



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

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

**PROYECTO DE TESIS PREVIO A
OPTENER EL GRADO DE INGENIERA
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA:

Gladys Carmita Caraguay Loarte

DIRECTOR:

Ing. Com. MAE Juan Encalada Orozco

LOJA – ECUADOR

*sinónimo de
Libertad*
2015



CERTIFICACIÓN

ING. COM. MAE. JUAN ENCALADA OROZCO, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, EN CALIDAD DE DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Haber realizado la dirección del trabajo de investigación de tesis denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ASADERO DE POLLOS EN LA PARROQUIA CHANTACO, CANTÓN LOJA, PROVINCIA DE LOJA”** presentado por la solicitante **Gladys Carmita Caraguay Loarte**, el mismo que cumple con los requisitos exigidos por la reglamentación universitaria, por lo que autorizo su presentación y sustentación.

Loja, junio de 2015



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

AUTORÍA

Yo, Gladys Carmita Caraguay Loarte, declaro ser autora del presente trabajo, y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTORA: Gladys Carmita Caraguay Loarte

FIRMA: 

CÈDULA: 1104386683

FECHA: Loja, junio de 2015

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

Yo, Gladys Carmita Caraguay Loarte declaro ser autora de la tesis titulada; **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ASADERO DE POLLOS EN LA PARROQUIA CHANTACO, CANTÓN LOJA, PROVINCIA DE LOJA”** como requisito para optar el grado de: Ingeniera en Administración de Empresas, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de junio del dos mil quince, firma la autora.

Firma: 

Autora: Gladys Carmita Caraguay Loarte

Cedula: 1104386683

Dirección: Belén, calle; Diamantina

Correo Electrónico: gladyscarmitac9@hotmail.com

Teléfono: 2552546 **Celular:** 0982818328

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Com. MAE. Juan Encalada Orozco

Tribunal de Grado: Ing. Com. MAE. Roció del Carmen Toral

Ing. Com. MAE. Marco Patricio Gómez

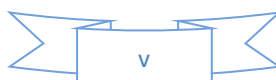
Ing. Com. MAE. Silvana Elizabeth Jiménez

AGRADECIMIENTO

Dejo expresa constancia de mi gratitud a las Autoridades de la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas por sus ilustradas enseñanzas durante la trayectoria de mi formación profesional y de manera especial al Ing. Com. MAE. Juan Encalada Orozco DIRECTOR DE TESIS, por haber contribuido en esta labor y guiar el trabajo desinteresadamente para el logro de los objetivos.

Finalmente agradezco a todas las personas que hicieron posible la ejecución del presente trabajo de investigación, mi gratitud.

Gladys Carmita



DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dados en mi convivir diario; a mis padres con su cariño y apoyo incondicional me han dado la fuerza para continuar, por ser los guía en el sendero de cada acto que realizo hoy, mañana y siempre; a mis hermanos, por ser el incentivo para seguir adelante con este objetivo, que siempre están a mi lado brindándome todo su amor. Gracias por impulsarme a seguir adelante.

Gladys Carmita

a. TEMA

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

b. RESUMEN

El presente trabajo investigativo previo a la obtención del grado de **Ingeniera en Administración de Empresas** está encaminado a la elaboración de un proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en la Parroquia de Chantaco 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 Parroquia.

Para ello se ha propuesto como objetivo principal el determinar la factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en la Parroquia de Chantaco 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 utilizaron los métodos deductivo para la fundamentación teórica basándose en conceptos definiciones etc. inductivos permitió analizar detenidamente cada una de los etapas que conforman etc. Analítico este

método sirvió para analizar detenidamente cada uno de los periodos que conforman un proyecto de inversión etc. Matemático este método efectuar el análisis de la tabulación de los datos encontrados etc.

Para el estudio de mercado se identificaron 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 165 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 Parroquia Chantaco a las Familias, la cual es de 280 Familias.

Los resultados son los siguientes:

La demanda potencial para este producto la representa el 91% de las Familias, es decir 280 Familias para el año 2014; mientras que la demanda real la representan (93%) las personas que en su dieta alimenticia consumen carne de pollo asado y la demanda efectiva está representada por el 100% de las Familias, es decir 280 Familias 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 una esquina de la Parroquia de Chantaco Av. San José. Su capacidad instalada general trabajando los 350 días del año será de 67200 pollos, la capacidad utilizada general laborando las 24 horas al días, ofreciendo 32 pollos diarios será de 8230 pollos al año, trabajando con una mano de obra directa de un cocinero, un ayudante de cocina y un mesero; 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 \$19218.79 contando con un financiamiento propio del 60.98% equivalente a \$11.718.79; y un externo del 39.02% que asciende a \$7.500 financiado con capital adquirido en el Banco de Fomento 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 \$ 30849.43 y una TIR del 60.17%, dando una relación beneficio costo de \$1,16 por cada dólar invertido, la inversión se recuperará en 1 año, 6 meses y 18 días.

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

Summary

This research work prior to obtaining the degree of Engineer in Business Administration is aimed at developing a feasibility project for the implementation of a steakhouse chicken in the Parish of Chantaco province of Loja; this investment proposal seeks to provide a possible solution to the problems caused by lack of jobs as well as provide a place where you can vary the existing dining at this parish.

This has been proposed as main objective to determine the feasibility of implementing a steakhouse chicken Chantaco Parish in the Province of Loja; after performing the respective financial market research, technical, and financial evaluation.

To develop materials and methods were used techniques and instruments listed below were applied.

The same inductive method that allowed the and market research, technical, administrative, financial, was used.

For market research market characteristics such as supply and demand, and other variables such as price competition, etc. are identified. A statistical sample whose size and sample selection was sufficient to obtain

reliable results was used, which led to highlight the application of 165 surveys. It should be noted that in determining the sample was taken as the basis of the 2010 population census, ie the total population of the parish Chantaco Families, which is 280 families.

The results are:

The potential demand for this product represents 91% of the families, ie 280 Child 2014; while the actual demand represented (93%) persons in their diet consumed roast chicken and effective demand is represented by 100% of Families, Child ie 280 for the same year. After conducting an analysis of firm size, organization, geographic location, project engineering, physical infrastructure, production process, etc. Technical study was conducted, the same will choose the best alternative for opening this business. The company will be located in a corner of the Parish of San Jose Av Chantaco. overall installed capacity working 350 days of the year will be 14000 chickens, the overall spare capacity laboring six days, offering 30 chickens a day will be 7800 chickens a year, working with direct labor of a chef, kitchen assistant and two waiters; The project is estimated to a useful life of 5 years. For the continuation of the project is vital the exact location of each account in the budget, in order the amount of capital to open the business. For implementation and opening of this organization investing \$ 16,524.83

is needed and have an own financing 47.87% equivalent to \$ 7,910.43; and an outer of 52.13% amounting to \$ 8,614.00 financed capital acquired Banco de Fomento productive credit advantage that this entity provides.

It is also necessary to know the financial viability that has the project in terms of recovery of invested capital, the ability to pay claims and to understand and weigh the effects that the credit would have on its liquidity; this is necessary for a financial project evaluation, they reflect the financial indicators of the project are positive. With a projection of 5 years, a net present value of \$ 50,336.29 and an IRR of 79.95% is obtained, giving a cost of \$ 0.22 for every dollar invested benefit ratio, the investment will be recovered in 1 year, 8 months and 1 days.

Finally you get to establish findings and recommendations, as the financial indicators are positive for investors of this project, it is advisable to invest and start it.

c. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo está encaminado a elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en la Parroquia Chantaco, provincia de Loja” Con la finalidad de ofrecer un mejor servicio (pollo asado) acorde a las necesidades de la ciudadanía, y brindar un servicio de calidad a todas las Familias de la misma.

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 identifica los materiales, métodos y técnicas utilizadas y aplicadas los mismos que permiten determinar la respectiva localidad 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 de la Parroquia, y de esa manera crear un proyecto de inversión el mismo que servirá para impulsar la creación de una microempresa en este lugar y así potenciar su actividad económica.

Finalmente se determina las conclusiones con sus respectivas recomendaciones, que de ser consideradas por alguna inversionista 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

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”¹

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 1567 productores, entre pequeños, medianos y grandes.

¹ <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-avicola-crece-pero-la-cadena-aun-requiere-de-incenti>

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.”²

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”³

² <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-avicola-crece-pero-la-cadena-aun-requiere-de-incenti>

³ <http://www.enriqueruizyco.com/2010/11/ventajas-de-consumir-pollo.html>

“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.

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.”

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.”⁴

Leyes de la alimentación

- ❖ **“Ley de la Calidad:** La alimentación deberá ser completa en su composición para mantener el correcto funcionamiento de órganos y sistemas. En toda dieta deberán estar presentes: hidratos de carbono, proteínas, lípidos, vitaminas, minerales y agua.
- ❖ **Ley de la Cantidad:** La cantidad de alimentos debe ser suficiente para cubrir las necesidades calóricas y nutricionales de nuestro organismo.
- ❖ Los alimentos que proveen fundamentalmente calorías (energía) son los hidratos de carbono y los lípidos.
- ❖ **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 la dieta contenga: proteínas: 12 a 15% del valor calórico total; grasas: 30 a 35% 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

⁴ <http://www.centroantidiabetico.com/blog/2011/12/03/las-5-leyes-de-una-alimentacion/>

salud, hábitos culturales y economía. Ello implica una adecuada elección de los alimentos, así como una adecuada preparación.”⁵

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 formación 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

⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Grasa>

como fuente energética y protectora de la piel, el sistema nervioso y los ojos.”

Clasificación de la Carne

“La clasificación objetiva de la carne vacuna no solo permite al consumidor saber lo que está ingiriendo sino que también ofrece al productor de ganado el conocer la calidad misma de su proceso. 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.”⁶

¿Es la Carne Imprescindible?

Muchos expertos en nutrición han llegado a la conclusión de que evitar el consumo de carne por completo en la dieta puede privar al organismo de un importante aporte de vitaminas, y nutrientes los cuales no pueden conseguirse por otras vías, para medir la calidad de la alimentación de una determinada sociedad. Pero ¿es realmente un alimento tan imprescindible para nuestra nutrición?, ¿su consumo en exceso es

⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n_de_la_carne

verdaderamente perjudicial?, ¿qué tipo de carne es la más beneficios para nuestra salud.

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.”⁷

POLLO ASADO

“El **pollo asado**, 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

⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n_de_la_carne

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

1. “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.
2. Pincela la parte de abajo del pollo con 1/4 taza del aderezo.
3. Mete las alas por debajo del pollo; con cuidado colócalo con la pechuga hacia arriba en la rejilla de una asadera.
4. Pincela o vierte 1/2 taza del aderezo por debajo del pellejo del pollo y por fuera.
5. Mezcla las zanahorias y el apio con la restante 1/4 taza de aderezo. Coloca con una cuchara dentro de la cavidad.
6. 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.

7. Deja reposar 10 minutos antes de servir, para permitir que los jugos se sedimenten. Retira los vegetales antes de servir. Rinde 12 porciones”⁸

MARCO TEÓRICO

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.

1. ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado costa de la determinación y cuantificación de la oferta y la demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Cuyo objetivo General es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado tomando en cuenta el riesgo.

Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse

⁸ <http://www.contigosalud.com/proceso-para-asar-un-pollo>

a nuevos mercados. Así también constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios”.⁹

1.1 Producto principal

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

1.2 Productos Secundarios

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios. (Menudencias de pollo como el corazón, hígado, molleja patas cte.

1.3 Productos sustitutos

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en el mismo mercado, cuando satisfacen la misma necesidad. Como ejemplo cuy.

⁹ <http://definicion.de/proyecto-de-inversion/CHAIN> Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pág. 52

1.4 Productos Complementarios

Se describe en este punto a los productos que hacen posible que se pueda utilizar al producto principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades.

1.4 Mercado demandante

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.

1.5 Análisis de la demanda

“Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.”¹⁰

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado.

¹⁰ <http://definicion.de/proyecto-de-inversion/CHAIN> Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pág. 53

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

A la demanda debe considerársela desde varios puntos de vista como son:¹¹

Por su cantidad, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente manera:

- ✓ **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.**- Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizar de un producto, en el mercado.
- ✓ **Demanda efectiva.**-La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que o puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.
- ✓ **Demanda insatisfecha.**- Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de las comunidades.

¹¹ <http://definicion.de/proyecto-de-inversion/>CHAIN Sapag,proyectos de inversión, formulación y evaluación,(pág. 54

Por su oportunidad, en cuanto a la cantidad y calidad puede clasificarse en:

- ✓ **Demanda insatisfecha.**-En la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.
- ✓ **Demanda satisfecha.**-En la cual lo que se produce es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.

1.7 Estudio 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”.

1.8 Plan de Comercialización

La comercialización involucra básicamente aspectos relacionados con la política de ventas, canales de comercialización y publicidad.”¹²

2.- ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Tamaño

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que

¹² BACA URBINA, Gabriel 2009 Evaluación de Proyectos, III Edición.

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

El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto.

“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 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 analizar al seleccionar una tecnología para el proyecto .

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

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.¹³

2.2 Localización

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

2.3 Ingeniería del Proyecto

La finalidad del estudio de Ingeniería (a nivel de pre factibilidad), dentro del programa de elaboración del proyecto, es suministrar la información técnica necesaria para realizar la evaluación económica -financiera del proyecto y no tiene el alcance requerido para su construcción o

¹³ RODRIGO VALERA V Evaluación económica de proyectos de inversión (séptima edición).

instalación. A través de esta etapa será factible determinar la cuantía de inversiones a realizar, y la estructura de costos e ingresos del proyecto.

2.4 Componente tecnológico.

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

2.5 Infraestructura física

Es todo proceso de fabricación o de prestación de servicios que se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar.

✓ Distribución en planta.

La distribución del área física así como la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.”¹⁴

2.6 Proceso de producción

Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos "casos aquello constituye información confidencial, para el manejo interno. Posteriormente debe

¹⁴ <http://definicion.de/proyecto-de-inversión/>CHAIN Sapag,proyectos de inversión, formulación y evaluación,(pág. 55)

incluirse el flujo grama del proceso, es decir representar gráficamente el mismo indicando los tiempos necesarios para cada fase; además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto, indicando las principales características del mismo tales como: estado, color, peso, empaque, forma, ciclo de vida, etc.

2.7 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 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.

2.7.1 Tipos de Empresa

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

2.7.1.1 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.”¹⁵

2.7.1.2 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 avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

¹⁵ CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación. Pág. 60

- **“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, 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.¹⁶

2.7.1.3 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:

¹⁶ CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación pág. 61

- **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.

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:

1. “Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del empresario.
2. 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.
3. El domicilio
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
6. 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.

7. El número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa.

8. 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.”¹⁷

- **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.
- **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

¹⁷ <http://answers.yahoo.com/question/index?qid=20091123051800AA3RJ2V>

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.

3.- 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.”¹⁸

3.1 Inversiones y Financiamiento

3.1.1 Inversiones

“Esta parte del estudio se refiere a las organizaciones que ocurren o se presentan en la fase pre – operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinaria, terrenos, para gastos de construcción y para capital de trabajo, etc.

¹⁸ CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación pág. 65

Gran parte de estas inversiones deben realizarse antes de la fase de operación del proyecto, puede darse el caso de que aun en esta fase sea necesario el realizar inversiones, ya sea para renovar activos desgastados o porque sea necesario incrementar la capacidad de producción.”

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

3.1.2 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.

3.2 Financiamiento

“Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

- ✓ Fuente interna, constituida por el aporte de los socios
- ✓ Fuente externa, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

En el primer caso, cuando se cuenta con varios inversionistas, se divide el monto de la inversión para un determinado de acciones, las mismas que son negociadas entre los socios de la nueva empresa.

En el segundo caso, cuando se debe recurrir el financiamiento externo, se hace necesario realizar un análisis de mercado financiero a efectos de conseguir un crédito en las mejores condiciones para la empresa.

3.2.1 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”¹⁹

3.2.2 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

¹⁹ CHAIN Sapag, proyecto de inversión, formulación y evaluación, (pag.220)

Producción y el Costo de Operación (gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos).

FÓRMULA: $CTP = CP + CO$

3.2.3 Costo Unitario de Producción

Aplicando el procedimiento, para obtener el precio de venta, al mismo que se agregará el margen de utilidad; tenemos:

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.

3.2.4 Determinación del Precio de Venta

Aplicando el procedimiento, para obtener el precio de venta, al mismo que se agregará el margen de utilidad; tenemos:

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

FÓRMULA: $PVP = CUP * MARGEN DE UTILIDAD$

3.2.5 Presupuestos Proyectados (Costos e ingresos)

Los presupuestos Proyectados son aquellos que se presupuestan.

3.2.6 Estado de Pérdidas y ganancias

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

4.- EVALUACIÓN FINANCIERA

“La evaluación de un proyecto es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado”.²⁰

4.1 Flujo de Caja

“El flujo de fondos o flujo de caja consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año (o período por período). Estos se obtienen de los estudios técnicos de mercado, administrativo, etc. Por lo tanto, el flujo de fondos puede considerarse como una síntesis de todos los estudios realizados como parte de la etapa de pre-inversión (para la evaluación.

4.2 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.

²⁰CHAIN Sapag, proyecto de inversión, formulación y evaluación, (pag.253).

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:²¹

- ✓ 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: $VAN = \sum VAN - I$

4.3 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.

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.

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

²¹ CHAIN Sapag, proyecto de inversión, formulación y evaluación, (pag.256)

4.4 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:
$$rbc = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} \right) - 1$$

4.5 Período de Recuperación del Capital

“Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.”²²

FÓRMULA:

$$PRC = \text{Año que sup. inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de primeros flujos}}{\text{flujo del año que supera la inversión}}$$

²² ANZOLA ROJAS, Sérvulo (2005) Evaluación de proyectos Editorial Mc Graw Hill, México.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo de la propuesta investigativa se utilizaron algunos materiales, métodos y técnicas que se indican a continuación.

1. 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

Suministros de oficina

- Esferográfico
- Lápiz
- Borrador
- Cuaderno
- Clips

2. MÉTODOS.

MÉTODO DEDUCTIVO

Este método sirvió para la fundamentación teórica; basándose en conceptos, definiciones y clasificaciones mediante fuentes de información bibliográfica hasta las conclusiones y recomendaciones que justifican la sustentación del trabajo investigativo.

MÉTODO INDUCTIVO

Permitió analizar detenidamente cada una de las etapas que conforman un proyecto de inversión, 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 la Parroquia de Chantaco.

MÉTODO ANALÍTICO

Este método sirvió para analizar detenidamente cada una de los períodos que conforman un proyecto de inversión, enlazando las ideas entre cada etapa y poder determinar su correcta ejecución.

MÉTODO MATEMÁTICO

Este método permitió efectuar el análisis de la tabulación de los datos encontrados en el estudio de mercado y la posterior exposición y discusión de los resultados.

3. TÉCNICAS

Para el desarrollo del trabajo de investigación se utilizó 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 Chantaco; 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 Parroquia de Chantaco que muestra un total de 165 encuestas las mismas que se aplicaron a las Familias de la localidad, la cual permitió recolectar información necesaria para determinar si existe demanda y la posible aceptación en el mercado de esta Parroquia para la implementación de este servicio.

4. POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

TAMAÑO DE LA MUESTRA:

La población para la cual esta dirigido el proyecto es de 1177 Familias de la Parroquia de Chantaco.

Fórmula de la Proyección

Según datos del INEC existen 1177 habitantes que se encuentran en esta área rural, en la Parroquia de Chantaco este dato se lo proyectará para el año 2014 con el uso de la tasa de crecimiento poblacional que es de -1.23%.

Para proyectar la población se emplea la siguiente fórmula:

$$Pf = Pi (1+i)$$

Dónde:

Pf= Población final (2014)

Pi =Población inicial (2010)

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento poblacional (-1.23%)

n= Tiempo en años (4 años)

Aplicando la fórmula:

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

$$P_{2014} = 1177 (1 + (-1.23\%))^4$$

$$P_{2014} = 1177 (1 + (-0.0123))^4$$

$$P_{2014} = 1177 (1 - 0.0123)^4$$

$$P2014= 1177(0.9877)^4$$

$$P2014= 1177 (0.951700319)$$

$$P2014= 1120.15$$

$$P2014= 1120/4= \mathbf{280 \text{ familias}}$$

Fórmula del tamaño de la muestra

Para determinar la muestra se ha tomado como población las 1177 familias del área rural de la Parroquia de Chantaco, para ello se emplean la siguiente fórmula.

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

1 = Valor constante

N= Tamaño de la población

e = Margen de error (0.05)

e² = Margen de error al cuadrado (0.05)²

Aplicando la Fórmula

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

$$n = \frac{280}{1 + 280(0.05)^2}$$

$$n = \frac{280}{1 + 280 (0.0025)}$$

$$n = \frac{280}{1 + 0.7}$$

$$n = \frac{280}{1.7}$$

$$n = 164.70$$

$$n = 165 \text{ encuestas}$$

PROCEDIMIENTO

Para el estudio de mercado se tomó una muestra poblacional de las Familias que habitan en la Parroquia de Chantaco 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 Familia.

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

tambien para la realizacion del estudio organizacional fue necesaria la estructuracion de organigramas (estructural, funcional y posicional) los cuales daran 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 de proyecto. Para la evaluación financiera se utilizó indicadores ya establecidos tales como, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo 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 LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA DE CHANTACO

1. ¿Requiere Ud. Carne de pollo?

CUADRO N ° 1

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	150	91%
NO	15	9%
TOTAL	165	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 1



INTERPRETACIÓN: De las 165 familias encuestadas, se pudo determinar que el 91% de las familias si requieren carne de pollo en su alimentación mientras que el 9% de dicha población no requiere del mismo.

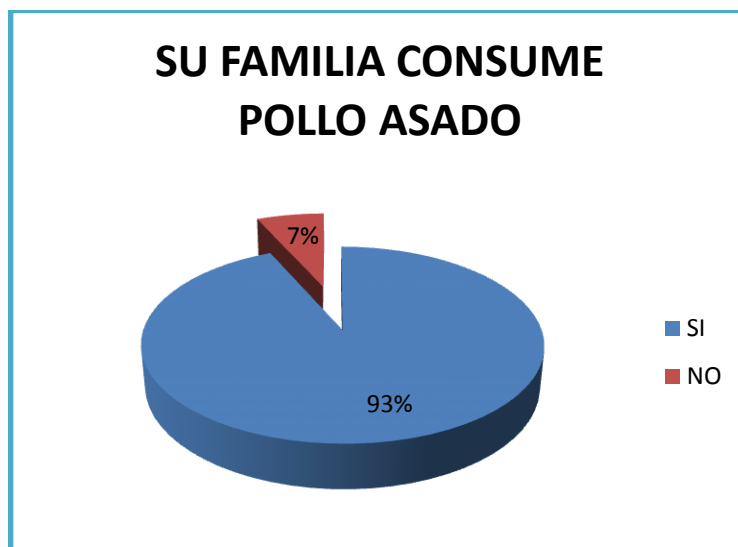
2. ¿Su familia consume pollo asado?

CUADRO Nº 2

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	140	93%
NO	10	7%
TOTAL	150	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO Nº 2



INTERPRETACIÓN. En esta pregunta se puede identificar que el 93% de las familias de la Parroquia Chantaco consumen pollo asado y el 7% de la población no consume pollo.

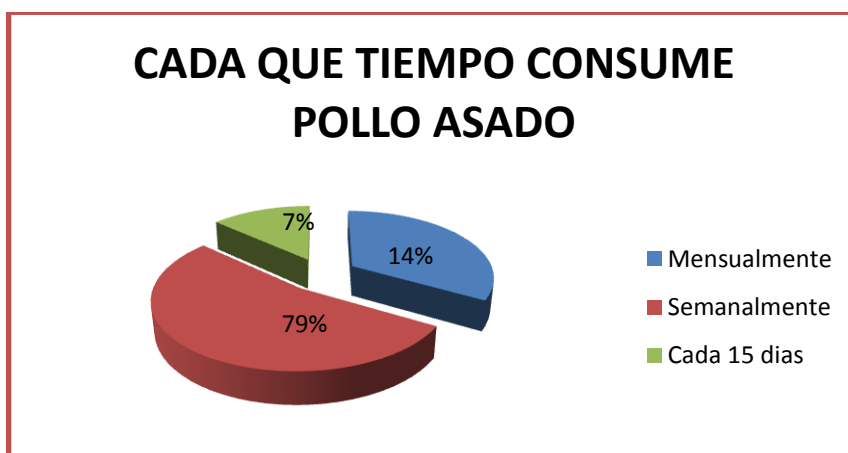
3. ¿Cada que tiempo consume pollo asado?

CUADRO N° 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENSUAL	10	7%
QUINCENAL	20	14%
SEMANAL	110	79%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 3



INTERPRETACIÓN: De las Familias encuestadas el 79% expresan que consumen pollo asado semanalmente, el 14% manifiesta que lo hace quincenalmente y el 7% que consume pollo mensualmente.

4. ¿Qué cantidad de pollo asado consumiría su familia
Semanalmente?

CUADRO N° 4

ALTERNATIVA	X	FRECUENCIA	PORCENTAJE	X(f)
POLLO	1	90	64,29%	90
POLLOS	2	45	32,14%	90
POLLOS	3	5	3,57%	15
TOTAL		140	100,00%	195

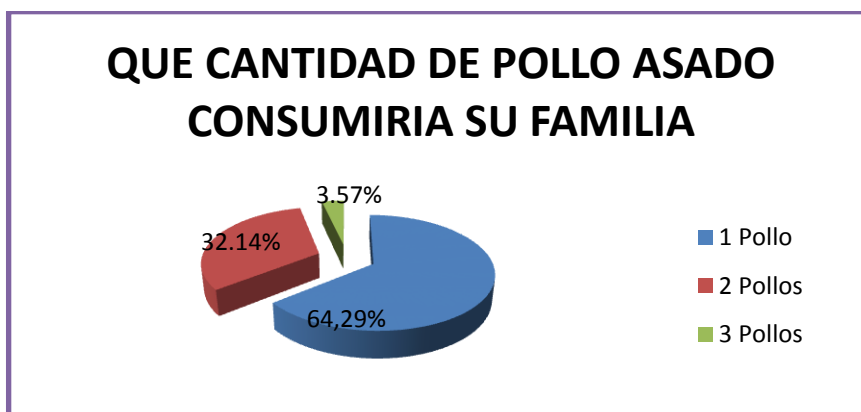
FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: La Autora

$$\bar{x} = \frac{\sum x * f}{n} \bar{x} = \frac{195}{140} \bar{x} = 1.39$$

De acuerdo a este resultado se puede determinar que en la Parroquia Chantaco se consumirá alrededor de un pollo semanalmente por familia.

GRÁFICO N° 4



INTERPRETACIÓN: Mediante esta pregunta se pudo determinar que el 64,29% consumirían un pollo semanalmente por familia mientras que el 34,14% consumirían 2 pollos y el restante consumiría 3 pollos a la semana.

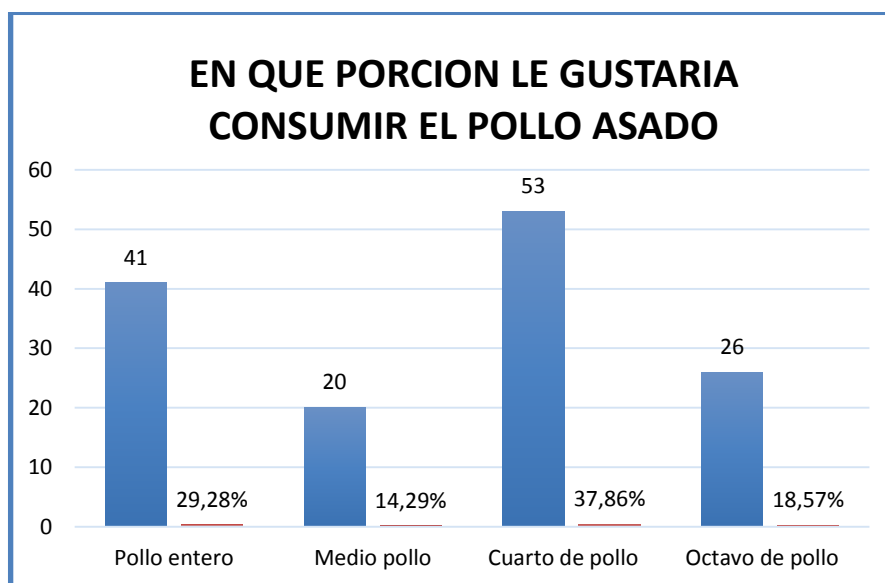
5. ¿En qué porción le gustaría consumir el pollo asado?

CUADRO Nº 5

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Pollo entero	41	29,28%
Medio pollo	20	14,29%
Cuarto de pollo	53	37,86%
Octavo de pollo	26	18,57%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO Nº 5



INTERPRETACIÓN: De los resultados obtenidos de las familias encuestadas tenemos que un 37.86% consume cuarto de pollo seguido del 29.28% que consume un pollo entero, el 18.57% un octavo de pollo y el 14.29% consume un medio pollo.

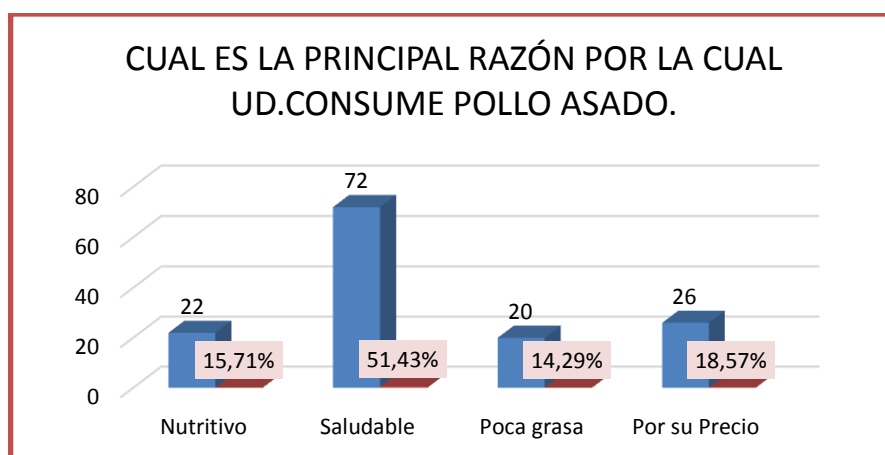
6. ¿Cuál es la principal razón por la cual Ud. Consume carne de pollo asado?

CUADRO N°6

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nutritivo	22	15,71%
Saludable	72	51,43%
Poca grasa	20	14,29%
Por su Precio	26	18,57%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 6



INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la pregunta realizada se pudo corroborar que el 51,43% de las familias consumen carne de pollo porque es saludable, el 18,57% indica que lo consume por su precio mientras que el 15,71% lo consume porque es nutritivo y el 14,29% consume carne de pollo porque tiene poca grasa.

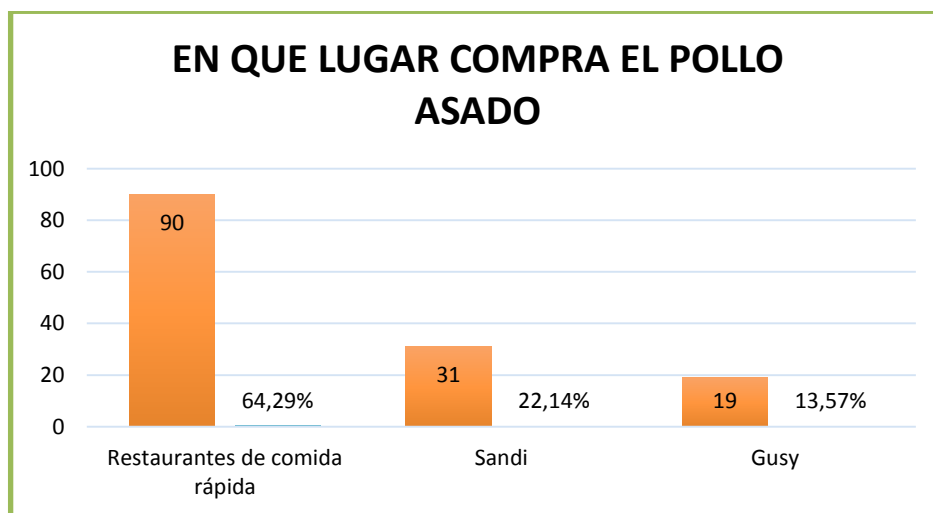
7. ¿En qué lugar normalmente compra el pollo asado en Loja?

CUADRO N°7

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Restaurantes de comida rápida	90	64,29%
Sandi	31	22,14%
Gusy	19	13,57%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 7



INTERPRETACIÓN: Se ha podido determinar con esta pregunta que el 64.29% de las familias compran pollo asado en restaurantes de comida rápida el 22.14% en Sandi y el 13.57% lo compran en Gusy por lo que se establece que los lugares en donde han consumido pollo asado las familias son lugares que no tienen que ver específicamente con la Parroquia Chantaco.

8. ¿Cuál es el precio que pagaría por adquirir un pollo asado?

CUADRO N°8

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$9.00 a \$12.00	125	89,28%
\$14.00 a \$16.00	15	10,72%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 8



INTERPRETACIÓN: De las 140 familias encuestadas, 125 que son el 89.28% manifestaron que pagarían por adquirir un pollo asado de \$9 a \$12 dólares y el 10.72% pagarían de \$14 a \$16 dólares.

CUADRO N°8

VARIABLE	Xm	FRECUENCIA	F. Xm
\$9.00 a \$12.00	12	125	1500
\$14.00 a \$16.00	15	15	225
TOTAL		140	1725

$1725/140= 12$
Promedio es igual a \$12.00 dólares.

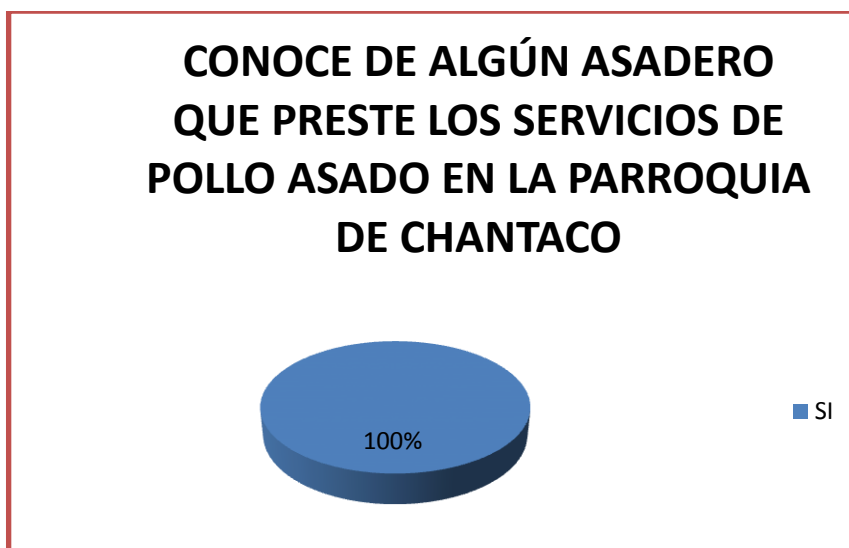
9. ¿Conoce de algún asadero que preste los servicios de pollo asado en la Parroquia de Chantaco?

CUADRO N° 9

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	140	100%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 9



INTERPRETACIÓN: Analizando la interrogante referente a si conoce de algún asadero que preste los servicios de pollo asado en esta parroquia el 100% menciona que no conoce del funcionamiento de ningún restaurante que se dedique a brindar este tipo de servicio.

10.¿Si en Chantaco se implementara un asadero de pollo Ud.
Consumiría este producto?

CUADRO N°10

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	140	100%
NO	0	
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 10



INTERPRETACIÓN: Considerando a las familias de Chantaco se pudo constatar que el 100% de los ciudadanos consumirían este producto.

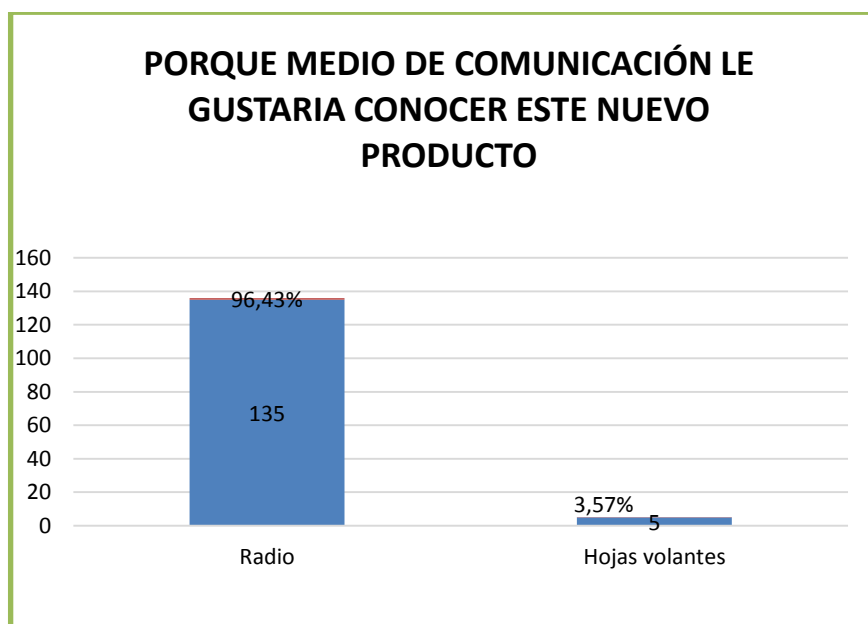
11. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría que se dé a conocer este nuevo producto?

CUADRO Nº 11

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	135	96,43%
Hojas volantes	5	3,57%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO Nº 11



INTERPRETACIÓN: Esta pregunta permitió determinar que el 96.43% de las familias encuestadas le gustaría que se dé a conocer este nuevo producto por radio y el 3.57% por hojas volantes.

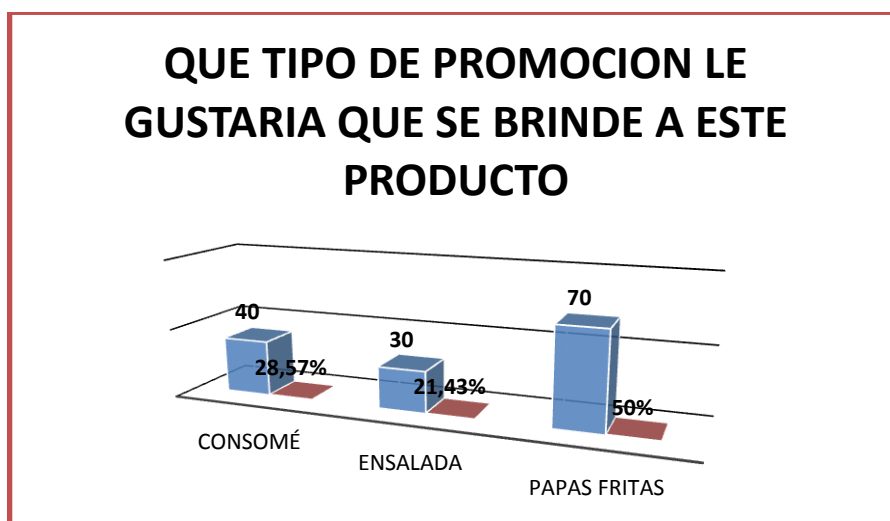
12. ¿Qué tipo de promoción le gustaría que se brinde a este nuevo producto de pollo asado?

CUADRO Nº 12

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Consomé	40	28,57%
Ensalada	30	21,43%
Papas fritas	70	50%
TOTAL	140	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO Nº 12



INTERPRETACIÓN: Las respuestas a esta interrogante indican que de las 140 familias encuestadas, 30 que son el 50% les gustaría que se brinde a este nuevo producto papas fritas, el 28.57% preferiría consomé y el 21.43% ensalada.

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN ASADERO DE POLLOS EN LA PARROQUIA DE CHANTACO CANTON LOJA PROVINCIA DE LOJA”

1.1 PRODUCTO PRINCIPAL

En la Parroquia de Chantaco se ha visto la necesidad de la apertura de un restaurante de comida (pollo asado) que brinde el servicio, es por eso que se ha descubierto una oportunidad de negocio.

La empresa dedicada al asadero de pollos en esta Parroquia 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 Parroquia brindando un servicio eficiente y eficaz para la comunidad de Chantaco.

Así mismo nuestro propósito es brindar a la comunidad un servicio de calidad, cómodo, rápido, limpio, y garantizar la mejor atención al cliente.

1.2. PRODUCTOS SUSTITUTOS

El producto sustituto lo representa la carne de cuy que ofrece el restaurante ubicado 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 cuy 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.

1.3. PROMEDIO DE CONSUMO ANUAL

De acuerdo a las respuestas obtenidas de la investigación y una vez que se han tabulado todos los datos, corresponde determinar las respectivas demandas existentes infiriendo los resultados a la población que se encuentra en estudio.

El promedio de consumo se puede determinar el número de pollos enteros consumidos por familia, ya sea con una frecuencia diaria, semanal, quincenal, mensual o anual.

CUADRO N° 13

CÁLCULO DE PROMEDIO DE CONSUMO

OPCIONES EN POLLOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	F.X	NÚMERO DE SEMANAS AL AÑO	TOTAL
1	90	64,29%	90	52	4680
2	45	32,14%	90	52	4680
3	5	3,57	15	52	780
TOTAL	140	100	195		10140

FUENTE: Cuadro N°4

ELABORACIÓN: La Autora

FÓRMULA:

$$Q = \frac{\sum}{n}$$

Dónde:

Q = Promedio de Consumo

\sum = Total

n = número de encuestas

DESARROLLO DE LA FÓRMULA:

$$Q = \frac{10140}{140}$$

$$Q = 72$$

Q = 72 pollos anuales promedio

Análisis: Del total de las 0,64% familias encuestadas, compran 1 pollo entero semanalmente, mientras que 0.32% familias compran 2 pollos enteros semanalmente, esto se obtuvo de la pregunta número 3 de la encuesta aplicada. Una vez realizado el cálculo del número de pollos enteros por familia semanalmente, se obtiene un consumo promedio de 72 pollos anuales por familia.

1.4. DEMANDANTES

Este producto está dedicado a toda la población de la Parroquia de Chantaco a las familias de este sector el mismo que tendrán la posibilidad de variar la gastronomía en Chantaco.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial la representa la totalidad de las familias de este sector, la cual es de 280 para el presente año, información obtenida en la página del INEC según el censo realizado en el año 2010.

En el presente estudio tomamos en consideración el (número de familias) del año 2014, por la primera segmentación, de la pregunta número 1 es decir, el 91% de la población en estudio son quienes consumen pollo asado en general y por el consumo promedio.

CUADRO N° 14
DEMANDA POTENCIAL

AÑO	POBLACIÓN DE ESTUDIO (número de familias)	ACEPTACIÓN POLLO	CONSUMO PROMEDIO	DEMANDA POTENCIAL
2014	280	91%	72	18345.60

FUENTE: Cuadro N°2 y 1
ELABORACIÓN: La Autora

FÓRMULA:

$$Dp = Pe * \%Ap * Q.$$

Dónde:

Dp= Demanda Potencial

Pe= Población de estudio

Ap= Aceptación porcentaje pollo asado

Q= Consumo Promedio.

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$Dp = Pe * \%Ap * Q.$$

$$Dp = 280 * 91\% * 72$$

$$Dp = 18345.60 \text{ pollos/ anuales /total de familias}$$

Para determinar la demanda potencial multiplicamos la población de estudio que corresponde al número de familias de la Parroquia de Chantaco, por el porcentaje de aceptación de pollo en general que corresponde a la pregunta número 1 de la encuesta aplicada, y por la cantidad de consumo promedio nos da como resultado la demanda potencial, para los 5 años que será la vida útil del proyecto.

CUADRO N°. 15
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

NUMERO	AÑOS	FAMILIAS	PORCENTAJE	CONSUMO PROMEDIO	DEMANDA POTENCIAL
0	2014	280	91%	72	18345,6
1	2015	277	91%	72	18149,04
2	2016	273	91%	72	17886,96
3	2017	270	91%	72	17690,4
4	2018	266	91%	72	17428,32
5	2019	263	91%	72	17231,76

FUENTE: Cuadro N°2 y 1
ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA REAL

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

En el presente estudio se toma la demanda potencial obtenida en el año 2014 por el porcentaje de requerimiento de pollo asado, dandonos como resultado la Demana Real.

FÓRMULA:

$$Dr = Dp * \%Ae.$$

Dónde:

Dr= Demanda Real

Dp= Demanda Potencial

Ae= Porcentaje de Requerimiento de pollo asado

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$Dr = Dp * \%Ae$$

$$Dr = 18345.60 * 93\%$$

$$Dr = 17061.41 \text{ pollos asados/ año/total familia.}$$

CUADRO N°. 16
DEMANDA REAL

AÑO	DEMANDANTES POTENCIALES	PORCENTAJE REQUERIMIENTO DE POLLO ASADO	DEMANDANTES REALES
2014	18345.60	93%	17061.41

FUENTE: Cuadro N°15 y 2

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 17
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL

NUMERO	AÑOS	DEMANDANTES POTENCIALES	PORCENTAJE REQUERIMIENTO POLLO ASADO	DEMANDANTES REALES
0	2014	18345,6	93%	17061,41
1	2015	18149,04	93%	16878,61
2	2016	17886,96	93%	16634,87
3	2017	17690,4	93%	16452,07
4	2018	17428,32	93%	16208,34
5	2019	17231,76	93%	16025,54

FUENTE: Cuadro N°15 y 2

ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen factores que impiden acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

En el presente estudio, se toma la demanda real obtenida en el año 2014 por el porcentaje de aceptación de las encuestas aplicadas que corresponde a la pregunta número 4, dándonos como resultado la Demanda Efectiva.

CUADRO N°. 18
DEMANDA EFECTIVA

AÑO	DEMANDA REAL	PORCENTAJE ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA	DEMANDA EFECTIVA
2014	17061.41	100%	17061.41

FUENTE: Cuadro N°17 y 10
ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA EFECTIVA:

FORMULA:

$$De = Dr * \%Ap.$$

Dónde:

De= Demanda Efectiva

Dr= Demanda Real

Ap= Porcentaje de Aceptación de la nueva empresa

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$$De = Dr * \% * \%Ap.$$

$$De = 17061.41 * 100\%$$

$$De = 17061.41 \text{ pollos asado/ año/total familias}$$

Para determinar la demanda efectiva multiplicamos la demanda real obtenida, por el porcentaje de aceptación de la pregunta número 4, dando como resultado la demanda efectiva de pollos asados, para los 5 años que será la vida útil del proyecto.

CUADRO N°19
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

NUMERO	AÑOS	DEMANDA REAL	PORCENTAJE ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA	DEMANDA EFECTIVA
0	2014	17061,41	100%	17061,41
1	2015	16878,61	100%	16878,61
2	2016	16634,87	100%	16634,87
3	2017	16452,07	100%	16452,07
4	2018	16208,34	100%	16208,34
5	2019	16025,54	100%	16025,54

FUENTE: Cuadro N°19 y 10
ELABORACIÓN: La Autora

1.4. 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 la Parroquia de Chantaco la oferta está dada por no existir ningún restaurante (pregunta N° 9), que venda u ofrezca algún tipo de comida

preparada a base de pollo asado por lo que se deduce que la oferta para este proyecto es **cero (0)**.

1.5. BALANCE OFERTA-DEMANDA

Proyecto de factibilidad para implementación de un asadero de pollos en Chantaco se realizó la comparación de Oferta-Demanda obteniendo los siguientes resultados.

CUADRO N° 20
BALANCE OFERTA-DEMANDA

BALANCE OFERTA-DEMANDA			
AÑO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
	17061,41	0	17061,41
1	16878,61	0	16878,61
2	16634,87	0	16634,87
3	16452,07	0	16452,07
4	16208,34	0	16208,34
5	16025,54	0	16025,54

FUENTE: Cuadro N°19 y 10
ELABORACIÓN: La Autora

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 demandante.

1.7. 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) etc.

Logotipo.



PRODUCTO

El producto que se ofrecerá se constituye en un complemento para el desarrollo nutricional humano, tomando en consideración el análisis científico de los componentes que conforman la materia prima. El producto o servicio a ofrecer será de buena presentación, buena calidad con el fin de que los clientes se sientan satisfechos por el servicio dentro de la misma.

ESTRATEGIA DEL PRODUCTO

- Servicio al cliente exclusivo, ya que el local mantendrá una limpieza intachable y además contará con el suficiente espacio para servirse los alimentos, del pollo asado
- Agilidad en el servicio, al cliente, esto se logrará estableciendo las debidas funciones a los empleados, y los debidos procesos de producción, minimizando el tiempo de espera del cliente por el producto.

PRECIO

Al precio se lo define como la cantidad de dinero que se paga por un bien o servicio recibido. El precio de un producto influye sobre el pago que se hace a los factores de la producción como son: mano de obra, capital y empresario.

Los consumidores confían mucho en el precio como indicador de la calidad de un producto, en especial cuando tiene que tomar decisiones de compras con información incompleta. Mientras más alto sea este creen la calidad es mejor.

Para el presente proyecto y con el fin de que el consumidor tenga una mayor alternativa de elección hacia el producto que se va a brindar, se ha creído conveniente iniciarlo ofreciendo en un precio accesible a nuestra economía actual. De conformidad con la encuesta realizada a los

demandantes se establece un precio de venta al público que oscila entre 9 Y 12 debiéndose fijar un precio de venta al público de 14.00.

ESTRATEGIA DEL PRECIO

- Mantener un precio competitivo en el mercado.
- Descuentos por cantidades.
- Fijar un precio que se relacione con la calidad del producto.
- Producir al menor costo posible.

PLAZA.

Si tenemos un buen producto, nos corresponde ahorrar hacerlo llegar a los consumidores en la forma más rápida y eficiente.

Canales de distribución

Los canales de distribución para la venta del producto (pollo asado) serán directo para que 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 Chantaco a las Familias de la misma.

ESTRATEGIA DE PLAZA

- Mejoramiento de los márgenes de utilidad a los canales de distribución, para el impulso de las ventas de este producto.
- Garantizar al consumidor final un producto fresco y de calidad.

PROMOCIÓN

La promoción es el elemento en la mezcla del marketing, de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordar al mercado sobre la imagen de la organización y sus productos.

La promoción por lo general se aplica en apertura de mercado, variaciones de precio, baja en ventas y particular mente se le realiza en temporales de festividades.

ESTRATEGIA DE LA PROMOCIÓN

- ❖ Descuentos especiales en las facturas.
- ❖ Promociones especiales como papas fritas.

CAMPAÑA PUBLICITARIA

Publicidad:

Es una técnica de comunicación masiva, destinada a difundir o informar al público sobre un bien o un servicio la publicidad se realizara a través de la radio de la provincia de Loja (sociedad) haciendo uso de las cuñas

publicitarias, en espacios de un minuto spots, durante todas las programaciones de la radio la misma que permitirán promocionar el producto de una manera eficiente y eficaz. 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 calidad, 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 “**Asadero de Pollo Carmita**” el mejor asadero de la Región.

La Misión, Visión “Asadero de Pollo Carmita” se han realizado en base a las expectativas que el consumidor le gustaría que le ofrecieran.

MISIÓN

Nuestro restaurante y asadero cuenta con especialidad en productos como el pollo asado. Los precios y la calidad hacen que sus servicios puedan llegar a toda clase del público brindando un alto grado de satisfacción. El sabor y la calidad de sus productos, como también nuestras agradables instalaciones nos hacen sobresalir en la Parroquia Chantaco logrando así que nuestros clientes se sientan satisfechos por el servicio y calidad.

VISIÓN

Sera la empresa reconocida en el mercado de servicios alimenticios, como el mejor respecto a su sabor, calidad y economía de sus productos garantizando la confiabilidad a nuestros clientes y respetando nuestro medio ambiente generando así fuente de trabajo para el bien de la empresa y sus colaboradores.

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.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Contribuir al desarrollo de la Parroquia 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.

2. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos para determinar el proceso de producción, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado para determinar la 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.

2.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.

2.1.1 Tamaño de la empresa

El asadero “**Pollo Asado Carmita**” 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 miércoles a domingo en horario de 9 de la mañana a 7 de la noche.

2.1.1.2 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 350 días al año, y los 15 días restantes serán tomados para mantenimiento de la máquina ($350+15=365$); siendo también la capacidad máxima 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 350 días, tiene una capacidad de producción de 67200 pollos al año (192×350).

CAPACIDAD INSTALADA EN(POLLOS ENTEROS)			
Descripción	Horas de trabajo	Producción Diaria	Producción Anual
Horno	24	192	67200

UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN RELACION A LA DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA ANUAL	% DE LA DEMANDA INSATISFECHA
1	17061,41	67200	25,39
2	16878,61	67200	25,12
3	16634,87	67200	24,75
4	16452,07	67200	24,48
5	16208,34	67200	24,12

2.1.1.3. Capacidad Utilizada:

La empresa al considerar las condiciones demográficas de la parroquia Chantaco y las condiciones socioeconómicas estima trabajar 2 procesos diarios con lo cual su producción será de 32 pollos por día ($16*2=32$); es decir la empresa utilizará el 17% 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 ($32*260=8320$).

CAPACIDAD UTILIZADA (POLLOS ENTEROS)			
DESCRIPCIÓN	PRODUCCION DIARIA	DIAS LABORABLES	PRODUCCIÓN ANUAL
Horno	32	260	8320

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	% DE LA CAPACIDAD UTILIZADA	DEMANDA INSATISFECHA	% DE LA DEMANDA INSATISFECHA
1	67200	8320	17	17061,41	48,77
2	67200	8320	17	16878,61	49,29
3	67200	8320	17	16634,87	50,02
4	67200	8320	17	16452,07	50,57
5	67200	8320	17	16208,34	51,33

2.1.2. LOCALIZACIÓN

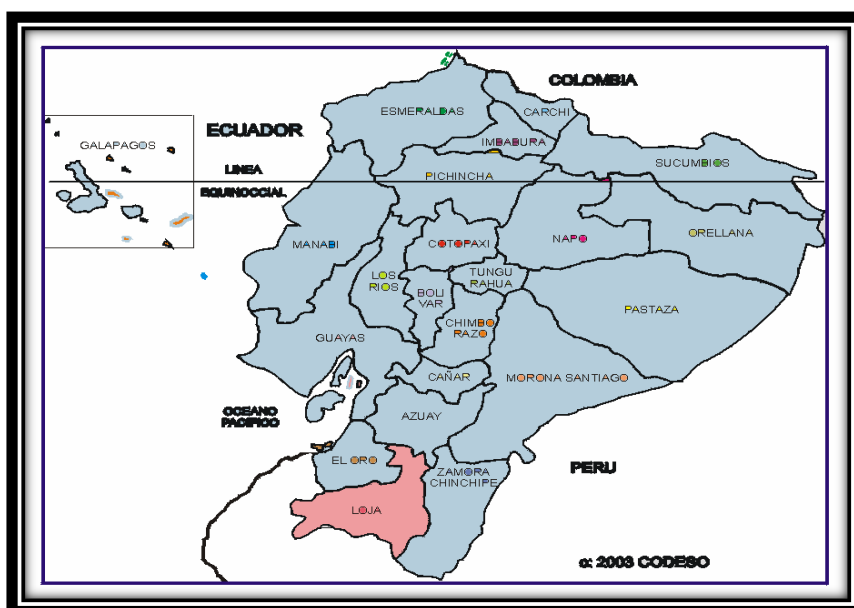
Microlocalización:

En este punto se indica el lugar exacto en el cual se implementara la empresa dentro de un mercado local, una vez establecido que se encontrara en la provincia de Loja.

A través del estudio de la micro localización se determinara el sitio especifico donde se encontrara ubicado el restaurante de pollo asado Carmita, en este caso se encontrara ubicado en la Parroquia Chantaco en las calles Diamantina av. San José

El asadero **“POLLO ASADO CARMITA”** estará ubicada, en la zona siete, en la provincia de Loja, en la Parroquia Chantaco.

MAPA POLÍTICO DEL ECUADOR



MAPA POLÍTICO DE LA PROVINCIA DE LOJA

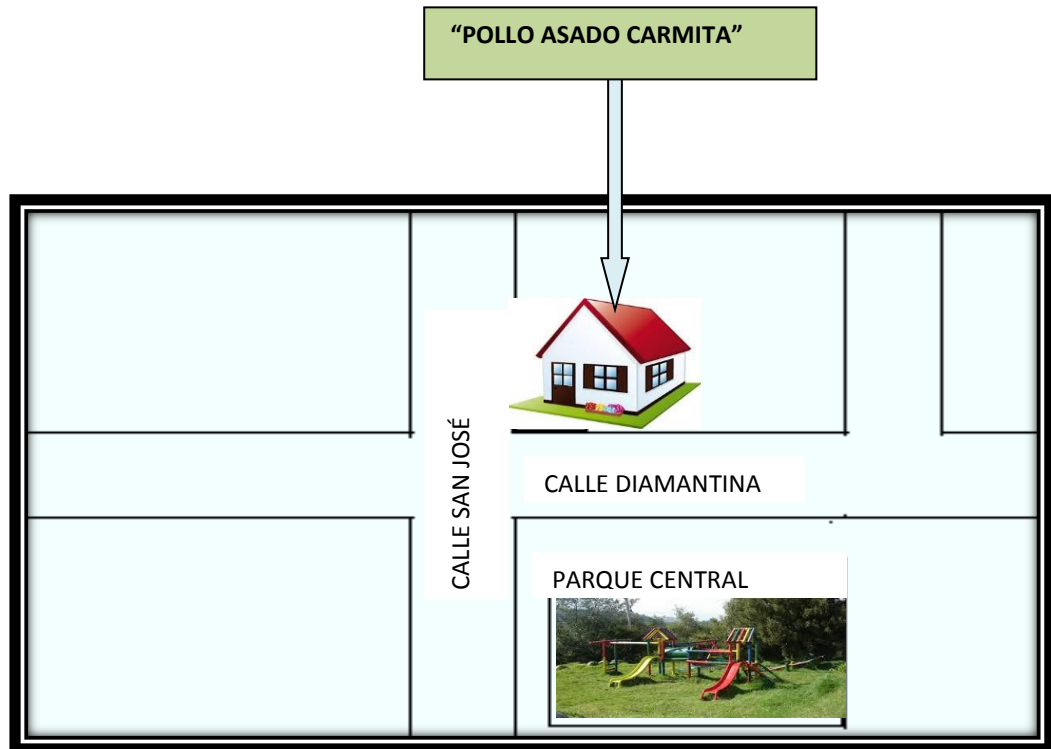


MAPA POLÍTICO DEL CANTÓN LOJA



PARROQUIA
CHANTACO

MICROLOCALIZACIÓN



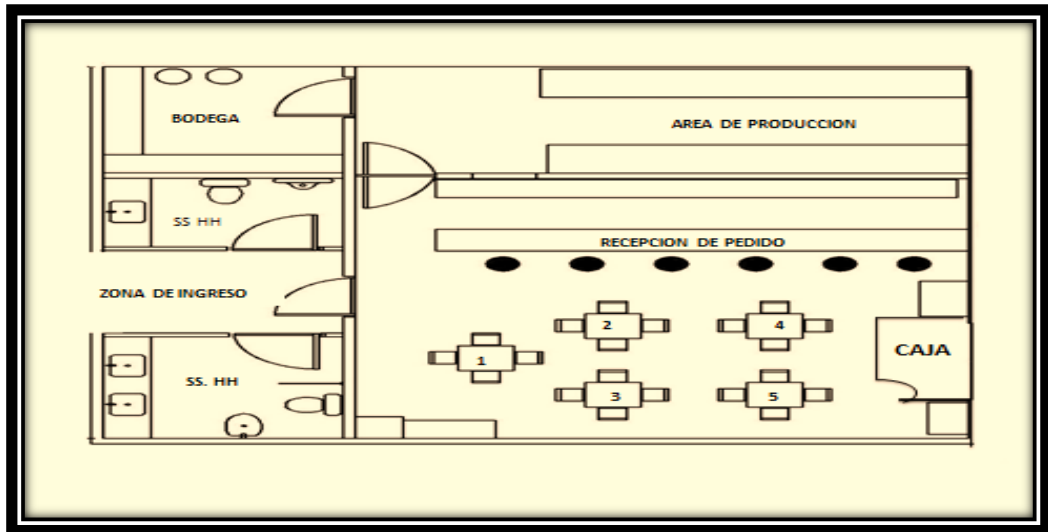
MICROLOCALIZACIÓN:

El asadero de pollos “Pollo Asado Carmita” estará ubicado en la provincia de Loja, Parroquia Chantaco en la Calle diamantina Av. San José al frente del Parque central.

- **Factores de la Microlocalización**

- ❖ Clima, ambiente y salubridad de la zona.
- ❖ Medios de transporte y comunicación
- ❖ Implementación de agua potable, alcantarillado sanitario y pluvial de la parroquia Chantaco.

DISEÑO DE LA EMPRESA



2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO.

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

2.2.1. Componente Tecnológico:

HORNO PARA POLLO



Para poder brindar un producto de calidad a los clientes la empresa contara con maquinaria de calidad, es decir el horno será de seis varillas con una capacidad de asado de 10 pollos cada 120 min.

2.2.3. Descripción del Servicio:

Este producto pretende satisfacer las necesidades alimenticias de toda la población Chantaco mediante el ofrecimiento de pollo asado podrás degustar las mejores delicias acompañado de arroz, papas fritas y ensalada y la bebida que elija el consumidor, 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.

2.2.4. Proceso para la producción de pollo asado:

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



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 adquirida.



- 5. Colocar el pollo en las varillas.** Luego de aliñado el pollo se lo coloca en las varillas previamente 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.



2.2.5. 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:

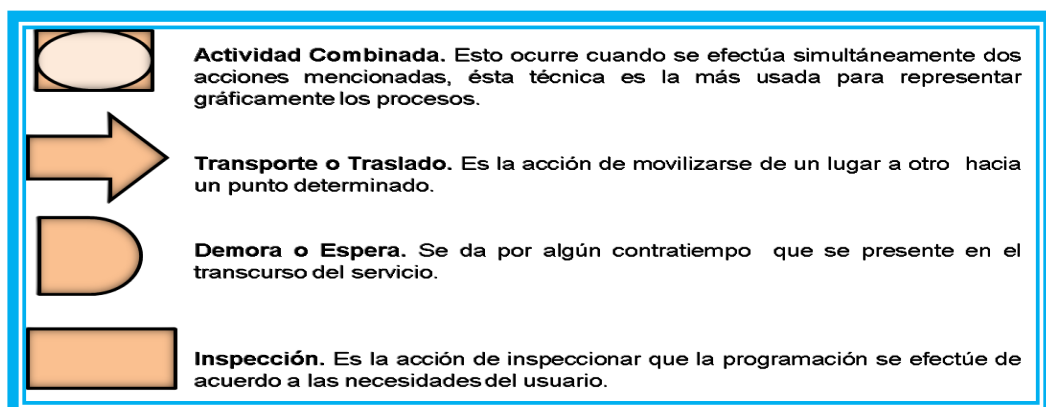
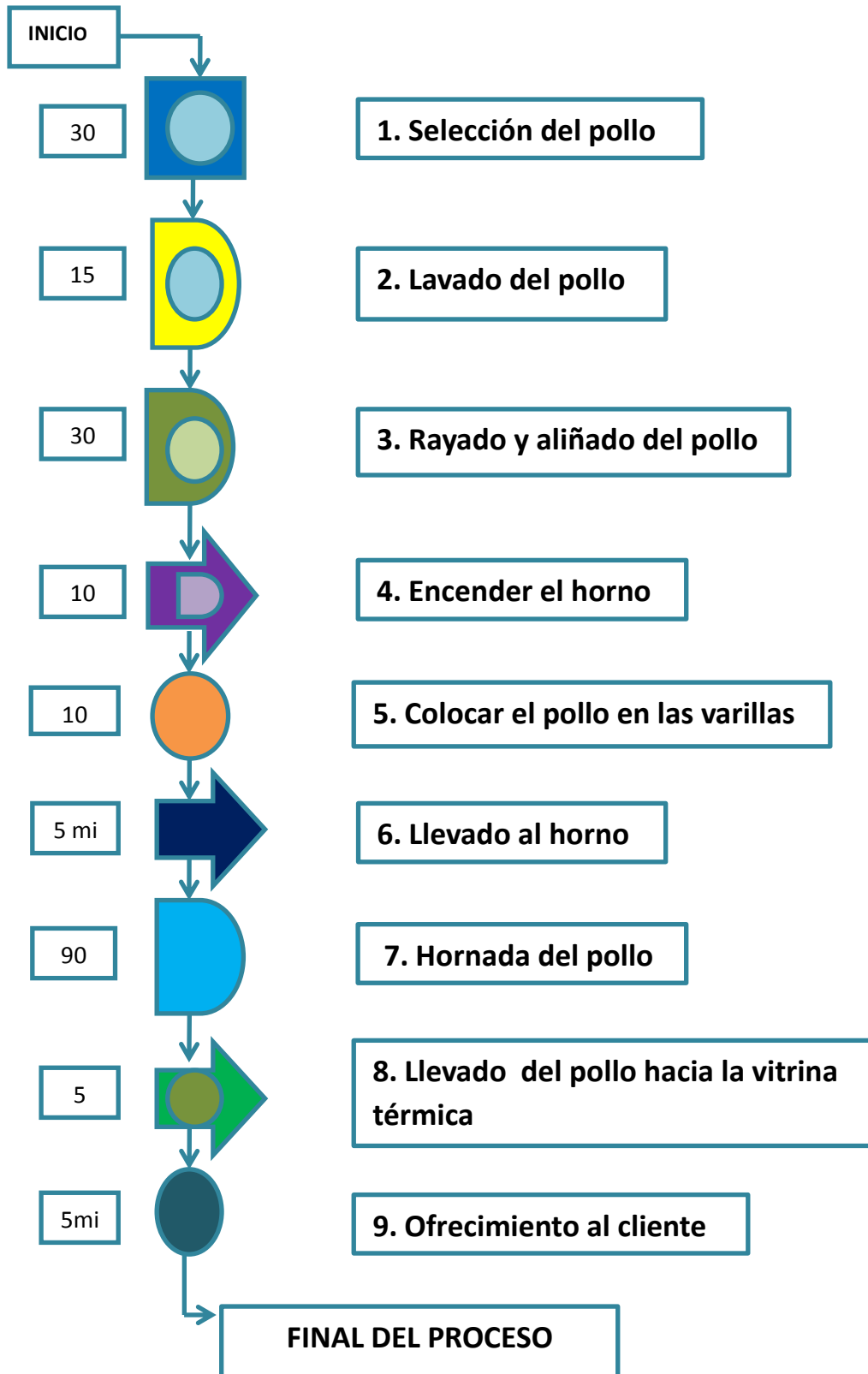


DIAGRAMA DE FLUJO DE PRODUCCION DE POLLO ASADO



2.3. 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 **“POLLO ASADO CARMITA”** Ubicada en la Provincia de Loja, Parroquia de Chantaco en la calle Diamantina Av. San José, destinada a la Producción de pollo asado con la finalidad de satisfacer las necesidades y exigencias alimenticias de la Parroquia de Chantaco 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 contará con personal administrativo que posea los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para lograr los objetivos planteados y alcanzar la meta propuesta; además contará con los equipos y materiales de calidad, mismos que servirán para brindar el mejor servicio a sus consumidores.

2.3.1. 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).

2.3.2. Determinación de los Niveles Jerárquicos.

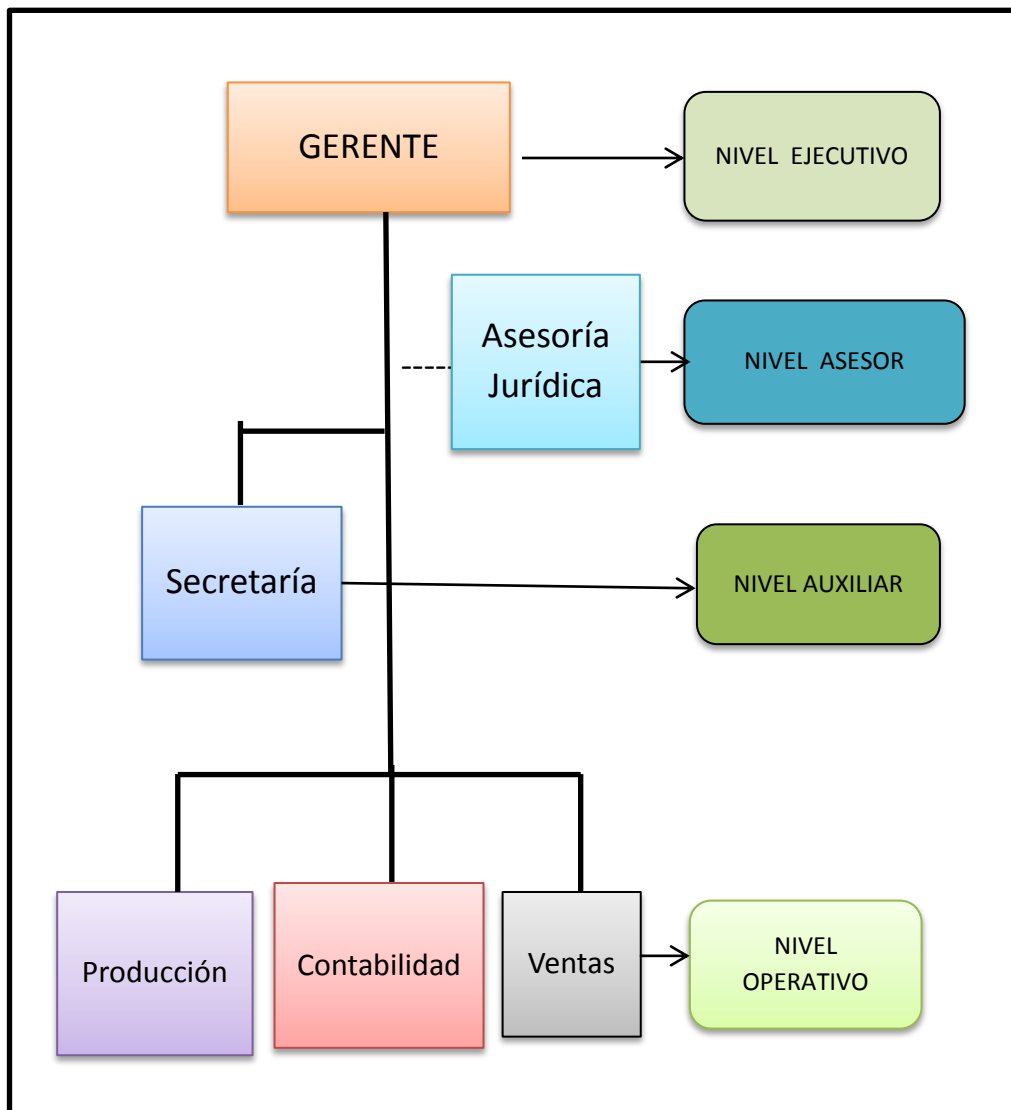
Son el conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posean e independiente de la función que realicen.

- **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.

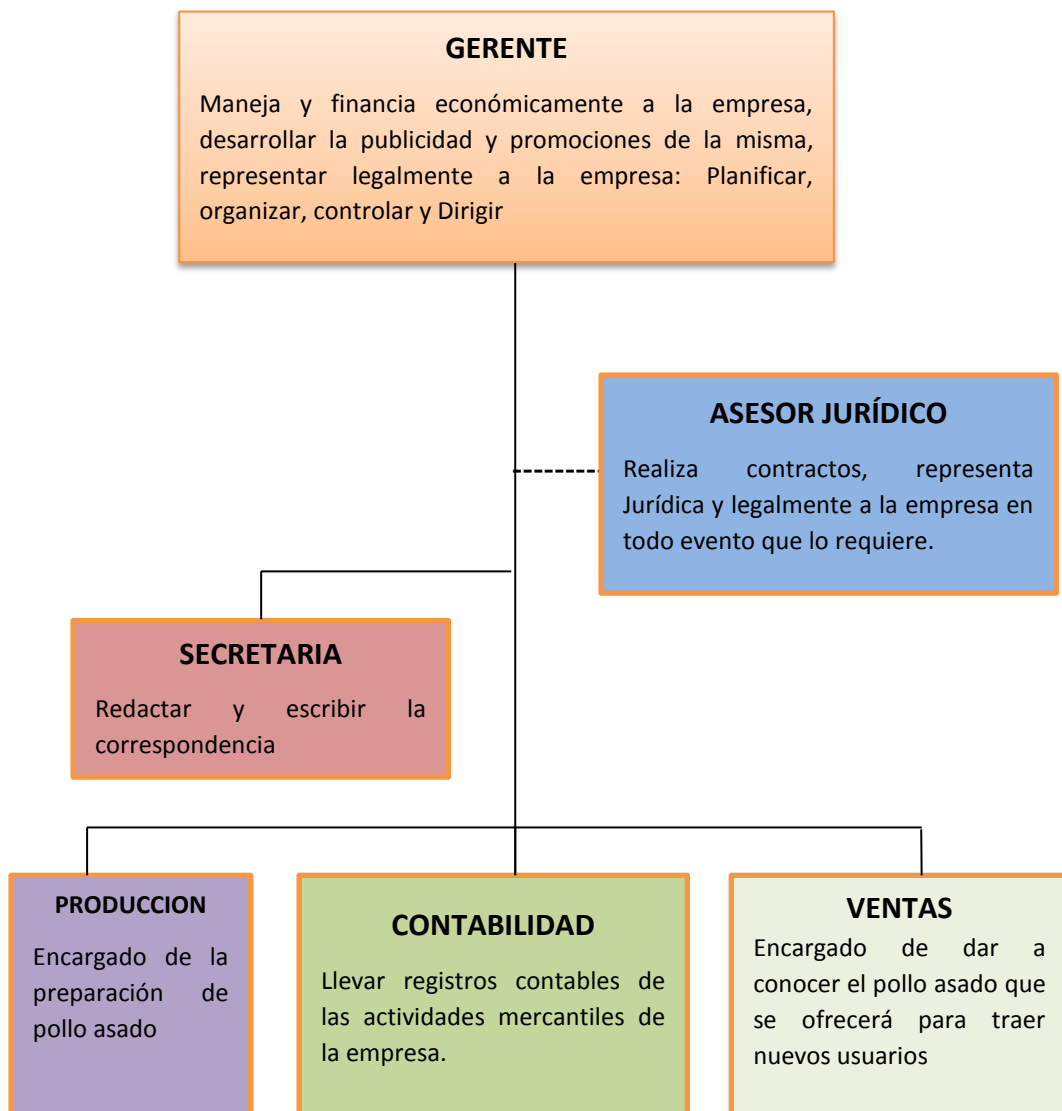
2.3.3. Organigramas:

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



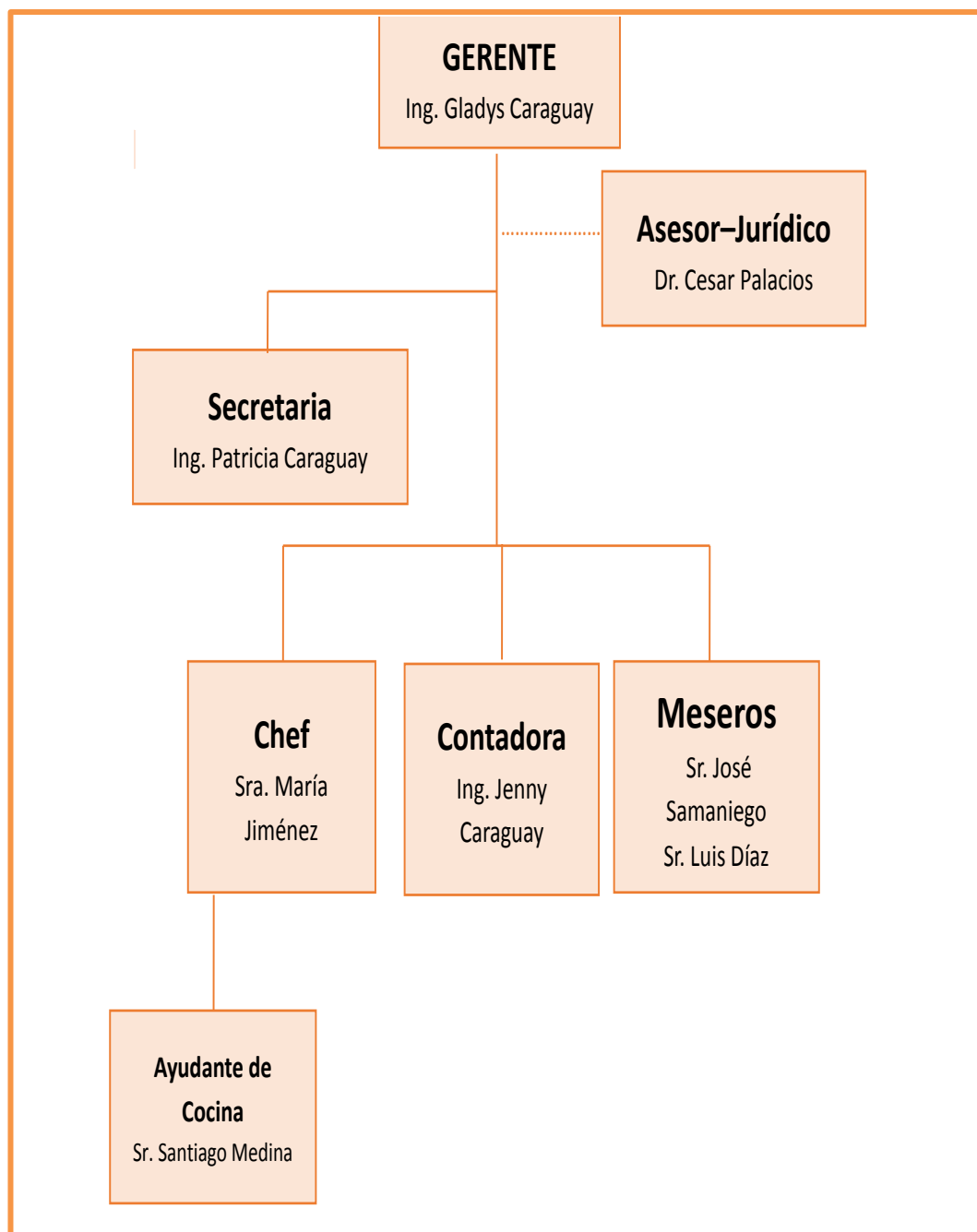
Organigrama Funcional.

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 DE POLLO CARMITA”

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

Características del Gerente

- Integridad moral y ética
- Motivación para dirigir
- Capacidad de comunicación
- Fortaleza mental y física

Responsabilidad: La supervivencia y crecimiento de la empresa.

Requisitos:

Título: Ingeniero en Administración de Empresas.

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA
“ASADERO DE POLLO CARMITA”

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.

Características del Asesor Jurídico

- ✓ Carácter preventivo.
- ✓ Poner en práctica la ley
- ✓ *Aconsejan* y orientan sobre los puntos difíciles de la ley.

Requisitos:

Título: Abogado o Doctor en Jurisprudencia.

Experiencia: 1 año.

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “ASADERO DE POLLO CARMITA”

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.
- ✓ Recibir llamadas telefónicas.
- ✓ Llevar las actas de las reuniones de la Junta.
- ✓ Enviar y recibir correspondencia de la empresa.
- ✓ Mantener la información administrativa al día.
- ✓ Revisión de los movimientos 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.

Características de la Secretaria-Contadora

- ✓ **Dominar Internet y todas las herramientas de productividad**
- ✓ **Ser positiva, sonreír y crear un buen clima de motivación**
- ✓ Mantener al día los archivos generales de la empresa.

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

Requisitos:

Título: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

Experiencia: mínimo 2 años

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “ASADERO DE POLLO CARMITA”

Título del Puesto: CHEF

Nivel Jerárquico: Operativo

Superior Inmediato: Gerente - Administrador

Subalternos: Auxiliar de cocina

Naturaleza del Trabajo: Es aquel que tiene un conocimiento extenso y experiencia dentro del ramo y se encarga de crear e innovar platillos que sus cocineros reproducirán, además de coordinarlos.

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

Características del Chef

- ✓ Identificar, comprar, utilizar y preparar una amplia variedad de alimentos
- ✓ Una persona con criterio propio
- ✓ Una persona capaz de solucionar problemas en poco tiempo
- ✓ Su vocación tiene que estar orientada un 100% al servicio
- ✓ Debe cuidar de su imaginación, paladar, conocimientos, etc.

Requisitos

Título: NINGUNO

Experiencia: 3 años

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “ASADERO DE POLLO CARMITA”

Título del Puesto: Ayudante de cocina

Nivel Jerárquico: Operativo

Superior Inmediato: Gerente – Administrador

Naturaleza del Trabajo: ayudan a los chefs o cocineros en la preparación de alimentos sencillos. Además, deben mantener la cocina y todos los utensilios de cocina limpios y ordenados.

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

Características de un ayudante de cocina

- ✓ Ayudan a los chefs en la preparación de alimentos sencillos
- ✓ Disponer adecuadamente las herramientas, utensilios y materiales de trabajo
- ✓ Además, colaborar con el cocinero en el servicio.
- ✓ Limpiar y ordenar su puesto de trabajo

Funciones Secundarias:

- Mantener ordenado la cocina

Responsabilidad: Encargado del cuidado de todos los materiales de cocina

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “ASADERO DE POLLO CARMITA”

Título del Puesto: Mesero.

Nivel Jerárquico: Operativo

Superior Inmediato: Gerente - Administrador

Subalternos: Ninguno

Naturaleza del Trabajo: Deberá ser cortés y de buenos modales, con espíritu de servicio, simpatía y personalidad, conocer los conceptos básicos de servicio a clientes.

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

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.

Características de un ayudante de cocina

- Está pendiente de la entrada y salida de clientes y darle la bienvenida
- Entregar cartas del menú una vez instalado el cliente
- Cuando sale el pedido llevarlo lo más rápido posible
- Estar pendientes del cliente si les falta algo o necesitan servilletas, salsas entre otras.

Requisitos: Documentos personales

Experiencia: 1 año

3. ESTUDIO FINANCIERO

Se constituye en el análisis final, en base a los estudios anteriores y a la aplicación de cálculos matemáticos para determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, es decir el costo total de operación, que abarque las funciones de producción, administración y ventas.

3.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

3.1.1 INVERSIONES

a) INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Son los bienes que tendrá la empresa para prestar el servicio, 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 N° 21
MAQUINARIA Y EQUIPO**

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Horno circular para pollo	Unidad	1500	1500
1	Freidora de papa industrial	Unidad	175	175
1	Cocina industrial (6 quem)	Unidad	550	550
1	Vitrina termica	unidad	380	380
1	Licuada Oster industrial	unidad	100	100
1	Refrigerador omeline indust.	Unidad	600	600
TOTAL				3.305

FUENTE: Comercial Ernesto Jiménez Ludeña

ELABORADO POR: La Autora

- EQUIPOS DE OFICINA**

Son todos aquellos valores correspondientes al equipo técnico necesario que sirve de apoyo al trabajo administrativo.

**CUADRO N° 22
EQUIPO DE OFICINA**

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Telefono Fijo	unidad	45	45
1	Sumadora	unidad	85	85
TOTAL				130

FUENTE: CNT

ELABORADO POR: La Autora

- 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 23
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Equipos de computación	unidad	500	1000
TOTAL ANUAL				1000

FUENTE: Compu sister
ELABORADO POR: La Autora

- **MUEBLES Y ENSERES**

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

CUADRO Nº 24
MUEBLES Y ENSERES

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	escritorios	unidad	150	150
2	sillas giratorias	unidad	45	90
2	Sillas plásticas	docena	150	300
6	mesas plasticas	unidad	25	150
TOTAL				690

FUENTE: Comercial Ernesto Jiménez Ludeña
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 25
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.305,00
EQUIPOS DE OFICINA	130
EQUIPO DE COMPUTACION	1000
MUEBLES Y ENSERES	690
TOTAL	5.125,00

FUENTE: Cuadro 21 al 24
ELABORADO POR: La Autora

b) INVERSIONES EN 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° 26
ACTIVOS DIFERIDOS

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Estudio preliminar	Unidad	250	250
1	Constitución de empresa	Unidad	100	100
1	Permiso de funcionamiento	Unidad	50	50
1	Línea telefónica	Unidad	50	50
TOTAL				450

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: La Autora

• ADECUACIÓN DEL LOCAL

Aquí se detallan los rubros invertidos en adecuaciones hechas al lugar donde funcionara la empresa. Así tenemos.

CUADRO N° 27
PRESUPUESTO DE ADECUACIÓN DEL LOCAL

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Pintada del local	unidad	40	40
6	Puntos sistema electrico	unidad	10	60
TOTAL				100

FUENTE: Servicios Profesionales

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 28
RESUMEN DEL ACTIVO DIFERIDO

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Estudio preliminar	250
Constitución de empresa	100
Permiso de funcionamiento	50
Línea telefónica	50
Adecuación del local	85
TOTAL	535

FUENTE: Cuadro 26 y 27
ELABORADO POR: La Autora

- **AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

Para establecer el valor de la amortización de activos diferidos de cada año, se procede a dividir el valor total del activo diferido que es de \$535 para los 5 años de vida útil del proyecto, obteniendo como resultado de la amortización la cantidad de \$ 107 dólares al año.

$$\text{Amortización Activos Diferidos} = \frac{\text{Valor total de activo diferido}}{\text{Vida útil del proyecto}}$$

$$\text{Amortización Activos Diferidos} = 535/5 = \mathbf{\$107}$$

c) INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES 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.

COSTO PRIMO

- MATERIA PRIMA DIRECTA**

Este rubro se refiere de manera específica a la carne de pollo como materia prima que se utilizará y que son indispensables para la elaboración del producto.

CUADRO N° 29
MATERIA PRIMA DIRECTA

CANT.	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	V. UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
960	Pollos	unidad	9	8640	74880
TOTAL				8640	74880

FUENTE: Mercado Mayorista
ELABORADO POR: La Autora

- MANO DE OBRA DIRECTA**

Este rubro se origina por concepto de pago de salarios al personal que tiene relación directa con el proceso de producción.

CUADRO N° 30
MANO DE OBRA DIRECTA

N°	CARGO	TOTAL DE INGRESOS					TOTAL DE EGRESOS			
		SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS 11,15%	TOTAL DE INGRESOS	APORTE PERSONAL IESS 9,35%	TOTAL EGRESO	TOTAL NETO A RECIBIR POR MES	TOTAL ANUAL
1	CHEF	380	31,67	29,50	42,37	441,17	35,53	35,53	405,64	4867,64

FUENTE: SRI
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 31
RESUMEN DE COSTO PRIMO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	8640,00	74880,00
Mano de Obra Directa	405,64	4867,64
TOTAL	9.045,64	79747,64

FUENTE: Resumen cuadro N° 29-30
ELABORADO POR: La Autora

- MANO DE OBRA INDIRECTA**

Este rubro se origina por concepto de pago de salarios al personal que en forma indirecta participa en el proceso de producción.

CUADRO N° 32
MANO DE OBRA INDIRECTA

N°	CARGO	TOTAL DE INGRESOS					TOTAL DE EGRESOS			
		SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS 11,15%	TOTAL DE INGRESOS	APORTE PERSONAL IESS 9,35%	TOTAL EGRESO	TOTAL NETO A RECIBIR POR MES	TOTAL ANUAL
1	Ayudante de cocina	356	29,67	29,50	39,69	415,17	33,29	33,29	381,88	4582,57
1	Mesero	354	29,50	29,50	39,47	413,00	33,10	33,10	379,90	4558,812
TOTAL									761,78	9141,38

FUENTE: SRI
ELABORADO POR: La Autora

- MATERIA PRIMA INDIRECTA**

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° 33
MATERIALES INDIRECTOS

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
75	Papa	quintal	10	9000	750
20	Arroz	quintal	18	4320	360
80	Lechuga	unidad	0,25	240	20
70	Fundas	paquetes	0,3	252	21
80	Arveja	libras	1	960	80
100	Condimentos	Funda	0,25	300	25
150	Ajo	libra	1,5	2700	225
50	Sal	kilo	0,75	450	38
100	Carbón	saca	10	1000	1000
TOTAL				19222	2518,50

FUENTE: Mercado Mayorista

ELABORADO POR: La Autora

- INDUMENTARIA**

Tiene que ver con los rubros de vestimenta necesarios para la realización de las operaciones, que brinden seguridad e higiene, como se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 34
INDUMENTARIA

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
3	Delantal	unidad	1	3	36
1	botas de caucho	par	15	1,25	15
2	Zapatos de trabajo	par	25	4,2	50
3	Guantes	par	1,8	5,4	64,8
TOTAL				13,82	104,97

FUENTE: Comercial "Jiménez"

ELABORADO POR: La Autora

- **VAJILLA Y MENAJE**

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

**CUADRO N°35
VAJILLA Y MENAJE**

CANT.	DETALLE	UNID. MEDIDA	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
1	cubiertos	docena	6	6	72
1	Plato base grande	docena	10	10	120
1	plato sopero	docena	10	10	120
1	Plato base pequeño	docena	10	10	120
1	vaso de vidrio	docena	5	5	60
TOTAL				41	492

FUENTE: Comercial Ernesto Jiménez Ludeña
ELABORADO POR: La Autora

- **UTENSILIOS DE ASEO**

Son todos aquellos rubros invertidos en la compra de instrumentos necesarios para la realización de la limpieza del local donde estará ubicada la empresa.

**CUADRO N° 36
UTENSILIOS DE ASEO**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
3	Escoba	Unidad	2	6	72
2	Trapeadores	Unidad	2	4	48
2	Recogedor	Unidad	1,5	3	36
3	Cesto de basura	Unidad	2,5	7,5	90
TOTAL				20,5	246

FUENTE: Comercial la Lojanita
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N°37
RESUMEN DE COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Indirecta	761,78	9141,38
Materiales Indirectos	2518,50	19222,00
Indumentaria	25,87	234,57
Vajilla y Menaje	41	492,00
Utensilios de Aseo	20,50	246,00
TOTAL	3.367,65	29.335,95

FUENTE: Resumen cuadro N° 32-33-34-35-36
ELABORADO POR: La Autora

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.

- **SUELDOS Y SALARIOS**

Son las remuneraciones que corresponde al personal administrativo de la empresa.

CUADRO N° 38
ROL DE PAGOS DE SUELDOS Y SALARIOS

N°	CARGO	TOTAL DE INGRESOS					TOTAL DE EGRESOS			
		SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL IESS 11,15%	TOTAL DE INGRESOS	APORTE PERSONAL IESS 9,35%	TOTAL EGRESO	TOTAL NETO A RECIBIR POR MES	TOTAL ANUAL
1	Gerente	500	41,67	29,50	55,75	571,17	46,75	46,75	524,42	6293,00
1	Secretaria Contadora	400	33,33	29,50	44,60	462,83	37,40	37,40	425,43	5105,20
TOTAL									949,85	11398,20

FUENTE: SRI
ELABORADO POR: La Autora

• **SUMINISTROS DE OFICINA**

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

CUADRO N° 39
SUMINISTROS DE OFICINA

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
6	Esferográfico	Unidad	0,3	1,8
2	Carpeta archivadora	Unidad	3,6	7,2
1	Grapadora	Unidad	3	3
1	Perforadora	Unidad	2,5	2,5
2	Resma de hojas	Unidad	3,6	7,2
2	Tinta de impresora	cartuchos	30	60
1	Sello	Unidad	10	10
TOTAL ANUAL:				91,70
TOTAL MENSUAL				7,64

FUENTE: La Reforma
ELABORADO POR: La Autora

- **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 N° 40
ENERGIA ELÉCTRICA**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
300	Consumo Energía Eléctrica	KW/h	0,15	45
TOTAL MENSUAL:				45
TOTAL ANUAL:				540

FUENTE: EERSA
ELABORADO POR: La Autora

- **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° 41
ARRIENDO**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Local	Unidad	100	100
TOTAL MENSUAL:				100
TOTAL ANUAL:				1.200

FUENTE: Sra. María Loarte
ELABORADO POR: La Autora

- **AGUA POTABLE**

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

**CUADRO N° 42
CONSUMO DE AGUA**

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

FUENTE: GAD Municipal de Loja
ELABORADO POR: La Autora

- **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 N° 43
TELÉFONO**

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	V. TOTAL
30	Consumo de Teléfono	Minuto	0,56	16,8
TOTAL MENSUAL:				16,8
TOTAL ANUAL:				201,6

FUENTE: Corporación Nacional de telecomunicaciones. CNT
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 44
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	949,85	11398,20
Arriendo	100,00	1.200
Energía Eléctrica	45,00	540
Agua Potable	10,80	129,6
Servicio Telefónico	16,80	201,6
Suministros de Oficina	7,64	91,70
TOTAL	1.130,09	13561,10

FUENTE: Cuadros N°38 al 43
ELABORADO POR: La Autora

GASTOS DE VENTA

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

- **PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

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 N° 45
PUBLICIDAD Y PROMOCION

CANT.	DETALLE	UNIDAD MEDIDA	V. UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
20	Cuñas radiales	Unidad	0,75	15	180
200	Volantes	Unidad	0,05	0,83	10,00
TOTAL				15,83	180,83

FUENTE: Radio Sociedad
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 46
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad y Promoción	15,83	180,83
TOTAL	15,83	180,83

FUENTE: Cuadros 45
ELABORADO POR: La Autora

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Aquí se realiza la clasificación de las cuentas con sus respectivos valores que pertenecen al capital de operaciones.

CUADRO N° 47
RESUMEN DE LA INVERSIÓN

DESCRIPCION	TOTAL
ACTIVO FIJO	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipo	3.305
Equipo de Oficina	130
Equipos de Computacion	1.000
Muebles y Enseres	690
TOTAL ACTIVO FIJO	5.125,00
ACTIVO DIFERIDO	
Estudio preliminar	250
Constitución de empresa	100
Linea Telefónica	50
Permiso de funcionamiento	50
Adecuacion del Local	85
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	535
ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO (1 MES)	
COSTO PRIMO	
Materia Prima Directa	8.640
Mano de Obra Directa	405,64
TOTAL COSTO PRIMO	9.045,64
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	
Mano de Obra Indirecta	761,78
Materia Prima Indirecta	2.518,50
Indumentaria	25,87
Vajilla y Menaje	41,00
Utensilios de Aseo	20,50
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	3.367,65
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE	12.413,29
COSTOS OPERATIVOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos y Salarios	949,85
Arriendo	100,00
Energia Electrica	45,00
Agua Potable	10,80
Servicio Telefonico	16,80
Suministros de Oficina	7,64
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	1130,09
GASTOS DE VENTA	
Publicidad y Promocion	15,42
TOTAL GASTOS DE VENTA	15,42
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	1.145,51
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	13.558,79
MONTO DE LA INVERSIÓN	19.218,79

FUENTE: Cuadros de resumen 27-28-33-43-45
ELABORADO POR: La Autora

3.1.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El monto total para la inversión del proyecto es de \$ 19.218.79 dólares, para lo cual el 60.98%, se aportará con dinero en efectivo por parte de su Gerente propietario, es decir la cantidad de \$11.718.79 y el otro 39,02%, equivalente a \$7500 dólares será invertido por capital externo el mismo que será financiado por el Banco de Fomento aprovechando el crédito productivo que esta entidad ofrece a cinco años plazo con un interés del 11.22%; lo cual se detalla a continuación:

**CUADRO N° 48
FINANCIAMIENTO**

TOTAL DE LA INVERSION	CAPITAL	%	MONTO
19218,79	Capital Interno	60,98	11.718,79
	Capital Externo	39,02	7.500
	TOTAL INVERSIÓN	100	19.218,79

FUENTE: Cuadros 48
ELABORADO POR: La Autora

**CUADRO N° 49
FINANCIAMIENTO EXTERNO**

DATOS	
MONTO:	7.500
INTERES	11,22%
SEMESTRE	10
PORCENTAJE DE INVERSION	39,02
AÑOS:	5

FUENTE: Cuadros 48
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 50

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO BANCO DE FOMENTO

AÑO	SEMESTRE	SALDO INICIAL	AMORTIZ.	INTERÉS	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVIDENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	7.500	750	7,01	757,01	1.513,32	6.750
	2	6.750	750	6,31	756,31		6.000
2	1	6.000	750	5,61	755,61	1.510,52	5.250
	2	5.250	750	4,91	754,91		4.500
3	1	4.500	750	4,21	754,21	1.507,71	3.750
	2	3.750	750	3,51	753,51		3.000
4	1	3.000	750	2,81	752,81	1.504,91	2.250
	2	2.250	750	2,10	752,10		1.500
5	1	1.500	750	1,40	751,40	1.502,10	750
	2	750	750	0,70	750,70		0

FUENTE: Cuadros 48

ELABORADO POR: La Autora

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

DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO

Las depreciaciones están consideradas como el desgaste que sufren los activos, durante la etapa de operación del proyecto, buscando determinar el periodo de vida útil de los mismos, y poder prever su remplazo.

Para determinar el valor de la depreciación de los activos fijos, se usará el método de línea recta, el mismo que se lo explica en la siguiente fórmula:

$$\text{DEPRECIACIÓN ANUAL} = \frac{\text{VALOR DEL ACTIVO} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO}}$$

Además se consideró los porcentajes de depreciación anual establecidos por el Servicio de Rentas Internas, estos porcentajes son los siguientes:

CUADRO N° 51

DEPRECIACIONES DEL ACTIVO FIJO

DETALLE	UNID. MED.	%	AÑOS
Maquinaria y Equipo	Unidad	10%	10
Equipo de Oficina	Unidad	10%	10
Equipo de Computación	Unidad	33,33%	3
Muebles y Enseres	Unidad	10%	10

FUENTE: 21 al 24
ELABORADO POR: La Autora

➤ DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Valor Actual: \$ 3305

Vida Útil: 10 años

Valor Residual: 331

Porcentaje de Depreciación: 10%

Nuevo Valor: 2975

Aplicando la fórmula se obtiene los siguientes resultados:

$$\text{DEPRECIACIÓN ANUAL} = \frac{\text{VALOR DEL ACTIVO} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO}}$$

$$\text{Dep.} = (3.305 - 331) / 10 = 297.45$$

CUADRO N° 52

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	2.975
1	297,45	297,45	2.677
2	297,45	594,9	2.380
3	297,45	892,35	2.082
4	297,45	1189,8	1.785
5	297,45	1487,25	1.487
6	297,45	1784,7	1.190
7	297,45	2082,15	892
8	297,45	2379,6	595
9	297,45	2677,05	297
10	297,45	2974,5	0

FUENTE: Cuadros N° 21
ELABORADO POR: La Autora

➤ DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

Valor Actual: \$ 130

Vida Útil: 10 años

Valor Residual: 13

Porcentaje de Depreciación: 10%

Nuevo Valor: 117

DEPRECIACIÓN ANUAL	=	$\frac{\text{VALOR DEL ACTIVO} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO}}$
--------------------	---	---

$$\text{DP} = (130 - 13) / 10 = 11.70$$

CUADRO N° 53

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	117
1	11,7	11,7	105
2	11,7	23,4	94
3	11,7	35,1	82
4	11,7	46,8	70
5	11,7	58,5	59
6	11,7	70,2	47
7	11,7	81,9	35
8	11,7	93,6	23
9	11,7	105,3	12
10	11,7	117	0

FUENTE: Cuadros N° 22
ELABORADO POR: La Autora

➤ DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Valor Actual: \$ 1000

Vida Útil: 3 años

Valor Residual: 333.30

Porcentaje de Depreciación: 33,33%

Nuevo Valor: 970

$\text{DEPRECIACIÓN ANUAL} = \frac{\text{VALOR DEL ACTIVO} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO}}$

DP= (1000-333.30)/3= 222.23

CUADRO N° 54

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	667
1	222,23	222,23	444,47
2	222,23	444,47	222,23
3	222,23	666,70	0,00

FUENTE: Cuadro N° 23
ELABORADO POR: La Autora

➤ DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Valor Actual: \$ 690

Vida Útil: 10 años

Valor Residual: 69

Porcentaje de Depreciación: 10%

Nuevo Valor: 621

$\text{DEPRECIACIÓN ANUAL} = \frac{\text{VALOR DEL ACTIVO} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL ACTIVO}}$

$DP = (690 - 69) / 10 = 62.10$

CUADRO N° 55

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DP. ACUM	V. EN LIBROS
0	-	-	621,00
1	62,1	62,1	558,90
2	62,1	124,2	496,80
3	62,1	186,3	434,70
4	62,1	248,4	372,60
5	62,1	310,5	310,50
6	62,1	372,6	248,40
7	62,1	434,7	186,30
8	62,1	496,8	124,20
9	62,1	558,9	62,10
10	62,1	621	0,00

FUENTE: Cuadro N° 24
ELABORADO POR: La Autora

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

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

CUADRO N° 56
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
COSTO DE PRODUCCIÓN	
COSTO PRIMO	
Materia Prima Directa	74.880
Mano de Obra Directa	4.867,64
TOTAL COSTO PRIMO	79747,64
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	
Mano de Obra Indirecta	9141,38
Materia Prima Indirecta	19222,00
Indumentaria	234,57
Vajilla y Menaje	492,00
Utensilios de Aseo	246,00
Energia Electrica	540,00
Agua Potable	129,60
Dep. Maquinaria y Equipo	297,45
TOTAL COSTO INDIRECTO DE PRODUCCIÓN	30303,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	110050,64
COSTOS OPERATIVOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos y Salarios	11398,20
Arriendo	1200,00
Servicio Telefonico	201,60
Suministros de Oficina	91,70
Dep. Equipo de Oficina	11,70
Dep. Equipo de Computación	222,23
Dep. Muebles y Enseres	62,10
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	13187,53
GASTOS DE VENTA	
Publicidad y promocion	180,42
TOTAL GASTOS DE VENTAS	180,42
GASTOS FIINANCIEROS	
Interés sobre crédito	13,32
TOTAL GASTOS FINANCIERO	13,32
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	13381,27
OTROS GASTOS	
Amortizacion Activos Diferidos	107,00
TOTAL OTROS GASTOS	107,00
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	123538,91

FUENTE: Cuadro de resumen 27-28-33-43-45 y cuadros DEP. 51 a 56
ELABORADO POR: La Autora

CÁLCULO DEL COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

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

CUADRO N° 57

COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

$CTP=CP+CIF+CO+OG$	123.538,91
$CP=MPD+MPI+MOD+MOI+GGF$ (DEP.)	110.050,64
$CO=G.ADM.+G.VENTAS+G.FINAN.+O.GASTOS$	13.488,27

FUENTE: Cuadro N° 56
ELABORADO POR: La Autora

SIMBOLOGIA:

- **CTP:** Costo total de producción
- **CP:** Costo de producción
- **CO:** Costo de operación
- **MPD:** Materia prima directa
- **MPI:** Materia prima indirecta
- **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 N° 58
PRESUPUESTOS PROFORMADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN					
COSTO PRIMO					
Materia Prima Directa	74.880	78624,00	82555,20	86682,96	91017,11
Mano de Obra Directa	4.867,64	5111,02	5366,57	5634,90	5916,65
TOTAL COSTO PRIMO	79.747,64	83735,02	87921,77	92317,86	96933,75
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Mano de Obra Indirecta	9.141,38	9.598,45	10.078,37	10.582,29	11.111,40
Materiales Indirectos	19.222,00	20.183,10	21.192,26	22.251,87	23.364,46
Indumentaria	234,57	246,30	258,61	271,54	285,12
Vajilla y Menaje	492,00	516,60	542,43	569,55	598,03
Utensilios de Aseo	246,00	258,30	271,22	284,78	299,01
Energía Eléctrica	540,00	567,00	595,35	625,12	656,37
Agua Potable	129,60	136,08	142,88	150,03	157,53
Dep. Maquinaria y Equipo	297,45	297,45	297,45	297,45	297,45
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	30303,00	31803,27	33378,57	35032,62	36769,38
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	110.050,64	115538,30	121300,34	127350,48	133703,13
COSTOS OPERATIVOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	11398,20	11968,11	12566,52	13194,84	13854,58
Arriendo	1200,00	1260,00	1323,00	1389,15	1458,61
Servicio Telefónico	201,60	211,68	222,26	233,38	245,05
Suministros de Oficina	91,70	96,29	101,10	106,15	111,46
Dep. Equipo de Oficina	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
Dep. Equipo de Computación	222,23	222,23	222,23	222,23	222,23
Dep. Muebles y Enseres	62,10	62,10	62,10	62,10	62,10
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	13187,53	13832,11	14508,91	15219,56	15965,73
GASTOS DE VENTA					
Publicidad y promoción	180,42	189,44	198,91	208,85	219,30
TOTAL GASTOS DE VENTAS	180,42	189,44	198,91	208,85	219,30
GASTOS FINANCIEROS					
Interés sobre crédito	13,32	10,52	7,71	4,91	2,10
TOTAL GASTOS FINANCIERO	13,32	10,52	7,71	4,91	2,10
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	13.381,27	14.032,06	14.715,54	15.433,32	16.187,13
OTROS GASTOS					
Amortización Activos Diferidos	107,00	107,00	107,00	107,00	107,00
TOTAL OTROS GASTOS	107,00	107,00	107,00	107,00	107,00
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	123.538,91	129677,36	136122,87	142890,80	149997,27
tasa de crecimiento de 5% (30 Sep. 2014)					

FUENTE: Cuadro N° 57
ELABORADO POR: La Autora

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° 59

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN EN POLLO ENTERO

AÑO	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS (pollo entero)	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	123.538,91	8320	14,85
2	129.677,36	8320	15,59
3	136.122,87	8320	16,36
4	142.890,80	8320	17,17
5	149.997,27	8320	18,03

FUENTE: Cuadro N° 59
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 60

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN EN CUARTOS DE POLLO

AÑO	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS (cuarto de pollo)	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	123.538,91	33280	3,71
2	129.677,36	33280	3,90
3	136.122,87	33280	4,09
4	142.890,80	33280	4,29
5	149.997,27	33280	4,51

FUENTE: Cuadro N° 60
ELABORADO POR: La Autora

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. ($32*4*260=33.280$)

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

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

CUADRO N° 61
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

AÑO	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO
1	3,71	15%	4,27
2	3,90	16%	4,52
3	4,09	17%	4,79
4	4,29	18%	5,07
5	4,51	18%	5,32

FUENTE: Cuadro N° 61
ELABORADO POR: La Autora

INGRESO POR VENTAS

Se considera el cuarto de pollo por ser la mayor porción que las familias encuestadas en la Parroquia Chantaco prefieren (cuadro N°5) y en el que se detalla cuanto serán los ingresos que se obtendrá cada año por el servicio que se brinda:

CUADRO N° 62
INGRESO POR VENTAS (CUARTOS DE POLLO)

AÑO	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	NÚMERO DE SERVICIOS GENERADOS	INGRESO POR VENTAS
1	4,27	33280	142.070
2	4,52	33280	150.426
3	4,79	33280	159.264
4	5,07	33280	168.611
5	5,32	33280	176.997

ES FUENTE: Cuadro N° 61 y 62
ELABORADO POR: La Autora

IAS

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

CUADRO N° 63
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	142.070	150.426	159.264	168.611	176.997
Valor Residual	-	-	-	-	593,48
TOTAL DE INGRESOS	142.070	150.426	159.264	168.611	177.590,3
EGRESOS					
Costo de Producción	110.050,64	115.538,30	121.300,34	127.350,48	133.703,13
Costo de Operación	13.381,27	14.032,06	14.715,54	15.433,32	16.187,13
TOTAL EGRESOS	123.431,91	129.570,36	136.015,87	142.783,80	149.890,27
UTILIDAD BRUTA (I-E)	18.637,84	20.855,38	23.247,89	25.827,34	27.699,99
(-15%) Utilidad Trabajadores	2.795,68	3.128,31	3.487,18	3.874,10	4.155,00
UTILIDAD ANT. IMPUESTOS	15.842,16	17.727,07	19.760,71	21.953,24	23.544,99
(-25%) Impuesto Renta	3.960,54	4.431,77	4.940,18	5.488,31	5.886,25
UTILIDAD LIQUIDA	11.881,62	13.295,30	14.820,53	16.464,93	17.658,74

FUENTE: Cuadro N° 59 y 63
ELABORADO POR: La Autora

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.

CLASIFICACION DE COSTOS PARA EL PRIMER AÑO
CUADRO N° 64

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Materia Prima Directa	74880		74880
Mano de Obra Directa	4867,64		4867,64
TOTAL COSTO PRIMO	79.747,64		
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
Mano de Obra Indirecta	9.141,38		9.141,38
Materiales Indirectos	19.222,00		19.222,00
Indumentaria	234,57		234,57
Vajilla y Menaje	492,00		492,00
Utensilios de Aseo	246,00		246,00
Energía Eléctrica	540,00	540,00	
Agua Potable	129,60	129,60	
Dep. Maquinaria y Equipo	297,45	297,45	
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	30.303,00		
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	110.050,64		
COSTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos y Salarios	11398,20	11398,20	
Arriendo	1200,00	1200,00	
Servicio Telefónico	201,60	201,60	
Suministros de Oficina	91,70	91,70	
Dep. Equipo de Oficina	11,70	11,70	
Dep. Equipo de Computación	222,23	222,23	
Dep. Muebles y Enseres	62,10	62,10	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	13187,53		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad y promoción	180,42	180,42	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	180,42		
GASTOS FINANCIEROS			
Interés sobre crédito	13,32	13,32	
TOTAL GASTOS FINANCIERO	13,32		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	13381,27		
OTROS GASTOS			
Amortización Activos Diferidos	107,00	107,00	
TOTAL OTROS GASTOS	107,00		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	123538,91	14455,32	109083,59

FUENTE: Cuadro N° 59
ELABORADO POR: La Autora

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

EL Punto de Equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos.

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 la Producción.- Se basa en el volumen de producción, determinado la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

Para su cálculo se aplica la siguiente formula:

En Función de las ventas

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

$$PE = \frac{14455.32}{1 - (109083.59 / 142.070)}$$

$$PE = \$14.454.56$$

En Función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{14455.32}{142.070 - 109083.59} \times 100$$

$$PE = 43.82\%$$

En Función de las Unidades Producidas

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

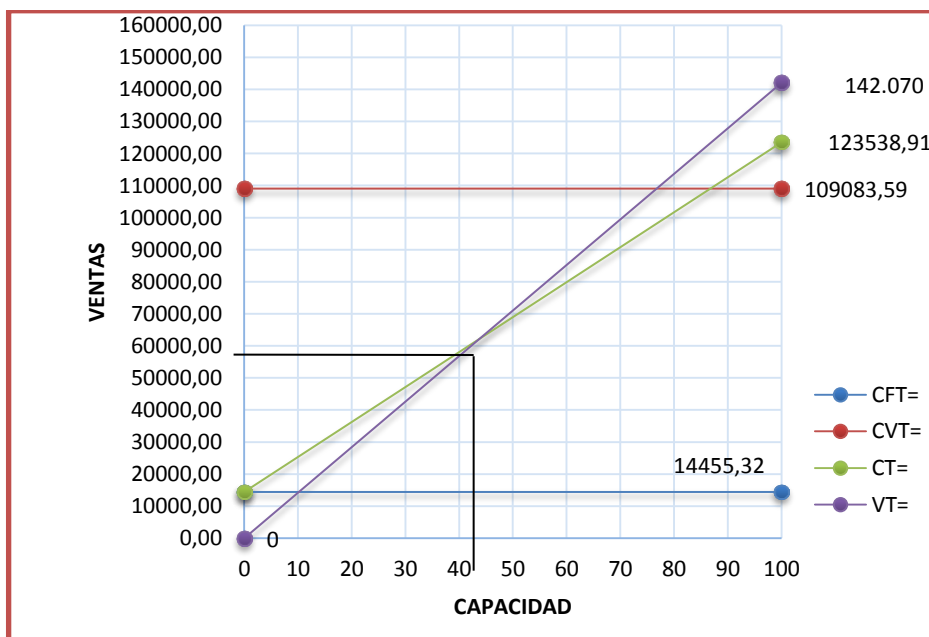
$$cvu = \frac{109083.59}{33280} = 3.28$$

$$PE = \frac{14455.32}{4.27 - 3.28}$$

$$PE = 3382.90 \text{ Unidades}$$

DATOS		RESULTADOS	
COSTO FIJO	14455,32	COSTO TOTAL	123538,91
COSTO VARIABLE	109083,59	P.E.VENTAS	14454,56
VENTAS TOTALES	142070	P.E.CAPACID. INSTA.	43,82
		P.E. UNIDAD PRODUCI.	3382,90

GRÁFICO Nº 65



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 43.82%; tiene ventas de \$142.070 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 43.82%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$142.070 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 43.82%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$142.070 dólares la empresa comenzará a ganar.

**CLASIFICACION DE COSTOS PARA EL TERCER AÑO
CUADRO N 66**

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Materia Prima Directa	82555,20		82555,20
Mano de Obra Directa	5366,57		5366,57
TOTAL COSTO PRIMO	87.921,77		
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
Mano de Obra Indirecta	10.078,37		10.078,37
Materia Prima Indirecta	21.192,26		21.192,26
Indumentaria	258,61		258,61
Vajilla y Menaje	542,43		542,43
Utensilios de Aseo	271,22		271,22
Energia Electrica	595,35	595,35	
Agua Potable	142,88	142,88	
Dep. Maquinaria y Equipo	297,45	297,45	
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	33.378,57		
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	121.300,34		
COSTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos y Salarios	12566,52	12566,52	
Arriendo	1323,00	1323,00	
Servicio Telefonico	222,26	222,26	
Suministros de Oficina	101,10	101,10	
Dep. Equipo de Oficina	11,70	11,70	
Dep. Equipo de Computación	222,23	222,23	
Dep. Muebles y Enseres	62,10	62,10	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	14508,91		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad y promocion	198,91	198,91	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	198,91		
GASTOS FIINANCIEROS			
Interés sobre crédito	7,71	7,71	
TOTAL GASTOS FINANCIERO	7,71		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	14715,54		
OTROS GASTOS			
Amortizacion Activos Diferidos	107,00	107,00	
TOTAL OTROS GASTOS	107,00		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	136122,87	15858,22	120264,65

FUENTE: Cuadro N° 59
ELABORADO POR: La Autora

En Función de las ventas

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

$$PE = \frac{15858.22}{1 - (120264.65 / 159.264)}$$

$$PE = \$15857.46$$

En Función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{15858.22}{159.264 - 120264.65} * 100$$

$$PE = 40.66\%$$

En función de las unidades producidas

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

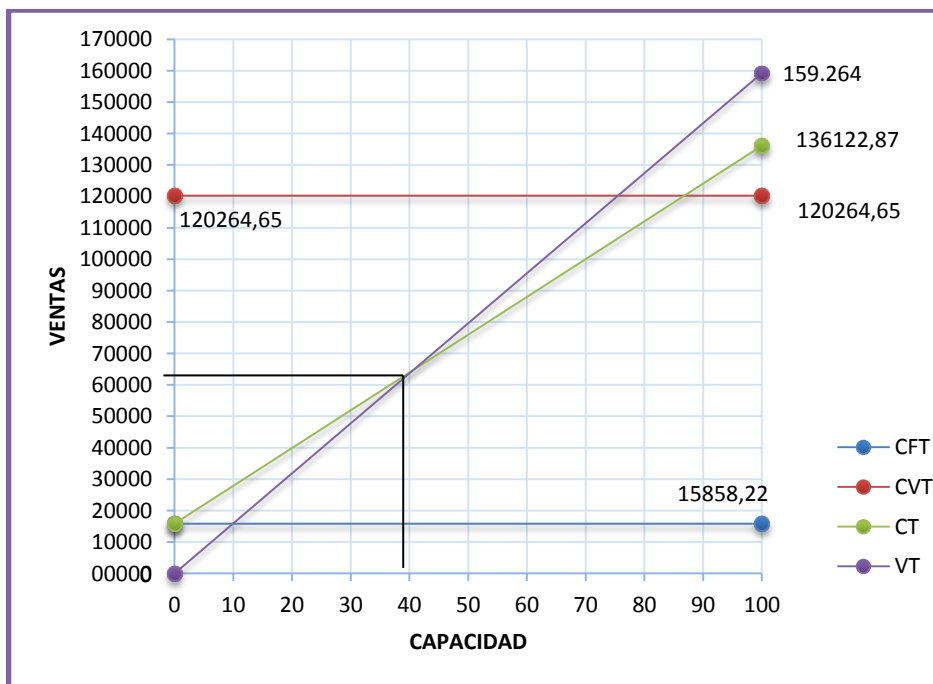
$$cvu = \frac{120264.65}{33280} = 3.61$$

$$PE = \frac{15858.22}{4.79 - 3.61}$$

$$PE = 3310.14 \text{ Unidades}$$

DATOS		RESULTADOS	
COSTO FIJO	15858,22	COSTO TOTAL	136122,87
COSTO VARIABLE	120264,65	P.E.VENTAS	15857,46
VENTAS TOTALES	159264	P.E.CAPACID. INSTA.	40,66
		P.E. UNIDAD PRODUCI.	3310,14

GRÁFICO N 67



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 40.66%; tiene ventas de \$159.264 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 40.66%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$159.264 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 40.66%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$159.264 dólares la empresa comenzará a ganar.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS PARA EL QUINTO AÑO
CUADRO N 68

DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
COSTO DE PRODUCCIÓN			
COSTO PRIMO			
Materia Prima Directa	91017,11		91017,11
Mano de Obra Directa	5916,65		5916,65
TOTAL COSTO PRIMO	96.933,75		
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
Mano de Obra Indirecta	11.111,40		11.111,40
Materia Prima Indirecta	23.364,46		23.364,46
Indumentaria	285,12		285,12
Vajilla y Menaje	598,03		598,03
Utensilios de Aseo	299,01		299,01
Energia Electrica	656,37	656,37	
Agua Potable	157,53	157,53	
Dep. Maquinaria y Equipo	297,45	297,45	
TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	36.769,38		
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	133.703,13		
COSTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos y Salarios	13854,58	13854,58	
Arriendo	1458,61	1458,61	
Servicio Telefonico	245,05	245,05	
Suministros de Oficina	111,46	111,46	
Dep. Equipo de Oficina	11,70	11,70	
Dep. Equipo de Computación	222,23	222,23	
Dep. Muebles y Enseres	62,10	62,10	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	15965,73		
GASTOS DE VENTA			
Publicidad y promocion	219,30	219,30	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	219,30		
GASTOS FIINANCIEROS			
Interés sobre crédito	2,10	2,10	
TOTAL GASTOS FINANCIERO	2,10		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	16187,13		
OTROS GASTOS			
Amortizacion Activos Diferidos	107,00	107,00	
TOTAL OTROS GASTOS	107,00		
COSTO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN	149997,27	17405,49	132591,78

FUENTE: Cuadro N° 57 al 66
ELABORADO POR: La Autora

En Función de las ventas

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

$$PE = \frac{17405.49}{1 - (132591.78 / 176.997)}$$

$$PE = \$17404.74$$

En Función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{17405.49}{176.997 - 132591.78} * 100$$

$$PE = 39.20\%$$

En función de las unidades producidas

$$PE = \frac{CFT}{PVu / CVu}$$

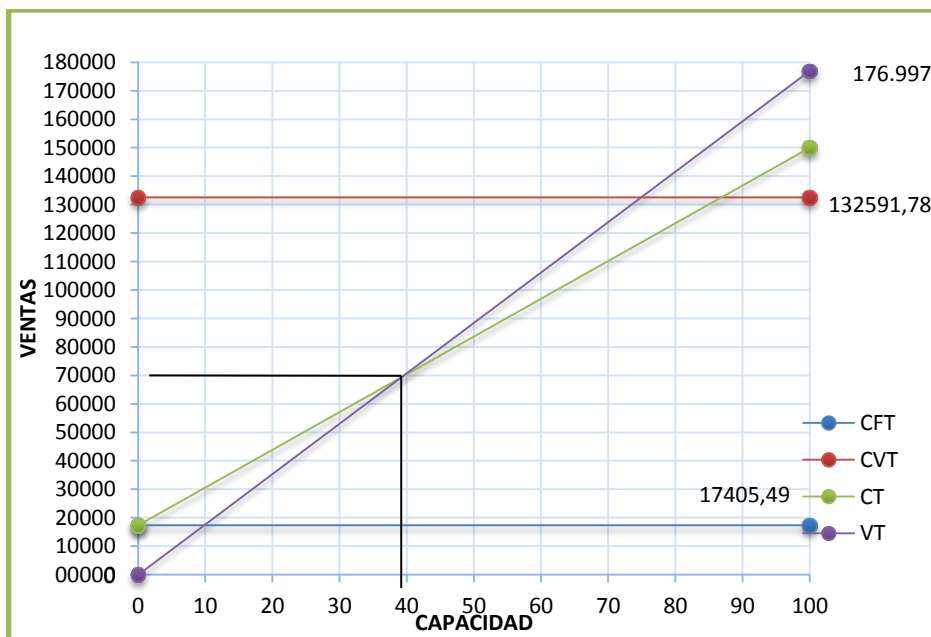
$$cvu = \frac{132591.78}{33280} = 3.98$$

$$PE = \frac{17405.49}{5.32 - 3.98}$$

$$PE = 3268.70 \text{ Unidades}$$

DATOS		RESULTADOS	
COSTO FIJO	17405,49	COSTO TOTAL	149997,27
COSTO VARIABLE	132591,78	P.E.VENTAS	17404,74
VENTAS TOTALES	176997	P.E.CAPACID. INSTA.	39,20
		P.E. UNIDAD PRODUCI.	3268,70

GRÁFICO N 69



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 39.20%; tiene ventas de \$176.997 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 39.20%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de \$176.997 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 39.20%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de \$176.997 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 posee la empresa:

CUADRO N° 70
FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	142.069,75	150.425,74	159.263,76	168.611,15	176.996,78
Valor Residual					593,48
TOTAL DE INGRESOS	142.070	150.426	159.264	168.611	176.403,29
EGRESOS					
Costo de Producción	110.050,64	115.538,30	121.300,34	127.350,48	133.703,13
Costo de Operación	13.381,27	14.032,06	14.715,54	15.433,32	16.187,13
(-) 15% TRABAJADORES	2795,68	3128,31	3487,18	3874,10	4155,00
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	3960,54	4431,77	4940,18	5488,31	5886,25
(-)DEPRECIACIONES	593,48	593,48	593,48	593,48	593,48
(-)AMORT. ACT. DIFERIDO	107	107	107	107	107
TOTAL EGRESOS	130.889	137.831	145.144	152.847	160.632
FC=INGRESOS EFECTIVO - EGRESOS EFECTIVO	11.181,14	12.594,82	14.120,05	15.764,45	15.771,29

FUENTE: Cuadro N° 63 y 64

ELABORADO POR: La Autora

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 la tasa de interés que ofrece el Banco del 11.22%) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le

resta la inversión inicial de \$19.218.79 de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

CUADRO N° 71
VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACT. DE DESC. 11,22%	VALOR ACTUALIZADO
1	11181,14	0,899118864	10053,17
2	12594,82	0,808414731	10181,84
3	14120,05	0,726860934	10263,31
4	15764,45	0,653534377	10302,61
5	15771,29	0,587605086	9267,29
TOTAL			50068,22
INVERSIÓN			-19218,79
VAN			30849,43

FUENTE: Cuadro N° 71
ELABORADO POR: La Autora

$$VAN = \sum VA_1^{-n} - Inversión$$

$$VAN = 50068.22 - 19218.79$$

$$VAN = 30849.43$$

El VAN obtenido es de \$30.849.43 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° 72

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESC. 60%	VAN Tm	FACTOR DESC. 61%	VAN TM
1	11181,14	0,6250000000	6988,21	0,621118	6944,81
2	12594,82	0,3906250000	4919,85	0,385788	4858,93
3	14120,05	0,2441406250	3447,28	0,239620	3383,44
4	15764,45	0,1525878906	2405,46	0,148832	2346,26
5	15771,29	0,0953674316	1504,07	0,092442	1457,93
			19264,87		18991,36
FUENTE: Cuadro N° 72			19218,79	INVERSION	19218,79
ELABORADO POR: La Autora			46,08		-227,43

FÓRMULA:

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

$$TIR = 60 + 1 = \left(\frac{46.08}{(46.08 - (-227.43))} \right)$$

$TIR = 60.17\%$

Nota: La TIR del presente proyecto es de 60.17% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es mayor a 11.22%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Permite medir la utilidad que se obtiene por cada unidad monetaria invertida en el proyecto, se debe tomar en cuenta los siguientes escenarios en los que se puede incurrir:

- a. Si es mayor a uno se acepta el proyecto.
- b. Si es menor a uno no se acepta el proyecto.
- c. Si es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Se detalla el resultado en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 73
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACION 11,22%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZADO 11,22%	INGRESO ACTUALIZADO
1	123.431,91	0,899118864	110979,96	142.070	0,899118864	127737,59
2	129.570,36	0,808414731	104746,59	150.426	0,808414731	121606,38
3	136.015,87	0,726860934	98864,62	159.264	0,726860934	115762,61
4	142.783,80	0,653534377	93314,12	168.611	0,653534377	110193,18
5	149.890,27	0,587605086	88076,28	176.403,29	0,587605086	103655,47
			495981,58			578955,23

FUENTE: Cuadro N° 63 Y 72
ELABORADO POR: La Autora

Por lo que se tiene:

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

$$RBC = \left(\frac{578955 \quad .23}{495981 \quad .58} \right)$$

$$RBC = 1.16$$

El valor 1.16 significa que por cada unidad monetaria invertida se obtiene 1.16 unidades de beneficio, lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene \$1.16 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° 74
PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DESCUENTO 11,22%	VAN ACTUALIZADO	VAN ACUMULADO
1	11181,14	0,899119	10053,17	10053,17
2	12594,82	0,808415	10181,84	20235,01
3	14120,05	0,726861	10263,31	30498,32
4	15764,45	0,653534	10302,61	40800,93
5	15771,29	0,587605	9267,29	50068,22
TOTAL			50068,22	

FUENTE: Cuadro N° 65 al 72
ELABORADO POR: La Autora

$$PRC = \text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSION} + \left(\frac{-\text{INVERSION} + \text{SUMA DE PRIMEROS FLUJOS}}{\text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSION}} \right)$$

$$PRC = 2 + \left(\frac{-19218.79 + 10053.17}{20235.01} \right)$$

$$PRC = 2 + \left(\frac{-9165.62}{20235.01} \right)$$

$$PRC = 1,55$$

$$PRC = 1 \text{ AÑO}$$

$$PRC = 6 \text{ MESES}$$

$$PRC = 18 \text{ DIAS}$$

El periodo de recuperación de capital en el presente proyecto es de 1 año 6 meses y 18 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° 75

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 9.60% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO INCREMENTADO 9,60%	INGRESOS TOTALES ORIGINAL	ACTUALIZACIONES				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZADO	VAN MENOR	FACT ACTUALIZADO	VAN MAYOR
					37,00%		38,00%	
0	19218,79							
1	123431,91	135281,37	142069,75	6788,37	0,7299270	4955,02	0,724638	4919,11
2	129570,36	142009,12	150425,74	8416,62	0,5327934	4484,32	0,525100	4419,57
3	136015,87	149073,40	159263,76	10190,36	0,3889003	3963,04	0,380507	3877,51
4	142783,80	156491,05	168611,15	12120,10	0,2838688	3440,52	0,275730	3341,87
5	149890,27	164279,73	176996,78	12717,04	0,2072035	2635,02	0,1998042	2540,92
						19477,91	TOTAL	19098,97
						19218,79	INVERSIÓN	19218,79
						259,12	VAN	-119,82

FUENTE: Cuadro N° 46Y 71
 ELABORADO POR: La Autora

Nueva TIR

$$NTIR = Tm + Dt \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 37 + 1 \left(\frac{259.12}{259.12 - 119.82} \right)$$

$$TIR = 37.68$$

2. Diferencia de TIR

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

$$TIR_{Resul tante} = 60.17 - 37.68$$

$$TIR_{Resul tante} = 22.49$$

3. Porcentaje de variación

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

$$\%Variación = (22.49 / 60.17) * 100$$

$$\%Variación = 37.38$$

4. Sensibilidad

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

$$Sensibilidad = 37.38 / 37.68$$

$$Sensibilidad = 0.99$$

NOTA: El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 9.60% 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°76

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 8.25% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESOS TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIONES				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZADO	VAN MENOR	FACT ACTUALIZADO	VAN MAYOR
			-8,25%		37,00%		38,00%	
0	19218,79							
1	123431,91	142069,75	130348,99	6917,08	0,729927	5048,97	0,724638	5012,38
2	129570,36	150425,74	138015,61	8445,25	0,532793	4499,58	0,525100	4434,60
3	136015,87	159263,76	146124,50	10108,63	0,388900	3931,25	0,380507	3846,40
4	142783,80	168611,15	154700,73	11916,92	0,283869	3382,84	0,275730	3285,85
5	149890,27	176996,78	162394,54	12504,27	0,207204	2590,93	0,199804	2498,41
						19453,56	TOTAL	19077,64
						19218,79	INVERSIÓN	19218,79
						234,77	VAN	-141,15

FUENTE: Cuadro N° 46Y 71
ELABORADO POR: La Autora

1. Nueva TIR

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

$$TIR \cong 41 + 1 \left(\frac{234.77}{234.77 - 141.15} \right)$$

$$TIR = 37.62$$

2. Diferencia de TIR

$$TIR_{Resultante} = TIR_{original} - NuevaTIR$$

$$TIR_{Resultante} = 60.17 - 37.62$$

$$TIR_{Resultante} = 22.55$$

3. Porcentaje de variación

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

$$\%Variación = (22.55 / 60.17) * 100$$

$$\%Variación = 37.47$$

4. Sensibilidad

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

$$Sensibilidad = (37.47 / 37.62)$$

$$Sensibilidad = 0,99$$

NOTA: El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 8.25% en los ingresos, 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 por lo que es conveniente invertir en el mismo.

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 esta apropiada para la apertura del asadero.
- Para la implementación del presente proyecto se requiere un capital de \$19218.79 el mismo que se financiara de fuentes internas la cantidad de \$11.718.79 los restantes \$7500 será financiado con un préstamo en el Banco de Fomento, mediante el crédito productivo que en esta entidad ofrece.
- El costo unitario de producción es de \$3,71 dólares el (cuarto de pollo) con utilidad del 15% siendo el precio de venta al público de 4,27.
- La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al valor actual neto (VAN) del presente proyecto nos da un valor positivo de \$30.849.43 por lo tanto es aconsejable la inversión en este negocio.
- Para el presente proyecto la tasa interna de retorno TIR es de 60.17% siendo este valor satisfactorio para realizar este proyecto.
- El tiempo que se requiere para recuperar la inversión es de 1 año, 6 meses y 18 días con una venta de 32 pollos diarios.

- Mientras que si analizamos la relación beneficio costo de este proyecto se constituye que por cada unidad de dólar invertido en el proyecto se obtiene el \$ 1,16 lo cual demuestra lo beneficioso de la apertura de este negocio.
- Así mismo si hacemos un análisis de sensibilidad con el incremento del 9.60% en los costos, permite obtener flujos netos positivos y da como resultado un 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 8.25% en los ingresos, permite obtener flujos netos positivos y da como resultado un 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. RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es recomendable económicamente de acuerdo a los resultados obtenidos, además se cuenta con un amplio mercado, con materias primas de buena calidad y excelente mano de obra local permitiendo una competencia justa.
- ❖ Es importante que la empresa contrate personal capacitado para cada puesto y así se desenvuelva de mejor manera en las actividades previstas.
- ❖ 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.
- ❖ A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa empresarial, tomar en consideración el presente proyecto ya que es factible.

i. BIBLIOGRAFÍA

- ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2005) Evaluación de Proyectos Editorial Mc Graw Hill, México
- CHAIN Sapag, proyectos de inversión, formulación y evaluación, (pág. 52 al 257)
- RODRIGO VARELA V. Evaluación económica de proyectos de inversión (séptima edición).
- URBINA, Vaca. “elaboración y evaluación de proyectos” 2009
- <http://nutricionalesmedicinales.wordpress.com/2012/06/17/las-4-leyes-de-la-alimentacion/>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n_de_la_carne
- <http://proteinas.org.es/proteinas-carne>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-avicola-crece-pero-la-cadena-aun-requiere-de-incentivo-561157.html>
- <http://www.eumed.net/librosgratis/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>

j. ANEXOS



Estimado (a) amigo (a)

Con el motivo de realizar un estudio de mercado para conocer la aceptación que tendrá el asadero de pollo en la parroquia de Chantaco por lo que, solicito a usted muy comedidamente se digne colaborar con la información que será de mucha importancia para este trabajo. La información brindada será de absoluta confidencialidad y se la utilizara para el desarrollo de la tesis previo a la obtención del título de Ingeniería en Administración de Empresas.

1. Requiere Ud. Carne de pollo?

SI ()

NO ()

2. Su familia consume pollo asado?

SI ()

NO ()

3. Cada que tiempo consumen pollo asado?

Mensualmente ()

Semanalmente ()

Cada 15 días ()

4. Que cantidad de pollo asado consumiría su familia

Semanalmente?

1 pollo ()

2 Pollos ()

3 pollos ()

5. En que porción le gustaría consumir el pollo asado?

Pollo entero ()

Medio pollo ()

Cuarto de pollo ()

Octavo de pollo ()

6.Cuál es la principal razón por la cual Ud. Consume carne de pollo asado?

Nutritivo ()

Saludable ()

Poca grasa ()

Por su precio ()

7. En qué lugar normalmente compra el pollo asado en Loja?

Restaurante de comida rápida ()

Sandi ()

Gusy ()

8. Cuál es el precio que paga por un pollo asado?

9.00 a 12.00 ()

14.00 a 16.00 ()

9. Conoce de algún asadero que preste los servicios de pollo asado en la Parroquia de Chantaco?

Si ()

No ()

10. Si en Chantaco se implementara un asadero de pollo Ud. Consumiría este producto?

Si ()

No ()

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

Radio ()

Hojas volantes ()

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

Consomé ()

Ensalada ()

Papas fritas ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORÍA.....	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN.....	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES, MÉTODOS Y TÉCNICAS.....	39
f. RESULTADOS.....	46
g. DISCUSIÓN.....	58
h. CONCLUSIONES.....	148
i. RECOMENDACIONES.....	150
j. BIBLIOGRAFÍA.....	151
k. ANEXOS.....	152
ÍNDICE.....	155