26.703,11</b>	<b>31.528,12</b>
(-15%) Utilidad Trabajadores	2.407,19	2.981,52	3.545,73	4.005,47	4.729,22
<b>UTILIDAD ANT. IMPUESTOS</b>	<b>13.640,73</b>	<b>16.895,26</b>	<b>20.092,45</b>	<b>22.697,65</b>	<b>26.798,90</b>
(-25%) Impuesto Renta	3.410,18	4.223,82	5.023,11	5.674,41	6.699,73
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>10.230,55</b>	<b>12.671,45</b>	<b>15.069,34</b>	<b>17.023,24</b>	<b>20.099,18</b>

**FUENTE:** Cuadro Nº 57 y 61

**ELABORACIÓN:** El Autor

### **Clasificación de los Costos.**

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos en.

**Costos Fijos:** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

**Costos Variables:** son aquellos valores que incurren la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

#### **Costo de Inversión:**

Constituye el conjunto de esfuerzo y recursos invertidos con el fin de elaborar un bien o producto.

Factores integrales:

- a. Cierta clase de materiales.
- b. Un número de horas de trabajo-hombre, remunerables.
- c. Maquinaria, herramienta, etc., y un lugar adecuado en el cual se lleva a cabo la producción.
- d. Maquinaria, herramienta, etc., y un lugar adecuado en el cual se lleva a cabo la producción.

## CLASIFICACION DE COSTOS PARA EL PRIMER AÑO

### CUADRO Nº 62

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa	28044		28044
Mano de obra Directa	20.770,09	20.770,09	
<b>TOTAL DE COSTO PRIMO</b>	<b>48.814,09</b>		
<b>GASTOS DE PRODUCCION</b>			
Materiales Indirectos	17608		17608
elementos de trabajo	152,33		152,33
Energía Eléctrica	840	840	
Agua Potable	129,6	129,6	
Dep. Maquinaria y Equipo	323	323,1	
Dep. Utensilios de Cocina	109,022	109,022	
Dep. de herramientas	7,02	7,02	
Dep. Vajilla y Menaje	50,92	50,92	
<b>TOTAL GASTO DE PRODUCCION</b>	<b>19220</b>		
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>68.034,09</b>		
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Arriendo	1.800	1.800	
Servicio Telefónico	216	216	
Suministros de Oficina	27,3	27,30	
Útiles de Aseo	56	56	
Suministros de Limpieza	19,58	19,58	
Sueldos Administrativos	7.797	7.797	
Servicios Profesionales	11375,84	11.375,84	
Dep. Equipo de Computación	582	582	
Dep. Muebles y Enseres	75,6	75,6	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>21.949</b>		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	182,08	182,08	
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>182,08</b>		
<b>GASTOS FIINANCIEROS</b>			
Interés sobre crédito	1616,58	1616,58	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIERO</b>	<b>1616,58</b>		
<b>OTROS GASTOS</b>			
Amortización del Activo Diferido	330	330	
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>330</b>		
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>24.077,99</b>		
<b>COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>92.112,08</b>	<b>46307,75</b>	<b>45804,33</b>

FUENTE: Cuadro 56

ELABORACION: El autor

### **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 ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos y sirve para:

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

### **Punto de Equilibrio**

**En función de Ventas.** Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que la empresa genera.

**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 empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.

**En Función de las ventas:**

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

$$PE = \frac{46307,75}{1 - (45804,33 / 108160)}$$

$$PE = 80323,83$$

**En Función de Capacidad Instalada**

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

$$PE = \frac{46307,75}{108160 - 45804,33} \times 100$$

$$PE = 74,26$$

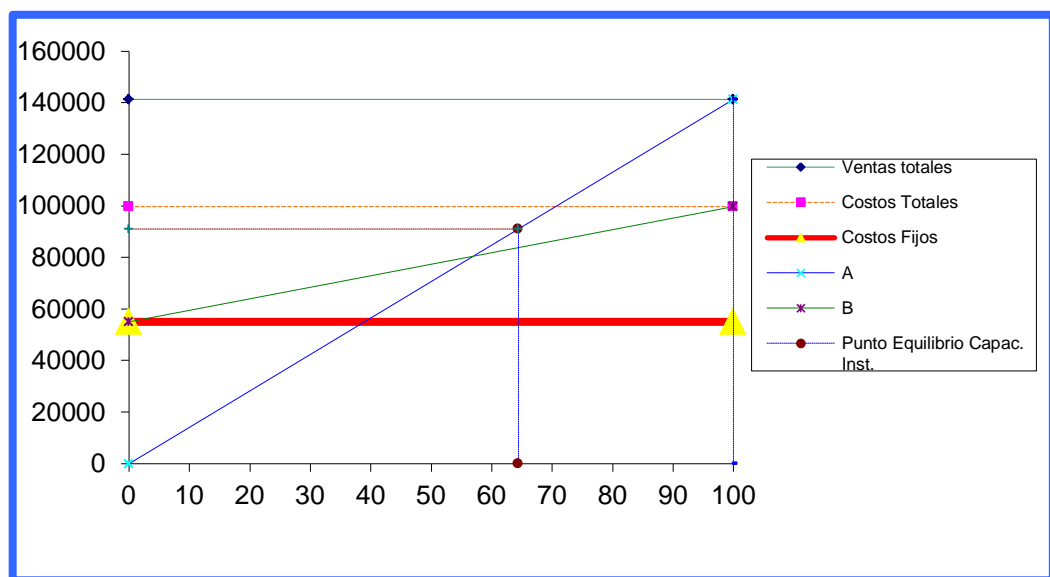
#### DATOS

COSTO VARIABLE	45804,33
COSTO FIJO	46307,75
VENTAS TOTALES	108160

#### RESULTADOS

COSTO TOTAL	99703,06
P.E CAPAC. INST	74,26
P.E VENTAS	80323,83

**GRAFICO # 12**



**Análisis:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 74,26%; tiene ventas de \$80323,83 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 74,26 %; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$ 80323,83 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 74,26 %; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$ 80323,83 dólares la empresa comenzará a gana

**CLASIFICACION DE COSTOS PARA EL TERCER AÑO**

**CUADRO # 63**

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa	31048,21		31048,21
Mano de obra Directa	23.075,48	23.075,48	
<b>TOTAL DE COSTO PRIMO</b>	<b>54.123,69</b>		
<b>GASTOS DE PRODUCCION</b>			
Materiales Indirectos	19494,25		19494
elementos de trabajo	168,65		168,65
Energía Eléctrica	929,98	929,98	
Agua Potable	143,48	143,48	
Dep. Maquinaria y Equipo	323	323,10	
Dep. Utensilios de Cocina	109,022	109,02	
Dep. de herramientas	7,02	7,02	
Dep. Vajilla y Menaje	50,92	50,92	
<b>TOTAL GASTO DE PRODUCCION</b>	<b>21226,44</b>		
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>75.350,13</b>		
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Arriendo	1.992,82	1.992,82	
Servicio Telefónico	239,14	239,14	
Suministros de Oficina	30,22	30,22	
Útiles de Aseo	62,00	62,00	
Suministros de Limpieza	21,68	21,68	
Sueldos Administrativos	8.676	8.676,10	
Servicios Profesionales	12664,62	12.664,62	
Dep. Equipo de Computación	582	582,00	
Dep. Muebles y Enseres	75,6	75,60	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>24.344,19</b>		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	201,59	201,59	
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>201,59</b>		
<b>GASTOS FIINANCIEROS</b>			
Interés sobre crédito	935,92	935,92	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIERO</b>	<b>935,92</b>		
<b>OTROS GASTOS</b>			
Amortización del Activo Diferido	330	330	
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>330</b>		
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>25.811,69</b>		
<b>COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>101.161,82</b>	<b>50450,7</b>	<b>50711,12</b>

FUENTE: Cuadro 56



ELABORACION: El autor  
**En Función de las ventas:**

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

$$PE = \frac{50450,7}{1 - (50711,12 / 124800)}$$

$$PE = 84982,4$$

**En Función de Capacidad Instalada**

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

$$PE = \frac{50450,7}{124800 - 54711,12} \times 100$$

$$PE = 68,09$$

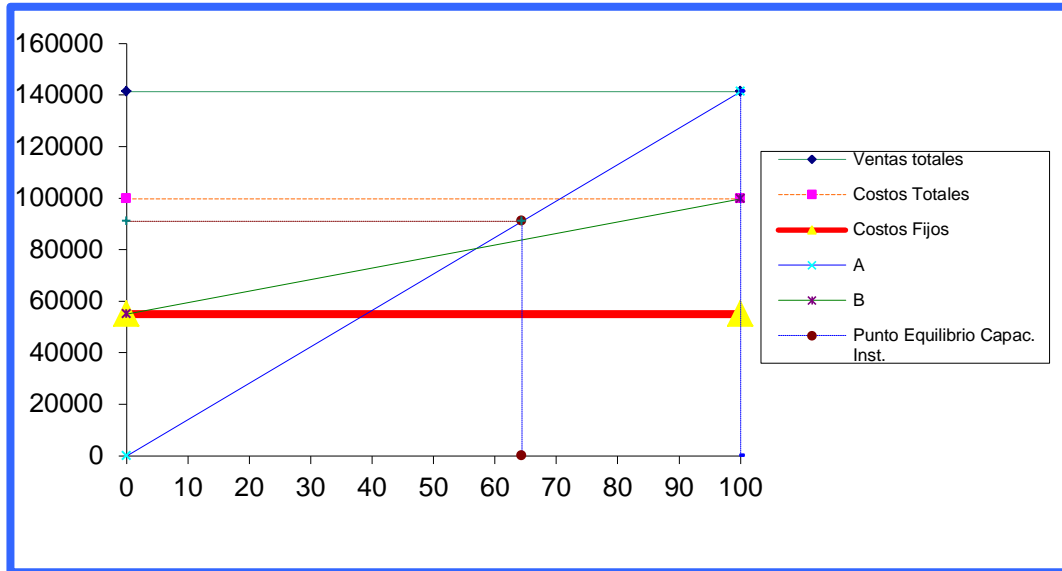
DATOS

COSTO VARIABLE	50711,12
COSTO FIJO	50450,7
VENTAS TOTALES	124800

RESULTADOS

COSTO TOTAL	99703,06
P.E CAPAC. INST	68,09
P.E VENTAS	84982,35

**GRÁFICO # 13**



**Análisis:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 68,09 %; tiene ventas de \$84982,35 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 68,09%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$ 84982,35 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 68,09%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$ 84982,35 dólares la empresa comenzará a ganar

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS PARA EL QUINTO AÑO

**CUADRO # 64**

DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa	34374,24		34374,24
Mano de obra Directa	25.547,44	25.547,44	
<b>TOTAL DE COSTO PRIMO</b>	<b>59.921,68</b>		
<b>GASTOS DE PRODUCCION</b>			
Materiales Indirectos	21582,57		21583
elementos de trabajo	186,72		186,72
Energía Eléctrica	1029,61	1029,61	
Agua Potable	158,85	158,85	
Dep. Maquinaria y Equipo	323	323,10	
Dep. Utensilios de Cocina	109,022	109,02	
Dep. de herramientas	7,02	7,02	
Dep. Vajilla y Menaje	50,92	50,92	
<b>TOTAL GASTO DE PRODUCCION</b>	<b>23447,82</b>		
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>83.369,50</b>		
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Arriendo	2.206,31	2.206,31	
Servicio Telefónico	264,76	264,76	
Suministros de Oficina	33,46	33,46	
Útiles de Aseo	68,64	68,64	
Suministros de Limpieza	24,00	24,00	
Sueldos Administrativos	9.606	9.605,52	
Servicios Profesionales	14021,31	14.021,31	
Dep. Equipo de Computación	582	582,00	
Dep. Muebles y Enseres	75,6	75,60	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>26.881,61</b>		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	223,18	223,18	
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>223,18</b>		
<b>GASTOS FIINANCIEROS</b>			
Interés sobre crédito	255,25	255,25	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIERO</b>	<b>255,25</b>		
<b>OTROS GASTOS</b>			
Amortización del Activo Diferido	330	330	
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>330</b>		
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>27.690,04</b>		
<b>COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>111.059,54</b>	<b>54916</b>	<b>56143,54</b>

FUENTE: Cuadro 56

ELABORACION: El autor

**En Función de las ventas:**

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

$$PE = \frac{54916}{1 - (56143,54 / 141440)}$$

$$PE = 91062,62$$

**En Función de Capacidad Instalada**

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

$$PE = \frac{54916}{141400 - 56143,54} \times 100$$

$$PE = 64,38\%$$

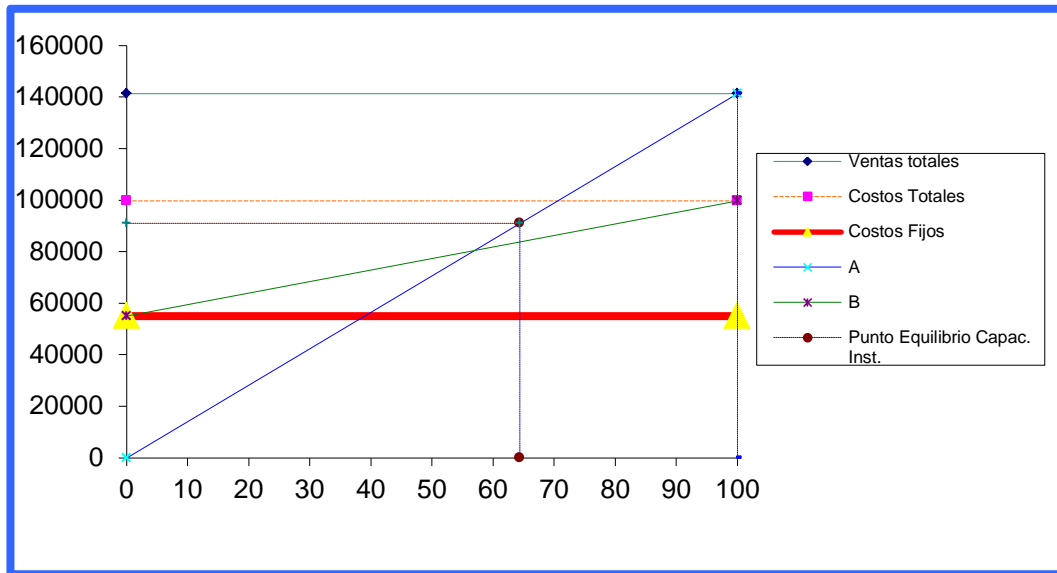
DATOS

COSTO VARIABLE	56143,54
COSTO FIJO	54916
VENTAS TOTALES	141440

RESULTADOS

COSTO TOTAL	99703,06
P.E CAPAC. INST	64,38
P.E VENTAS	91062,62

**GRÁFICO # 14**



**Análisis:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 64,38%; tiene ventas de \$91,062.62 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 64,38 %; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$ 91,062.62 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 64,38%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$ 91,062.62 dólares la empresa comenzará a ganar

## FLUJO DE CAJA

Indica la diferencia que existe entre los ingresos y egresos para luego determinar la liquidez que se pose la empresa:

### CUADRO N° 65

#### FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	108.160	116.480	124.800	133.120	141.440
Valor Residual					1.147,66
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	108.160	116.480	124.800	133.120	140.292
<b>EGRESOS</b>					
Costo de Producción	66.886,43	70.488,63	74.202,47	78.110,16	82.221,84
Costo de Operación	22.600,33	23.489,26	24.334,03	25.681,40	26.212,38
<b>TOTAL EGRESOS</b>	89.486,76	93.977,90	98.536,50	103.791,56	108.434,22
<b>SUBTOTAL</b>	18.673,24	22.502,10	26.263,50	29.328,44	31.858,12
(-) 15% TRABAJADORES	2800,99	3375,32	3939,53	4399,27	4778,72
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	3968,06	4781,70	5580,99	6232,29	6769,85
DEPRECIACIONES	1147,66	1147,66	1147,66	1147,66	1147,66
AMORT. ACT. DIFERIDO	330	330	330	330	330
<b>BALANCE</b>	<b>11.904,19</b>	<b>14.345,09</b>	<b>16.742,98</b>	<b>18.696,88</b>	<b>20.309,55</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 60 y 61

**ELABORACIÓN:** El Autor

## EVALUACION FINANCIERA

### VALOR ACTUAL NETO

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

### Cuadro N° 66

#### VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACT. DE DESC. 10,21%	VALOR ACTUALIZADO
1	11904,19	0,907359	10801,37
2	14345,09	0,837219	12009,99
3	16742,98	0,766053	12826,01
4	18696,88	0,700936	13105,31
5	20309,55	0,641354	13025,61
<b>TOTAL</b>			<b>61768,30</b>

**Fuente:** Cuadro# 65

**Elaboración:** El Autor

$$VAN = \sum VA_1^{-n} - Inversión$$

$$VAN = 61768 - 16251,45$$

$$VAN = 45516,84$$

El VAN obtenido es de \$ 45516,84 lo cual indica que la empresa durante su periodo de operación de 5 años obtendrá ingresos considerables, los cuales son actualizados al primer año. Por lo tanto, el VAN es positivo, mayor a cero, por lo que es recomendable invertir en el proyecto.

## TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

**Cuadro N° 67**

### TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESC. 82%	VAN Tm	FACTOR DESC. 83%	VAN TM
		82%		83%	
1	11904,19	0,549451	6540,76	0,546448	6505,02
2	14345,09	0,301896	4330,72	0,298606	4283,52
3	16742,98	0,165877	2777,27	0,163172	2731,99
4	18696,88	0,091141	1704,05	0,089165	1667,11
5	20309,55	0,050078	1017,05	0,048724	989,57
			<b>16369,87</b>		<b>16177,22</b>
			<b>16251,45</b>	<b>INVERSION</b>	<b>16251,45</b>
			<b>118,42</b>		<b>-74,24</b>

**Fuente:** Cuadro 66

**Elaboración:** El Autor

### FÓRMULA:

$$TIR = Tm + Dt = \left( \frac{VAN Tm}{(VAN Tm - VAN TM)} \right)$$

$$TIR = 82 + 1 = \left( \frac{118,42}{(118,42 - (74,24))} \right)$$

$$\boxed{TIR = 82,61}$$

**Nota:** La TIR del presente proyecto es de 82,61% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es mayor a 10,21%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento.



### Relación Beneficio Costo

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera de una inversión, indica el rendimiento por cada unidad monetaria invertida.

**Cuadro N° 68**

#### Relación Beneficio Costo (Ingresos)

AÑO	INGRESOS	FACTOR DESCUENTO 10.21%	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	108160	0,907359	98139,91
2	116480	0,837219	97519,29
3	124800	0,766053	95603,39
4	133120	0,700936	93308,59
5	140292,34	0,641354	89977,07
<b>TOTAL</b>			<b>474548,24</b>

**Fuente:** Cuadro 60 y 66

**Elaboración:** El Autor

**Cuadro N° 69**

#### Relación Beneficio Costo. (Egresos)

AÑO	COSTOS	FACTOR DESCUENTO 10,21%	COSTOS ACTUALIZADOS
1	89486,76	0,907359	81196,59
2	93977,90	0,837219	78680,09
3	98536,50	0,766053	75484,16
4	103791,56	0,700936	72751,23
5	108434,22	0,641354	69544,73
<b>TOTAL</b>			<b>377656,80</b>

**FUENTE:** Cuadro 65 y 66

**ELABORACIÓN:** El Autor

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RBC = \left( \frac{474548,24}{377656,8} \right) - 1$$

$$RBC = 0,26$$

El valor 0,26 significa que por cada unidad monetaria invertida se obtiene 0,26 unidades de beneficio, lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene 0,26 dólares de utilidad

## PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

El PRC nos permite conocer el tiempo en el que se va a recuperar la inversión inicial, se utiliza los valores del flujo de caja y el monto total de la inversión.

Cuadro N° 70

### PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DESCUENTO 10,21%	VAN ACTUALIZADO	VAN ACUMULADO
1	11904,19	0,907359	10801,37	10801,37
2	14345,09	0,837219	12009,99	22811,36
3	16742,98	0,766053	12826,01	35637,37
4	18696,88	0,700936	13105,31	48742,68
5	20309,55	0,641354	13025,61	61768,30
TOTAL			61768,30	

Fuente: Cuadro 65 y 68

Elaboración: El Autor

$$PRC = AÑOQUE SUPERALAINVERSION + \left( \frac{-INVERSION + SUMADEPRIMEROSFLUJOS}{AÑOQUE SUPERALAINVERSION} \right)$$

$$PRC = 2 + \left( \frac{-16251,45 + 10801,37}{22811,36} \right)$$

PRC= 1,7611

PRC= 1 Año

PRC= 9 Meses

PRC= 4 Días.

El periodo de recuperación de capital en el presente proyecto es de 1 año, 9 meses y 4 días

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

La finalidad del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable. Asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

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

- Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible, o sea que los cambios reducen o anulan la rentabilidad
- Si el coeficiente es menor que uno el proyecto es sensible, o sea que los cambios no afectan la rentabilidad
- Si el coeficiente es igual a uno, no hay efectos sobre el proyecto, o sea que el proyecto es indiferente a los cambios.

Cuadro N° 71

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 15,42% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO INCREMENTADO	INGRESOS TOTALES ORIGINAL	ACTUALIZACIONES				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZADO	VAN MENOR	FACT ACTUALIZADO	VAN MAYOR
					45,00%		46,00%	
0	16251,45							
1	89486,76	103285,62	108160	4874,38	0,6896552	3361,64	0,684932	3338,62
2	93977,90	108469,29	116480	8010,71	0,4756243	3810,09	0,469131	3758,08
3	98536,50	113730,82	124800	11069,18	0,3280167	3630,88	0,321323	3556,78
4	103791,56	119796,22	133120	13323,78	0,2262184	3014,08	0,220084	2932,35
5	108434,22	125154,77	141440	16285,23	0,1560127	2540,70	0,1507425	2454,88
						16357,40		16040,70
						105,94		-210,75

Fuente: Cuadro 43 y 65

Elaboración: El autor.

1. Nueva tir

$$NTIR = T_m + Dt \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$$

$$NTIR = 45 + 1 \frac{105,94}{105,94 - (-210,75)}$$

$$NTIR = 45,33$$

- 1 nueva tir
- 2 diferencia de tir
- 3 porcentajes de variación
- 4 sensibilidad

2. Diferencia de tir

$$TIR_{Resul\ tante} = TIR_{original} - NuevaTIR$$

$$TIR_{Resul\ tante} = 82,61 - 45,33$$

$$TIR_{Resul\ tante} = 37,28$$

4. Sensibilidad

$$Sensibilidad = (\%Variación / NuevaTIR)$$

$$Sensibilidad = (45,13 / 45,33)$$

$$Sensibilidad = 0,99$$

3. Porcentaje de variación

$$\%Variación = (TIR_{resul\ tante} / TIR_{original}) * 100$$

$$\%Variación = (37,28 / 82,61) * 100$$

$$\%Variación = 45,13$$

**NOTA:** El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 15,42% en los costos, nos permite obtener flujos netos positivos y nos dio como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

Cuadro N° 72

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 12,39% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESOS TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIONES				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZADO	VAN MENOR	FACT ACTUALIZADO	VAN MAYOR
			-12,39%		45%		46%	
0	16251,45							
1	89486,76	108160	94758,98	5272,22	0,689655	3636,01	0,684932	3611,11
2	93977,90	116480	102048,13	8070,23	0,475624	3838,40	0,469131	3786
3	98536,50	124800	109337,28	10800,78	0,328017	3542,84	0,321323	3470,54
4	103791,56	133120	116626,43	12834,87	0,226218	2903,48	0,220084	2824,75
5	108434,22	141440	123915,58	15481,37	0,156013	2415,29	0,150743	2333,70
						16336,02		16026,09
						84,57		-225,36

Fuente: Cuadro 43 y 65

Elaboración: El autor.

1. Nueva tir

$$NTIR = T_m + Dt \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$$

$$NTIR = 45 + 1 \frac{84,57}{84,57 - (-225,36)}$$

$$NTIR = 45,27$$

- 1 nueva tir
- 2 diferencia de tir
- 3 porcentajes de variación
- 4 sensibilidad

2. Diferencia de tir

$$TIR_{Re\ sul\ tante} = TIR_{original} - NuevaTIR$$

$$TIR_{Re\ sul\ tante} = 82,61 - 45,27$$

$$TIR_{Re\ sul\ tante} = 37,34$$

4. Sensibilidad

$$Sensibilidad = (\%Variación / NuevaTIR)$$

$$Sensibilidad = (45,2 / 45,27)$$

$$Sensibilidad = 0,99$$

3. Porcentaje de variación

$$\%Variación = (TIR_{resultante} / TIR_{original}) * 100$$

$$\%Variación = (37,34 / 82,61) * 100$$

$$\%Variación = 45,2$$

**NOTA:** El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 12,3% en los costos, permite obtener flujos netos positivos y nos da como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

## **h. CONCLUSIONES**

Luego de haber realizado los estudios para el presente proyecto se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

- Analizando el estudio de mercado se puede determinar que las necesidades de la demanda representan una amplia oportunidad para la aplicación de este proyecto.
- La localización geográfica está apropiada para la apertura del asadero.
- Para la implementación del presente proyecto se requiere un capital de **\$16251,45** el mismo que se financiara de fuentes internas la cantidad de **\$ 6251,45** y los restantes \$ 10.000 será financiado con un préstamo en el Banco de Loja, mediante el crédito productivo que en esta entidad se ofrece.
- El costo unitario de producción es \$2,77 dólares (cuarto de pollo) con utilidad del 15% siendo su precio de venta al público de \$3,25 dólares que están acorde a la economía del cantón.
- La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al valor actual neto (VAN) del presente proyecto nos da un valor positivo de \$ 45516,84 por lo tanto es aconsejable la inversión en este negocio
- Para el presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es de 82,61%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto
- El tiempo que se requiere para recuperar la inversión es de 1 año, 9 meses y 4 días con una la venta de 32 pollos diarios
- Mientras que si analizamos la relación beneficio costo de este proyecto se concluye que por cada unidad de dólar invertido en el proyecto, se obtiene \$0,26 lo cual demuestra lo beneficioso de la apertura de este negocio.
- Así mismo si hacemos un análisis de sensibilidad con el incremento del 15,4% en los costos, permite obtener flujos netos positivos y da como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

- Al igual que en el análisis de sensibilidad con la disminución del 12,3 % en los costos, permite obtener flujos netos positivos y da como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

## **i. RECOMENDACIONES**

- De acuerdo a los resultados obtenidos y al arrojar resultados positivos para el proyecto es muy recomendable la inversión en esta idea de negocio ya que se obtendrán importantes beneficios económicos.
- Es importante que la empresa contrate personal capacitado para cada puesto y así se desenvuelva de mejor manera en cada puesto.
- El estudio refleja muy buena aceptación del servicio que se pretende ofrecer, por lo tanto se recomienda que la atención al cliente sea de calidad, rápida, oportuna
- Se recomienda ejecutar un plan de marketing, a fin de dar a conocer bien el servicio a ofrecer, y de esta manera ganar más usuarios.



## **j. BIBLIOGRAFÍA**

- <http://www.espirituempresarial.es>-.paginas similares.
- <http://www.guía para la elaboración y evaluación de proyectos de investigación.gov.es>-.paginas similares
- <http://www.investigación de mercados.es>-.paginas similares.
- <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/55455-crisis-en-sistema-de-agua-por-alta-contaminacion/>
- [http://www.trabajo.com.mx/tipos\\_de\\_franquicia.htm](http://www.trabajo.com.mx/tipos_de_franquicia.htm)
- MIRANDA, M, Juan, 2003. “Gestión de Proyectos” Edición 4
- Guía módulo 9 de Administración de Empresas “Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.2012
- PASACA, M, Manuel, 2009.”Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior”. Edición 1.
- Carta-Descriptiva Modulo 10 de Administración de Empresas “Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.2012.
- CHAIN, Sapag Nassir “Proyectos de Inversión, formulación y evaluación.
- URBINA, Vaca. “elaboración y evaluación de proyectos” 2009

## k. ANEXOS



Estimado (a) amigo (a)

Sírvase responder el siguiente cuestionario el mismo que es utilizado con fines académicos en la realización del trabajo de tesis; la información proporcionada será manejada confidencialmente por el autor del trabajo investigativo.

### 1. Consume Ud. Carne de pollo?

Si ( )

No ( )

### 2. Cada qué tiempo consume pollo.

Diario ( )

Una vez a la semana ( )

Dos veces a la semana ( )

Tres veces a la semana ( )

### 3.Cuál es la principal razón por la cual usted consume carne de pollo?

Nutritivo ( )

Saludable ( )

Poca grasa ( )

Por su costo ( )

### 4. Conoce de un algún asadero que preste los servicios en Olmedo?

Si ( )

No ( )

### 5. Le gusta consumir carne de pollo asada en su dieta alimentaria?

Si ( )

No ( )

### 6. Considera necesaria la apertura de un asadero de pollo en la ciudad de Olmedo?

Si ( )

No ( )

**7. ¿si en Olmedo se implementara un asadero de pollos usted consumiría este producto?**

Si ( )

No ( )

**8. Qué cantidad de pollo asado consumiría semanalmente?**

Pollo entero ( )

Medio pollo ( )

Cuarto de pollo ( )

Octavo de pollo ( )

**9. Cada qué tiempo consumiría el producto?**

Diario ( )

Una vez a la semana ( )

Dos veces a la semana ( )

Tres veces a la semana ( )

**10. Por qué medio de comunicación le gustaría que se dé a conocer este nuevo producto?**

Radio ( )

Hojas volantes ( )

**11. Que tipo de promoción le gustaría que se brinde a este nuevo producto de pollo asado?**

Consomé ( )

Ensalada ( )

Papas fritas ( )

## ÍNDICE

Certificación.....	II
Autoría.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
a. Título.....	1
b. Resumen.....	2
c. Introducción.....	6
d. Revisión de literatura.....	7
e. Materiales y métodos .....	28
f. Resultados.....	32
g. Discusión.....	43
h. Conclusiones.....	121
i. Recomendaciones.....	123
j. Bibliografía.....	124
k. Anexos.....	125
Índice.....	127