



*UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA*

*ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA*

*CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS*

**TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION  
DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS  
DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FATIMA Y SU  
COMERCIALIZACION EN EL CANTÓN SOZORANGA,  
PROVINCIA DE LOJA”**

*Tesis previa la obtención del grado de  
Ingeniero en Administración de Empresas*

***AUTOR:*** PAUL FERNANDO MANCHAY CASTILLO

***DIRECTOR:*** ING. MAURICIO LEÓN

*LOJA-ECUADOR*

2015

## CERTIFICACIÓN

**ING. Mauricio León**

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL  
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE LOJA.

### CERTIFICA:

Haber dirigido el proceso investigativo realizado por el autor: Paul Fernando Manchay Castillo, en la ejecución del presente trabajo denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”**, el mismo que cumple con los requerimientos establecidos por la Universidad, en sus aspectos de fondo y forma por lo que autorizo su presentación para los fines legales establecidos.

Loja, 11 de diciembre de 2015

Atentamente.



**Ing. Mauricio León**

**DIRECTOR DE TESIS.**

## *AUTORÍA:*

Yo Paul Fernando Manchay Castillo declaro ser autor(a) del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

**AUTOR:** Paul Fernando Manchay Castillo

**FIRMA:** .....

**CÉDULA:** 1105068082

**FECHA:** Loja, 11 de Diciembre de 2013

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

Yo, Paul Fernando Manchay Castillo, declaro ser el autor de la tesis titulada:  
**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA  
PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL  
CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”**; como requisito para obtener el  
grado de Ingeniero 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 puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de  
información del país y del exterior, con los 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, 11 días de mes de diciembre  
del 2015, firma el autor.

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Autor:** Paul Fernando Manchay Castillo

**Cédula:** 1105068082

**Dirección:** Loja, ciudadela Unión Lojana, calles Antonio Neumane y Juan José Peña

**Teléfono:** 0986415235

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

Director de Tesis: Ing. Mauricio León

**Tribunal de Grado:**

PRESIDENTE: Ing. Patricio Cuenca Ruiz

VOCAL: Lic. César Augusto Neira Hinostroza Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Juan Carlos Pérez

## DEDICATORIA

*Dedico el presente trabajo de tesis, primeramente a mi Dios todo poderoso, a la santísima Virgen del Cisne, al Divino Niño Jesús y a mis padres Feliciano y Rosa, quienes son mi más grande orgullo, el pilar fundamental y apoyo incondicional para culminar mis estudios.*

*De igual manera a mis hermanos: Susana, Elfer, Silvia, Joaquín, Sandra, Antonio, Adrián, que de una u otra forma me ayudaron para cumplir con esta meta.*

*A mis abuelitos que en paz descansen (+), a mis cuñados y cuñadas, a mis tíos (as), primos (as), amigos(as) a todas las personas que me han apoyado durante todo este tiempo, y finalmente a Paulina que es la mujer que amo y por la que trato de ser cada día mejor.*

*¡... Gracias por ser parte de esta meta...!*

*Paul Fernando Manchay Castillo*

## ***AGRADECIMIENTO.***

*Como autor del presente trabajo investigativo expreso mi más grande y sincero agradecimiento a Dios, que a través de su poder divino me fue guiando para vencer los obstáculos y así poder culminar mis estudios universitarios; igualmente mi agradecimiento para el Ing. Mauricio León, Director de tesis, por su valioso aporte, por su paciencia y por transmitir desinteresadamente sus conocimientos durante el desarrollo del proceso investigativo.*

*A los ingenieros que formaron parte de mi formación académica; Aurora Samaniego, Edwin Hernández, Nepalí Calderón, Cesar Neira, Raúl Chávez, Patricio Cuenca, Juan Pérez, Víctor Ríos, y al Doc. Carlos Zarzosa, por su eficaz ayuda y orientación.*

*A mis padres, hermanos y demás familiares por toda su comprensión y apoyo incondicional.*

*De la misma manera mi gratitud es para todas las personas que con su esfuerzo y estímulo han colaborado con mi persona, hasta la culminación, no solamente de este proyecto si no durante todos mis años de estudio.*

## **EL AUTOR**

a. TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”**

## **b. RESUMEN**

La presente investigación se realizó en el cantón Sozoranga, cuyo fin es, la presentación de una propuesta de negocio titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FÁTIMA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”**. El mismo que está orientado al desarrollo, tanto económico como social del cantón antes mencionado, de la provincia y del país.

Para efectuar el cumplimiento de los diferentes objetivos, se fundamentó en conocimientos y referentes teóricos, para presentar una propuesta apropiada, como también se dio la necesidad de utilizar algunos métodos como son, el método inductivo y deductivo; y técnicas de investigación como la encuesta y la entrevista.

En cuanto a los resultados, en el estudio de mercado se determinó que existe una demanda insatisfecha de 71.239 pollos que se consumirían al año, mismo que la ciudadanía está dispuesta a adquirir.

Mediante el estudio técnico se determinó, que la capacidad instalada será los 18.720 pollos a consumir al año.

En el estudio organizacional se estableció niveles legislativo, ejecutivo, asesor, auxiliar, y operativo, además se determinó las funciones de cada puesto de trabajo presentes en el manual de funciones.

La razón social de la empresa es “POLLOS EL CRIOLLITO “Cía. Ltda.

Dentro del estudio financiero se determinó, que la inversión inicial es de

\$43.701,52 de la cual el 72,54% será capital propio y el 27,44% capital externo; el precio en que se ofrecerá 1 libra de pollo en el primer año será de \$1,66.

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

## **ABSTRACT**

This research was conducted in the canton Sozoranga, aimed at presenting a business proposal entitled **"PROJECT FEASIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF A COMPANY DEDICATED TO RAISING CHICKENS FARM IN THE PARISH NEW FATIMA AND MARKETING IN CANTON SOZORANGA, LOJA PROVINCE."**The same is facing both economic and social development of the aforementioned canton of the province and the country.

To effect the performance of the different objectives was based on knowledge and theoretical framework to present an appropriate proposal, he also need to use some methods such as the method inductive and deductive; and investigative techniques such as inquiry and interview. As for the results, the market study determined that there is an unmet demand will consume 71.239 chickens a year, same as the public is willing to buy. Through technical study found that the installed capacity will be 18.720 chickens a year.

In the studio operating organizational legislative, executive, consultant, assistant, and established and also the functions of each job in the manual function was determined.

The corporate name of the company is "THE CHICKENS CRIOLLITO" Cia. Ltd. Within the financial study found that the initial investment is \$ 43.701,52 of

which will be 72,54% equity and outside capital 27,44% price in that 1 pound chicken will be offered in the first year will be \$1.66.

With the financial evaluation was conducted to determine the feasibility of the project by the net present value (VAN) of \$ 71.916,64 which is in the first year, the capital recovery period (PRC) will be in 3 years, 7 months, 27 dais and 5 hours, the internal rate of return is 81.07%, the cost benefit ratio indicates that the gain is \$ 0.40 for every dollar invested and sensitivity analysis.

The results of the research can confirm the problem, that is to say the technical, economic and financial feasibility of implementing dedicated to the breeding and marketing of broilers as it will help the economic and social development of the canton province and country.

### **c. INTRODUCCIÓN**

Actualmente, en algunos de los casos, no se aplica estudios de factibilidad para la creación de empresas. De manera que se los realiza de forma empírica, es decir, sin un estudio previo, es por estos acontecimientos que nace la idea de elaborar un estudio: “**Proyecto de factibilidad para la implementación de un empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el cantón Sozoranga, provincia de Loja**”. La importancia y magnitud de este producto que se espera ofrecer, exige la creación y operación de una empresa, misma que ayudará al desarrollo socio-económico del cantón Sozoranga. Para ello ha sido necesario elaborar previamente los estudios: de mercado, técnico, organizacional administrativo y económico financiero.

El presente trabajo investigativo pertenece en su totalidad a los criterios generados por el autor, el cual, se inicia con el **resumen**, que se elaboró mediante aspectos cualitativos y cuantitativos de las partes más importantes de la investigación; la **introducción**, que está estructurada a través de un bosquejo de todo el trabajo de tesis, partiendo del tema hasta llegar a los anexos.

La **revisión de literatura** contiene referentes sobre la importancia de un proyecto, sobre que es la inversión, la fundamentación teórica estructurada en un marco conceptual. Dentro de los **materiales y métodos** se describe los métodos y técnicas que se utilizaron en el desarrollo de la presente investigación, los mismos que son: deductivo e inductivo y las técnicas de la encuesta, el muestreo y la entrevista.

En los resultados se da a conocer el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en la investigación de mercado, a través de la encuesta aplicada a la muestra poblacional, los mismos que sirvieron para el desarrollo del presente estudio.

En la discusión del estudio de mercado se detalló lo siguiente: la segmentación de mercado, el análisis de las demandas como son; los demandantes potenciales del producto, los demandantes actuales y la demanda efectiva en familias, determinando así, la demanda insatisfecha en unidades de pollo. Consecutivamente se realizó el estudio técnico, analizando la capacidad instalada y estableciendo la capacidad utilizada que se dará en la empresa, la macro y micro localización, el proceso productivo, distribución de la planta y requerimientos. A continuación se realizó el estudio organizacional, el mismo que contiene la minuta de constitución, se estableció niveles legislativo, ejecutivo, asesor, auxiliar de apoyo, y operativo, para luego realizar los diferentes organigramas y manuales de funciones. En el estudio financiero se detalla la inversión que se dará en el primer año, los roles de pago, el financiamiento, el mismo que se realizará a través de capital propio y externo. También tenemos los presupuestos de costos, el precio unitario del producto que se lo ofrecerá por libras, se detalla los ingresos por ventas, el punto de equilibrio, en el cual se estable los ingresos que se deberá tener y la capacidad instalada. Además se estableció los estados financieros y el flujo de caja; por último se efectuó la evaluación financiera a través de los diferentes indicadores tales como: valor actual neto (VAN), periodo de recuperación de capital (PRC),

tasa interna de retorno, relación beneficio costo, que nos indica la ganancia que se obtendrá por cada dólar invertido y el análisis de sensibilidad.

Finalmente se muestran las **conclusiones** a las que se llegó, entre las que tenemos: la demanda insatisfecha, que son la unidades de pollo que hacen falta ofrecerse en el cantón objeto de estudio; la empresa se localizará en la parroquia Nueva Fátima del cantón Sozoranga, provincia de Loja; seguidamente tenemos las **recomendaciones**, que son criterios evaluados, que permitieron mejorar la eficiencia de la empresa, también se detalla la **bibliografía** en la que se muestran las diferentes fuentes bibliográficas y en los **anexos** se muestra la encuesta aplicada en el estudio de mercado, así como también el anteproyecto y finalmente el **Índice** que dará mayor facilidad de manejo del documento.

## d. REVISIÓN DE LITERATURA

### MARCO TEÓRICO

#### DEFINICIÓN DE PROYECTO

Es la decisión de utilizar los recursos escasos, con el objetivo de incrementar, mejorar o mantener la producción de bienes o la prestación de servicios, surge por la presencia de una necesidad o para aprovechar una oportunidad.<sup>1</sup>

#### 1.2. El ciclo de los proyectos

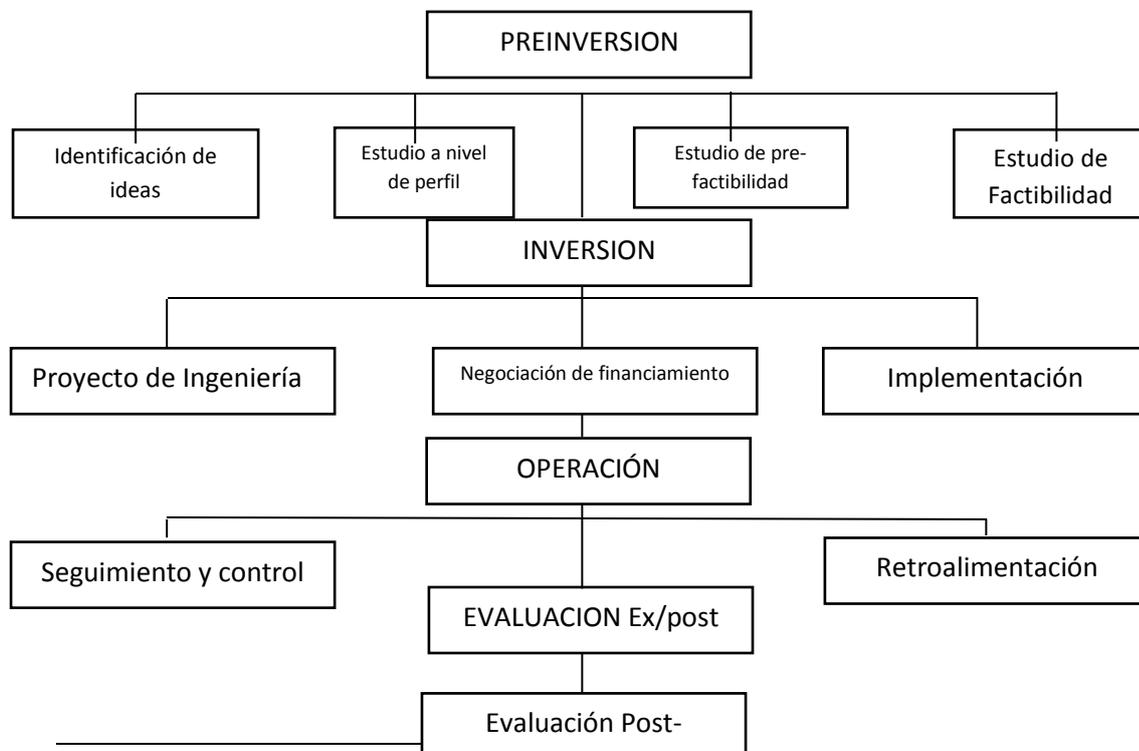
El ciclo de proyectos contempla tres etapas que son:

\*Pre inversión

\*Inversión

\*Operación

Las etapas constituyen el orden cronológico de realización del proyecto, en las mismas que se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo



<sup>1</sup> Salgado Patricia. Ec, 1998

## ***ETAPA DE PREINVERSION***

Se constituye por la formulación y evaluación ex-ante; se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión.

Consiste en un proceso de retroalimentación de formulación, y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. La etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento etc.

La etapa de pre-inversión consiste de cuatro fases:

- Identificación de idea
- Perfil
- Pre factibilidad
- Factibilidad

### **Identificación de Ideas Básicas de Proyectos**

A través de la religación de un diagnóstico inicial se ubica y delimita el problema que plantea una solución para su satisfacción. Un proyecto de inversión puede tener su propio origen en las necesidades insatisfechas o posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos.

Para considerar la satisfacción de una necesidad es imprescindible que se considere aspectos fundamentales como: calidad, precio y beneficio ya que no siempre un bien o servicio cubrirá estos requerimientos.

### **Estudio a Nivel de Perfil**

Esta fase plantea el conocimiento sobre los aspectos que permitan tener un criterio técnico sobre la oportunidad de ejecutar la idea sobre el proyecto. El aspecto fundamental radica en la identificación de beneficios y costos resultantes de las alternativas seleccionadas, sin dejar de considerar que es conveniente incurrir en costos adicionales para obtener y precisar la información requerida. En síntesis, los estudios a nivel de perfil utilizan los recursos propios de quien plantea la ejecución de una iniciativa específica.

### **Estudio de Pre-factibilidad o Proyecto preliminar**

En esta instancia se profundiza los estudios realizados a nivel de perfil. Se analiza en mayor detalle las alternativas que a nivel de perfil se estimó como las variables desde el punto de vista técnico, económico y social, es posible aquí desechar aquellos que parecen menos factibles y seleccionar para ser analizadas a mayor profundidad aquellas que aparecen con mejores perspectivas.

### **Estudio de Factibilidad**

En esta fase se realiza un análisis detallado de la alternativa seleccionada como la mejor en la etapa anterior. Se requiere una cuantificación más clara de los beneficios y costos que involucra ejecutarla. A la evaluación de la alternativa seleccionada debe adicionarse los aspectos relacionados con la

obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecución de la inversión, debe considerarse también las actividades que afectan la eficiencia en la ejecución del proyecto, como los cronogramas de desembolsos implementación y operación del proyecto.

### ***ETAPA DE INVERSIÓN***

Tomar la decisión de invertir significa haber estudiado la posibilidad de aceptar o reemplazar una alternativa por otra a fin. El rechazo o postergación de una decisión de inversión debería haber sido detectado en etapas anteriores.

### **Proyectos de Ingeniería**

En esta fase se materializan la obra física de acuerdo con los estudios realizados en la etapa de pre inversión.

Para materializar un proyecto de inversión se elabora programas arquitectónicos detallados, estudios de ingeniería y de especialidades del proyecto. Se programan las actividades específicas a realizar tomando como base de los resultados de los estudios de las fases anteriores.

### **Negociación del Financiamiento**

Determinamos los requerimientos financieros del proyecto es conveniente conocer: las líneas de crédito a las que se pueden acceder en el mercado financiero, nacional y/o internacional; información jurídica, organizativa y técnica; tasa de garantías y avales, condiciones y calendarios de desembolsos, etc.

## **Implementación**

Consiste en llevar a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto, aquí se da paso a las actividades propias que permiten que la nueva unidad productiva este dotado de todos los recursos necesarios para su funcionamiento, se realizan pruebas o ensayos a fin de comprobar que todos los componentes trabajen óptimamente para que en la fase de operación no se produzcan desfases o causen paralización a la planta.

## **ETAPA DE OPERACIÓN**

En esta etapa del proyecto, cuando ya se ha desarrollado la obra física o programa estudiado en la pre-inversión y ejecutado durante la inversión de acuerdo a lo programado, se producen los beneficios específicos que fueron estimados durante la pre-inversión.

## **Seguimiento y Control**

Se refiere al conjunto de acciones que se aplican a un proyecto en la etapa de ejecución de las obras por cronogramas y recursos empleados. Se busca encontrar posibles desviaciones respecto a la programación inicial del proyecto, las mismas que puedan ocasionar problemas en la ejecución, el fin primordial es adoptar medidas correctivas oportunas que minimicen los efectos que resulten en atrasos o costos incrementales por los problemas que se presenten.

## **Evaluacion Ex-Post**

Es un proceso que se realiza inmediatamente después de finalizado el proyecto con el propósito de determinar la validez de las actividades que fueron desarrolladas de acuerdo con los objetivos planteados. Su objetivo es mejorar las actividades de puesta en marcha y ayudar en la planificación, programación, e implementación de proyectos futuros. La información que presenta es resumida en un reporte que constituye la base necesaria para evaluar la eficiencia y efectividad con que se formuló el proyecto.

## **Evaluación Post-Posterior**

Se realiza varios años después que todos los costos a su debido desembolsados y todos los beneficios recibidos, posterior a cerrar su ciclo de vida u horizonte de operación. Esta evaluación reconoce que una mirada al pasado hace difícil atribuir que parte de los efectos observados actualmente pueden ser objetivamente atribuidos a un proyecto particular, es posible aprender de elementos que podrían mejorar las actividades futuras de inversión. Esta evaluación permitirá que en el futuro los posibles proyectos relacionados, cuenten con una fuente de información que clarifique la visión sobre el ambiente en el que se desenvolverá la nueva unidad productiva.

## ***CONTENIDO DEL PROYECTO<sup>2</sup>***

Un proyecto debe partir fundamentalmente sobre la base de una misión, que traduce en la razón de la existencia de la empresa o unidad productiva, a ello debe necesariamente con la visión, a través de ella se proyecta lo que se

---

<sup>2</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

quiere que sea la empresa en el futuro. La visión puede o debe ser modificada de acuerdo a los escenarios de actuación de la empresa.

### ***EL ESTUDIO DE MERCADO***

En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores de un producto que inciden en el mercado, esto es: precio, calidad, canales de comercialización, publicidad, plaza, promoción, etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

En definitiva, este estudio significa el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. Por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos que en ciertas condiciones de precios e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto. El estudio obliga por lo tanto a la realización de un análisis profundo de la oferta, demanda, comercialización; es decir determinar: cuanto, a quien y donde se venderá el producto o servicio.

Para hablar de mercado es importante destacar que al mismo se lo considera como al lugar en que se convergen las fuerzas de la oferta y demanda para llevar a efecto operaciones de traspaso de dominio de bienes o servicios cuyo valor está determinado por el precio. En cuanto la demanda podemos decir que es la cantidad de bienes o servicio que requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica; mientras que la oferta es la cantidad de bienes o servicios específicos que los productores están dispuestos a ofrecer en un

mercado, en ambos casos teniendo como agente regulador al precio; al mismo que se concibe como la cantidad de unidades monetarias a pagar por un bien o servicio.

Por el lado de la demanda de los productos, debe analizarse su volumen presente y futuro y las variables relevantes para su estimación, como población objetiva, niveles de ingreso esperado, bienes complementarios y sustitutos que existan o estén por entrar en el mercado, en algunos casos será relevante conocer el mercado global.

Por el lado de la oferta de productos, es necesario definir estrategias de mercadeo, publicidad y presentación del producto. Dentro de ese proceso, será indispensable estudiar la competencia en aspectos básicos como su capacidad instalada u su nivel de utilización, la tecnología incorporada en su proceso productivo y posibles programas de actualización, sus fallas y limitaciones en cuanto a calidad del, producto, empaque, etc.

Una vez realizado en análisis de oferta y demanda, se podrán hacer estimaciones del precio esperado de los productos a lo largo de su vida útil del proyecto.

En cuanto a los insumos y materias primas es necesario conocer los diferentes demandantes, no solo a nivel de otros productos del bien o servicio que genere el proyecto, sino también de todos aquellos que hagan uso de ellos

Por otro lado es importante establecer la disponibilidad presente y futura de los distintos insumos y materias primas, tanto en el mercado local y regional; uy buscar posibles alternativas de sustitución.

En términos generales, el estudio de mercado debe contener los siguientes elementos:

- Información base
- Producto principal
- Productos secundarios
- Productos sustitutos
- Productos complementarios
- Posibles demandantes
- Estudio de demanda
- Estudio de oferta
- Situación base (mercadeo, presentación, calidad, precio, plaza, etc.)

### ***INFORMACIÓN BASE (IB)***

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación, etc.)

Para la recolección de esta información importante destacar que: para las entrevistas, la observación y la constatación física se hace necesario elaborar una guía que oriente sobre los aspectos claves que se desea conocer y cuyo aporte es fundamental para el proyecto.

En cuanto a la aplicación de encuestas es fundamental tener en claro lo siguiente:

1. Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeñas es preferible encuestar a toda la población, en el caso de comunidades rurales
2. Cuando la población es demasiado grande es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable el determinar el tamaño de la muestra.

### **Tamaño de la Muestra**

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionara mejor información que un tamaño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se aplique los instrumentos por parte de los investigadores; por otro lado el aplicar un mayor número de encuestas siempre requerirá la utilización de mayor tiempo y recursos. Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar la siguiente formula:

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

#### 2.1.1.2. Estimación de la proporción

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

1. Hallar la proporción de la muestra (P)

$$P = \frac{Ex \rightarrow Exitos}{M \rightarrow Muestreo Total}$$

2. Calcular el error estándar de la proporción (SP)

$$SP = \sqrt{\frac{P \cdot Q}{M}} \quad Q=1 - P$$

3. Calcular los límites de confianza (Lc)

$$Lc = P \pm Z \cdot Sp.$$

*Lc = limite de confianza*

P= proporción de la muestra o probabilidad de éxito

Z= Nivel de confianza

Sp= error estándar de la proporción

### ***PRODUCTO PRINCIPAL***

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nuevas unidad productiva opera satisfacer las necesidades al consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

### ***PRODUCTO SECUNDARIO***

Aquí se describe a los productos que se obtiene con los residuos de materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

### ***PRODUCTOS SUSTITUTIVOS***

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad

## ***PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS***

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

## ***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.

## ***ANALISIS 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. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, na así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

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

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto 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:

1. Por su cantidad, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente manera :
  - a) Demanda potencial.- está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
  - b) Demanda real.- está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizar de un producto, en el mercado.
  - c) 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.
  - d) Demanda insatisfecha.- está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de las comunidad.
2. Por su oportunidad, en cuanto a la cantidad y calidad puede clasificarse en:
  - a) Demanda insatisfecha.- en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.
  - b) Demanda satisfecha.- en la cual lo que se produce es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.

## **ESTUDIO DE LA OFERTA**

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes del producto relacionado con el proyecto, estos constituyen la competencia por tanto es fundamental el conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción; su producto en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, empaque, etc.; su tecnología, para saber si puede mejorar la calidad del producto; etc.

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos para el estudio de la demanda.

Así como en la demanda es importante conocer las principales clases y para ellos vamos a distinguir las más utilizadas y que juegan un papel fundamental en el mercado.

1. De mercado libre.-en ella existe tal cantidad de ofertantes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la cantidad, el beneficiario que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado.
2. Oligopólica.- en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precio.

3. Monopólica.-en la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.

### **BALANCE DEMANDA -OFERTA**

Todas las decisiones de inversión ya sea de reemplazo, o adquisición de redes, estarán basadas, en primera instancia, en que la se servicios sea mayor que la oferta actual y pronosticada de los mismos.

El comportamiento se podrá observar con más facilidad graficando el tiempo en años contra la evolución histórica, y proyectada de cada una de las características que interesa analizar

A diferencia de demanda-oferta, siempre que la demanda sea mayor que la oferta, se la puede llamar demanda potencial insatisfecha y su valor será la base para la mayoría de las determinaciones que se hagan a lo largo del estudio de factibilidad, como el tamaño de los equipos por adquirir, la inversión.

### ***ANÁLISIS DE SITUACIÓN BASE***

Nos permite conocer y analizar cuál es la situación actual sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, este tiene relación con la calidad, el precio, mercado de los productos competidores.

Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomar la decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto. Si del estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, etc.; no hay razón de continuar con los estudios.

## ***ESTUDIO TÉCNICO***<sup>3</sup>

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

### **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

#### ***Tamaño***

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

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe

---

<sup>3</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

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.

a) Capacidad teórica

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc., que componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúna las mismas condiciones en la que ésta fue diseñada y construida.

b) Capacidad instalada

Es aquella que indica cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles. Esta capacidad se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc. En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

c) Capacidad utilizada

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante el periodo determinado. En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada

en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

d) Reservas

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

e) Capacidad financiera

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

Cuando no es posible conseguir el financiamiento total para la inversión, si la situación lo permite, la fase de implementación podría hacerse por etapas.

f) Capacidad administrativa

Se puede definir a la aptitud para hacer que los recursos y los esfuerzos humanos sean productivos y se usen de la manera más eficiente posible, Además se encarga de prevenir y mejorar y de estar al tanto de las condiciones cambiantes.

“Capacidad de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos y las metas de organización de manera eficaz y eficiente.”

## **Localización**

Es el proceso de ubicación del lugar adecuado para instalar una empresa y que requiere el análisis de diversos factores, y desde los puntos de vista económico, social, tecnológico y del mercado entre otros.

### a) Micro Localización

En este aspecto se conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operara el proyecto dentro de la macro zona.

### b) Macro Localización

Es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, también llamada macro zona. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

### c) Factores de localización

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.) y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

## **INGENIERIA 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 instalación. A través de esta etapa será factible determinar la cuantía de inversiones a realizar, y la estructura de costos e ingresos del proyecto<sup>4</sup>.

- a) Componente tecnológico: Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.
- b) 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.
- c) 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.
- d) 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 incluirse el flujograma del

---

<sup>4</sup> <http://es.scribd.com/doc/12953479/Capitulo-2-Ingenieria-de-Proyectos>

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.

*d.1) Diseño del producto.*- El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que

reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él, para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencia de los demandantes, entre ellos se tiene:

- Presentación
- Unidad de medida
- Tiempo de vida, etc.

*d.2) Flujograma de proceso.*- El flujograma constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los flujogramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación; lo que debe quedar claro es que el flujograma debe mostrar las actividades y secuencia lógica.

## **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESARIAL<sup>5</sup>**

### **Estructura organizativa**

a) Base legal.- Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

1. Acta constitutiva

Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

2. La razón social o denominación

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

3. Domicilio

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se ubicara en caso de requerir los clientes u otra persona natural o jurídica.

4. Objeto de la sociedad

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

---

<sup>5</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

## 5. Capital social

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

## 6. Tiempo de duración de la sociedad

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

## 7. Administradores

Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o a una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

### b) Estructura empresarial

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un superviso inmediato.

#### b.1) Niveles jerárquicos de autoridad

La jerarquía cuando se individualiza podría definirse como el status o rango que posee un trabajador dentro de una empresa, así el individuo que desempeña como gerente goza indudablemente de un respetable

status dentro de la misma, pero la diferencia de este individuo en su cargo también condicionará su mayor o menor jerarquía dentro de una empresa. La jerarquía cuando se usa como instrumento para ejecutar la autoridad posee una mayor formalidad y es conocida como jerarquía estructural de la organización. Este tipo de jerarquía no solamente depende de las funciones que debido a ella existen sino también del grado de responsabilidad y autoridad asignadas a la posición.

1. Nivel legislativo-directivo.-El máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan la políticas y reglamentos bajo los cuales opera, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomara el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido. Es el órgano máximo de dirección de empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la presidencia.
2. Nivel ejecutivo.- Este nivel está conformado por el gerente administrador, el cual será nombrado por el nivel legislativo directo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
3. Nivel asesor.- Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y

las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un asesor jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.

4. Nivel de apoyo.- Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directamente con las actividades administrativas de la empresa.
5. Nivel operativo.- Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

b.2) Organigramas<sup>6</sup>.- Son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

b.3) Manual de funciones<sup>7</sup>.- Consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos. Es un instrumento eficaz de ayuda para el desarrollo de la estrategia de una empresa.

---

<sup>6</sup><http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>

<sup>7</sup><http://www.aidima.es/servicios/formacion/Manual%20de%20funciones.html>

## **ESTUDIO FINANCIERO<sup>8</sup>**

### **INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

#### **Inversión**

Esta parte del estudio se refiere a las reparticiones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida útil de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, máquinas, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo.

##### a) Inversiones en activos fijos

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa. Entre esta clase de activo tenemos:

a.1) Terreno.- Constituye el área física de terreno, que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta.

a.2) Construcciones.- Se refiere a la infraestructura con que será contraída la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de producción. El tipo de empresa que se pretenda implementar, debe contar con una infraestructura que sin llegar a restricciones, haga posible que todo el proceso productivo y la operación misma de la empresa cuenten con las facilidades necesarias.

a.3) Maquinaria y equipo.- Aquí agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para adoptar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo.

---

<sup>8</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

- a.4) Equipo de oficina.- Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.
- a.5) Muebles y enseres.- Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas.
- a.6) Vehículo.- Se refiere a las unidades móviles que permiten transportar ya sea la materia prima o el producto elaborado.
- b) Inversión en activos diferidos.- Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación.
- Se incurre en estos costos por efectos de ciertos requerimientos de activos intangibles, entre los que tenemos:
- b.1) Marcas.- Son las características que permiten el fácil reconocimiento de un producto entre ellas: diseño, nombre comercial, símbolos, etc.
- b.2) Patentes.- Son documentos que concede a su dueño el derecho exclusivo para fabricar y vender un objeto patentado por un determinado periodo. Es un documento que otorga el gobierno a favor de los inventores para proteger sus inversiones como: máquinas, procedimientos, sustancias, etc.

- b.3) Derechos de autor.- El gobierno nacional a través de sus respectivos ministerios concede a su dueño el derecho exclusivo para publicar y vender una obra científica, literaria, musical, etc.
- b.4) Crédito mercantil.- Es la confianza y seguridad de comprar mercaderías de buena calidad y con precios justos. Se dice que una empresa comercial posee crédito mercantil cuando realiza sus operaciones en tal forma que sus clientes están convencidos que sus negocios futuros con ella habrán de ser tan buenos como en el pasado.
- b.5) Franquicias.- Representa un derecho a utilizar propiedades de terceras personas a favor de la empresa.
- c) Inversiones en capital de trabajo.-Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. El capital de operación se lo establece normalmente para un periodo de tiempo en el que se espera que la empresa empiece a obtener ingresos provenientes de la venta de sus productos o servicios originarios.

## ***FINANCIAMIENTO***

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

## **ANALISIS DE COSTOS<sup>9</sup>**

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es un aparato especializada de la contabilidad y la constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto.

### a) Costos de producción o fabricación

Los costos de producción están dados por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorpora en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos. Por otro lado el costo esta dado en base a una “unidad de costo” que es el factor que permite medir la producción de bienes o servicios y puede estar determinada por cajas, lotes, juegos, etc.

### b) Costos de operación

Comprende los gastos administrativos, financieros, de ventas, y otros no especificados.

### c) Costo total de producción

La determinación del costo constituye la base para el análisis económico del proyecto su valor índice directamente en la rentabilidad y para su cálculo se considera ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de fabricación, los gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros, los gastos de ventas y otros gastos.

---

<sup>9</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

- La fórmula para determinar el costo total de producción es la siguiente:

$$CP = CF + G. ADM. + G. FIN. + G.V. + O.G$$

CP= Costo de Producción

CF= Costo de Fabricación

G. ADM.= Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros

G.V = Gastos de Ventas

O.G = Otros Gastos

- Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar el Costo de Fabricación, por lo tanto tenemos:

$$CF = CP' + CGF$$

CF= Costos de Fabricación

CP' = Costo Primo

CGF= Costos Generales de Fabricación

- De igual forma, necesitamos conocer el Costo Primo, entonces tenemos:

$$CP' = MOD + MPD$$

CP' = Costo Primo

MOD = Mano de Obra Directa

MPD = Materia Prima Directa

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

MATERIA PRIMA DIRECTA

+ MANO DE OBRA DIRECTA  
 = COSTO PRIMO  
 + COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN  
 = COSTO DE FABRICACIÓN  
 + GASTOS DE ADMINISTRACIÓN\*  
 + GASTOS FINANCIEROS\*  
 + GASTOS DE VENTAS\*  
 + OTROS GASTOS\*  
 = COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

“ \* “ Se los considera como costos de operación

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

d) Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo total de producción

NUP= Número de unidades producidas

### **ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS**

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionara un margen de utilidad para ello existen dos métodos:

- a) Método rígido.-Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinada.  $PVP = CT + MU$
- b) Método flexible.- Toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios, etc. Lo cual permitirá realizar una mejor cobertura del mercado.

### **CLASIFICACIÓN DE COSTOS<sup>10</sup>**

Es todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud he incidencia en la capacidad de producción por lo cual se hace necesario clasificarlos en costos fijos y variables.

#### ***Costos fijos***

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de sí existente o no producción.

#### ***Costos variables***

Son aquellos valores en incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

### **PRESUPUESTO PROYECTADO**

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en

---

<sup>10</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

que se incurrirá, el presupuesto debe contar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es el instrumento clave para planear y controlar.

Para la fase de operación de un proyecto es importante estimar los ingresos y egresos que se ocasionaran a fin de tener cierta información básica que permita adoptar las decisiones necesarias.

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS**

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

### ***DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO***

#### *Punto de equilibrio*<sup>11</sup>

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

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad 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

La estimación del punto de equilibrio permitirá que una empresa, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará para recuperar la

---

<sup>11</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

inversión. En caso que no llegue a cubrir los costos, la compañía deberá realizar modificaciones hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio.

Para hallar su punto de equilibrio, la empresa debe conocer cuáles son sus costos. Este cálculo debe considerar todos los desembolsos (es decir, toda la salida de dinero de las arcas de la empresa). Es necesario, además, clasificar los costos en variables (varían de acuerdo al nivel de actividad) y fijos. El paso siguiente es encontrar el costo variable unitario, que es el resultado de la división entre el número de unidades fabricadas y las unidades vendidas. Entonces se podrá aplicar la fórmula del punto de equilibrio, comprobar los resultados y analizarlos.

El punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos.

1) En función de las ventas

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

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

En donde

PE= punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

1= constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

2) En función de la capacidad instalada

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

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

3) En funciones de la producción

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{PV u - CV u}$$

PV u= Precio venta unitario

CV u= Costo variable unitario

$$CV u = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de unidad producidas}}$$

## ***EVALUACION DE PROYECTOS<sup>12</sup>***

### ***EVALUACION 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<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

<sup>13</sup> BACA, U. Administración Financiera, Biblioteca práctica de Negocios. Tomo IV México. 1986

## **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 ex - ante) o como parte de la etapa de ejecución (para la evaluación ex – post).

## **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.

El valor actual neto es aquel que no debe ser menor que cero, es decir que si tiene signo negativo no es factible o viable el proyecto a ejecutarse.

Al tener cantidades positivas estamos diciendo que al ejecutarse el proyecto el patrimonio seguirá incrementándose de la empresa en sí.

La fórmula del Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = -\text{Inversión} + (\text{Flujo Año } n) / (1+i)^n$$

## **Tasa interna de retorno**

Se define como la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero, es decir, se efectúan tanteos con diferentes tasas de descuento consecutivas hasta que el VAN sea cercano o igual a cero y obtengamos un VAN positivo y uno negativo.

**Si TIR es >**que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.

**Si TIR es =** que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.

**Si TIR es <**que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

La ecuación que permite calcular la TIR es la siguiente:<sup>14</sup>

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

En donde:

TIR= tasa interna de retorno

Tm= tasa menor de descuento para actualización

DT= diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm= valor actual a la tasa menor

VAN TM= valor actual a la tasa mayor

### **Análisis de sensibilidad**

Es aquel que determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto. Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones o decrementos en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto.

Se la obtendrá mediante la aplicación de la siguiente fórmula:<sup>15</sup>

% de variación

As = -----

Nueva tasa de retorno

---

<sup>14</sup>PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.

<sup>15</sup>PASACA, M, Manuel, 2009, "Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior Edición 1.

**a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.**

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

**b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.**

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

**c. Se calcula el porcentaje de variación.**

$$\% V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

**d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.**

$$S = \% V / N.TIR$$

### **Relación costo/ beneficio**

El indicador financiero beneficio – costo se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto

B/C = 1 es indiferente realizar el proyecto.

B/C <1 se debe rechazar el proyecto

Para el cálculo de este tenemos:

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

### **Periodo de recuperación de capital<sup>16</sup>**

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.

---

<sup>16</sup><http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

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

## **e) MATERIALES Y MÉTODOS**

Durante el proceso de investigación se utilizaron varios materiales y métodos, que fueron necesarios para cumplir con los objetivos propuestos en el presente trabajo.

### **MATERIALES**

#### **MATERIALES DE OFICINA:**

- Resmas de papel
- Anillados
- Empastados
- Cartuchos de tinta
- Esferográficos
- Copias

#### **EQUIPOS DE OFICINA:**

- Computadora
- Impresora
- Calculadora

### **MÉTODOS**

Para llevar a efecto el desarrollo del presente trabajo de investigación se consideró los siguientes métodos:

**Método Deductivo.-** Es el que permite recopilar información general para luego mediante análisis determinar los aspectos particulares.

Este método permitió recopilar información general, para tener una mejor idea, sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como son:

el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y la evaluación financiera.

**Método Inductivo.-** El método inductivo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.

Este método se lo utilizó en los resultados obtenidos en la investigación de campo, para establecer generalizaciones que corroboren la necesidad de implementar una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el cantón Sozoranga.

### **TÉCNICAS**

Para llevar a efecto el desarrollo del presente trabajo de investigación se consideró las siguientes técnicas.

**Técnicas bibliográficas.-** Sirvieron para respaldar el marco teórico del proyecto, a través de la recolección de la información en folletos, tesis, documentales y páginas virtuales.

**Entrevista.-** Se las empleó con el objetivo de recoger información, a través de un sistema de preguntas, dirigidas a los proveedores de pollos que adquieren el producto en las parroquias y barrios aledaños que se encuentran en el cantón Sozoranga y determinar así la oferta respectiva.

**Encuesta.-** Fueron dirigidas a las familias del cantón Sozoranga con la finalidad de tener acceso a información primaria y relevante para el estudio de mercado y determinar así, si la empresa a implementar en la parroquia Nueva Fátima tendrá la acogida que se espera.

## Muestreo

Esta técnica se la utilizó para obtener una muestra de la población objeto de estudio; para lo cual se utilizó la información del último censo poblacional realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC en el año 2010, y una tasa de crecimiento del 1,1%, cuya proyección se describe a continuación:

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

### Nomenclatura

**Pf**=población final (2.015)

**Po**=población inicial (2.010= 7.465)

**i**=tasa de crecimiento<sup>17</sup>(1,1%)

**n**=periodo analizado (5año)

### Formula:

$$Pf = 7.465 (1+0,011)^5$$

$$Pf = 7.465 (1,056)$$

$$Pf \text{ 2015} = 7.885 \text{ habitante}$$

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra, se tomó la población proyectada para el año 2.015, de 7.885habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 1.971 familias.

---

<sup>17</sup><http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/loja.pdf>

## Cuadro de Proyección de Parroquias Urbanas y Rurales Cuadro N° 1

POBLACIÓN PARROQUIAS RURALES Y URBANAS								
PARROQUIAS	HABITANTES 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN 2011	PROYECCIÓN 2012	PROYECCIÓN 2013	PROYECCIÓN 2014	PROYECCIÓN 2015	FAMILIAS
TACAMOROS (RU)	2.801	1,1%	2.832	2.863	2.894	2.926	2.958	740
NUEVA FATIMA (RU)	903	1,1%	913	923	933	943	954	238
SOZORANGA (UR)	3.761	1,1%	3.802	3.844	3.886	3929	3.972	993
TOTAL	7.465	1,1%	7.547	7.630	7.714	7.799	7.885	1.971

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)

**Elaborado:** El Autor

### Muestra

Una vez determinado el cuadro de proyección de parroquias, se procede a determinar la muestra, para ello se ha tomado el número de familias del cantón Sozoranga del año 2.015, que representa a 1.971 familias, con el fin de establecer el número de encuestas que se harán en el cantón. Para ello se necesitará de la siguiente formula:

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

en donde:

### Nomenclatura

**n**= Tamaño de muestra

**e**= Margen de error (5%)=0,05

**N**= Población o universo

**1**= Constante

$$n = \frac{1.950}{1 + (0,05)^2 * 1.950}$$

$$n = \frac{1.971}{1 + (0.05)^2 1.971}$$

$$n = \frac{1.971}{5,93}$$

$$n = 332//$$

El tamaño de la muestra poblacional es de 332, es decir, se debe aplicar este número de encuestas a las familias, para obtener la información necesaria y así continuar con la elaboración del proyecto.

## f. RESULTADOS

Resultado de las encuestas aplicadas a las familias.

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la tabulación de las encuestas aplicadas a las 332 familias, que son la muestra poblacional del cantón Sozoranga, provincia de Loja, la misma que sirvió para realizar el diagnóstico del presente proyecto.

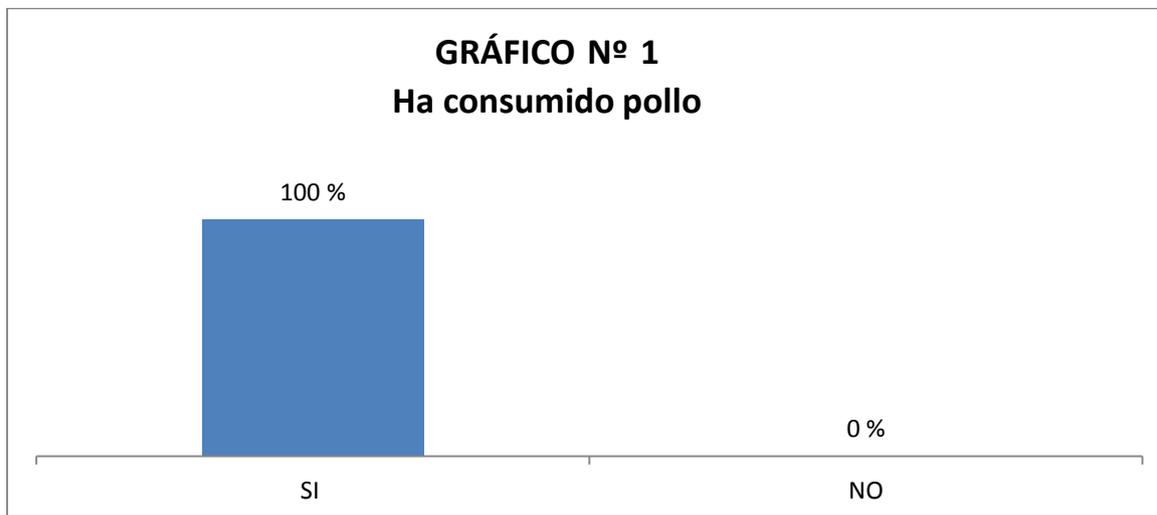
**CUADRO N° 2**

**1. ¿Usted ha consumido carne de pollo?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	332	100,0
NO	0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>332</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### Análisis

De las 332 familias encuestadas, todas manifestaron que si han consumido pollo, lo que en si representa al 100%.

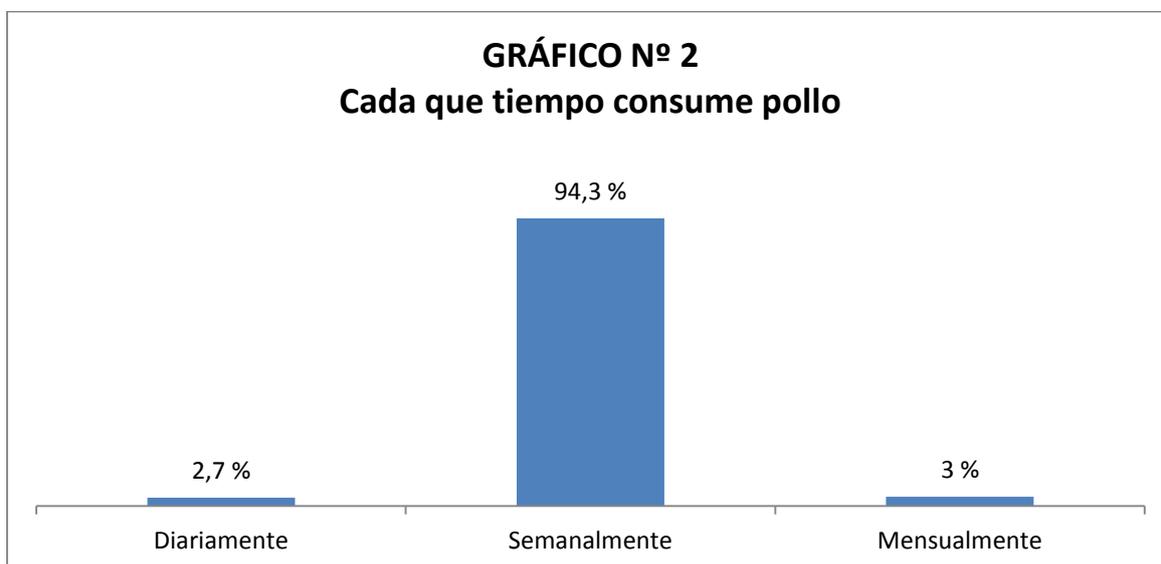
### CUADRO N° 3

#### 2. ¿Cada que tiempo consume carne de pollo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Diariamente	9	2,7
Semanalmente	313	94,3
Mensualmente	10	3
<b>TOTAL</b>	<b>332</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### **Análisis**

De acuerdo a los resultados, se determinó que de las familias encuestadas el 94,3% consume carne de pollo con mucha más frecuencia semanalmente, el 3% lo hace mensualmente y el 2,7% expreso que consumen la carne diariamente.

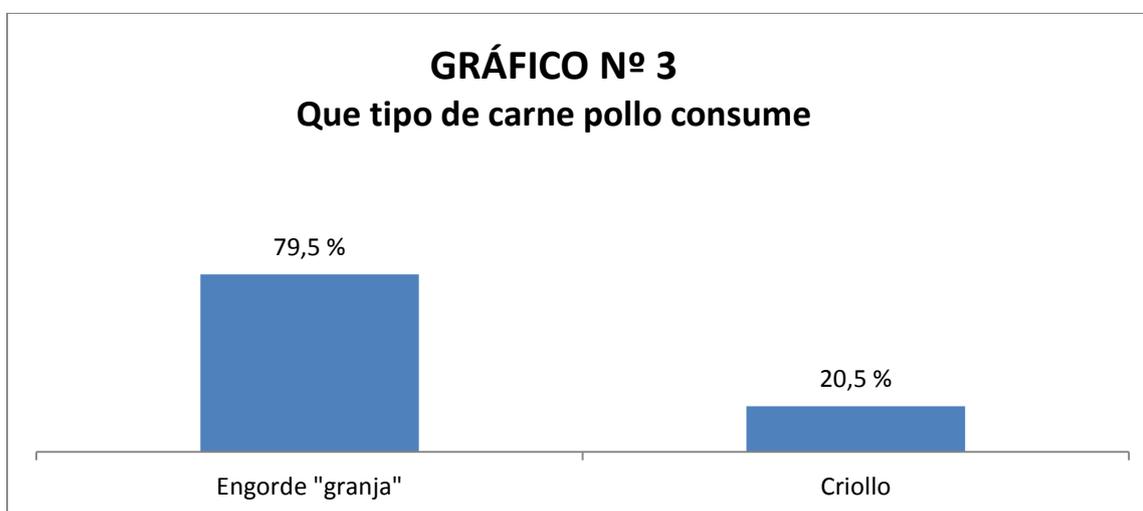
#### CUADRO N° 4

3. Existen dos tipos de crianza de pollos, el de engorde (granja) y el criollo, ¿Cuál de los dos tipos de carne consume con más continuidad su familia?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Engorde "granja"	264	79,5
Criollo	68	20,5
<b>TOTAL</b>	<b>332</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### **Análisis**

La mayoría de las familias encuestadas, expresaron que consumen con más continuidad la carne de pollo de engorde (granja), obteniendo así un porcentaje del 79,5%, y el resto manifestó que consumen con más continuidad la carne de pollo criollo, representando un 20,5%.

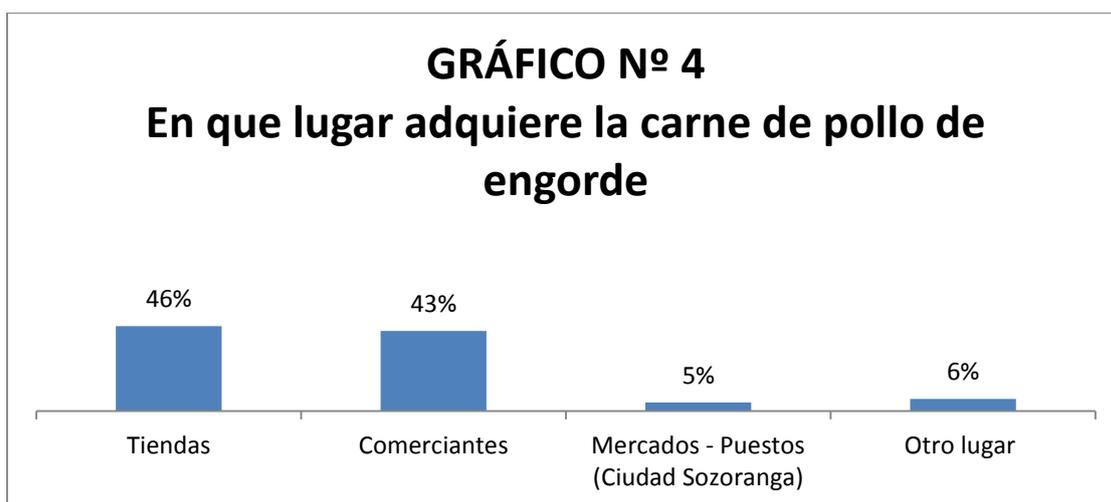
## CUADRO N° 5

### 4. ¿En qué lugar adquiere la carne de pollo de engorde (granja)?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Tiendas	121	46
Comerciantes	114	43
Mercados - Puestos (Ciudad Sozoranga)	12	5
Otro lugar	17	6
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



### Análisis

De las 264 familias encuestadas en base al lugar donde adquieren la carne de pollo de engorde, tenemos; el 85% de las familias la adquiere en tiendas de sus diferentes parroquias, el 8% la adquiere por medio de comerciantes de carne de pollo que llegan a los diferentes lugares, el 5% lo hace en los puestos del único mercado que hay en la Ciudad de Sozoranga, y finalmente un 6% la adquiere en otros lugares.

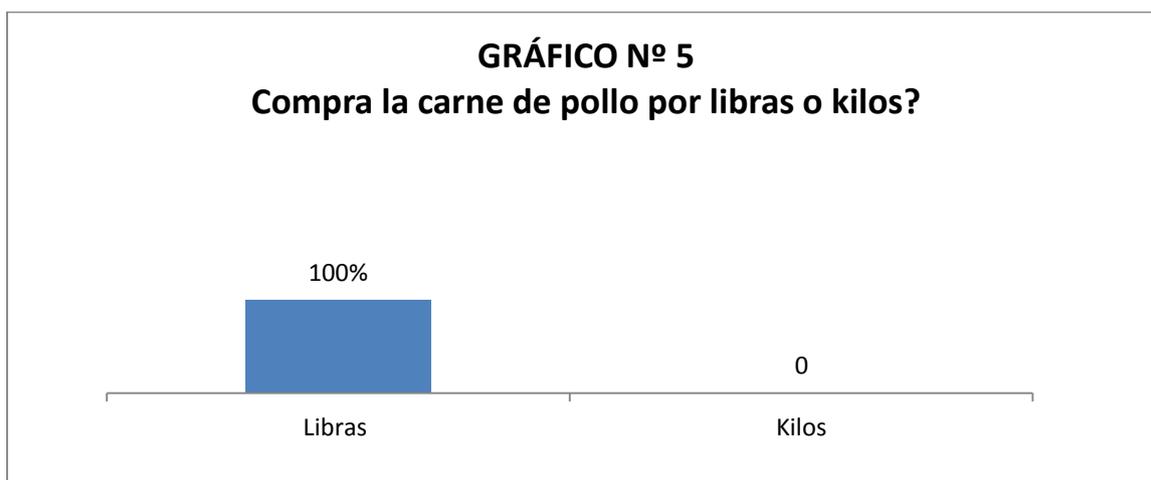
## CUADRO N° 6

5. ¿Cómo compra el pollo de engorde (granja) para el consumo de su familia?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Libras	264	100
Kilos	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta a consumidores*

*Elaboración: El Autor*



### Análisis

Todas las familias manifestaron que para comprar la carne de pollo de engorde lo hacen siempre en libras, obteniendo así un 100%.

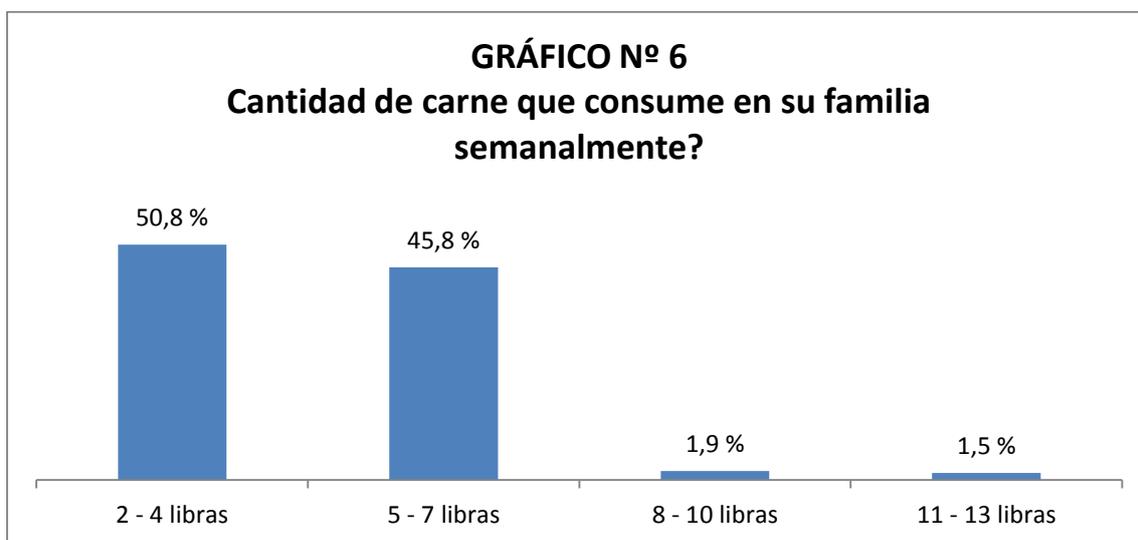
## CUADRO N° 7

### 6. ¿Cuántas libras de carne de pollo de engorde (granja) consume su familia semanalmente?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
2 - 4 libras	134	50,8
5 - 7 libras	121	45,8
8 - 10 libras	5	1,9
11 - 13 libras	4	1,5
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



### Análisis

En cuanto a la cantidad de libras que consumen semanalmente las familias encuestadas, se concluyó que un 50,8% consumen de 2 a 4 libras, un 45,8% de 5 a 7 libras, el 1,9% entre 8 a 10 libras y el 1,5% restante consumen de 11 a 13 libras semanalmente.

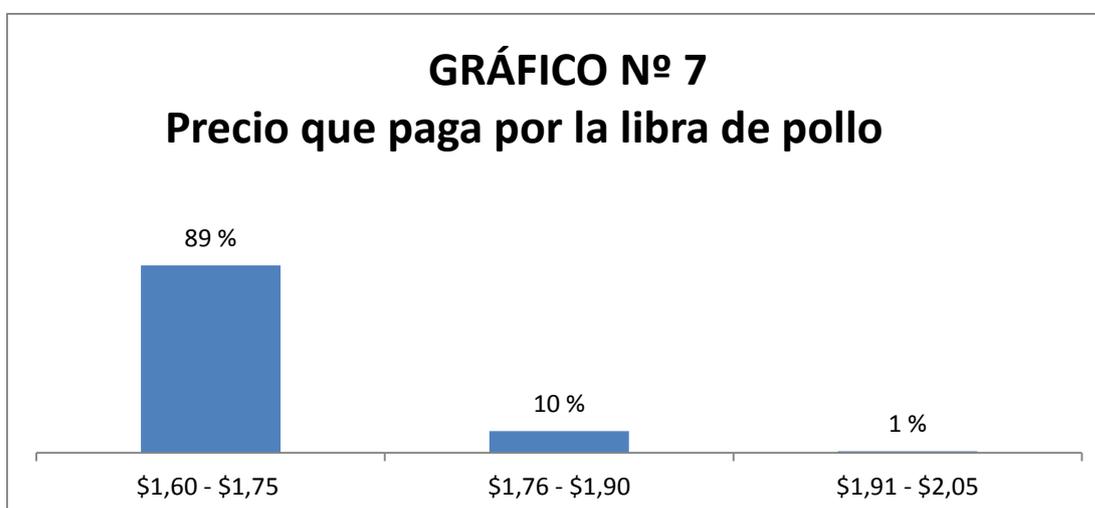
## CUADRO N° 8

### 7. ¿Cuánto paga su familia por cada libra de pollo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$1,60 - \$1,75	235	89
\$1,76 - \$1,90	27	10
\$1,91 - \$2,05	2	1
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta a consumidores*

*Elaboración: El Autor*



### Análisis

En respecto al precio que pagan por cada libra de pollo (engorde), las familias supieron manifestar que el 89% paga entre 1,60\$ a 1.75\$, el 10% paga entre 1,76\$ a 1.90\$, y solamente un 1% paga entre 1,91\$ a 2,05\$ por cada libra de pollo.

## CUADRO N° 9

8. De existir una empresa en la parroquia Nueva Fátima dedicada a la crianza y comercialización de pollos de engorde, Ud. ¿Compraría el producto proveniente de esa empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	261	98,9
NO	3	1,1
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



### Análisis

Del total de las familias que manifestaron que consumen con más frecuencia la carne de pollo (engorde), que son un total de 264 familias, el 98.9% aclaró que si compraría el producto proveniente de la nueva empresa y solo un 1,1% expresó que no compraría el producto proveniente de la nueva empresa.

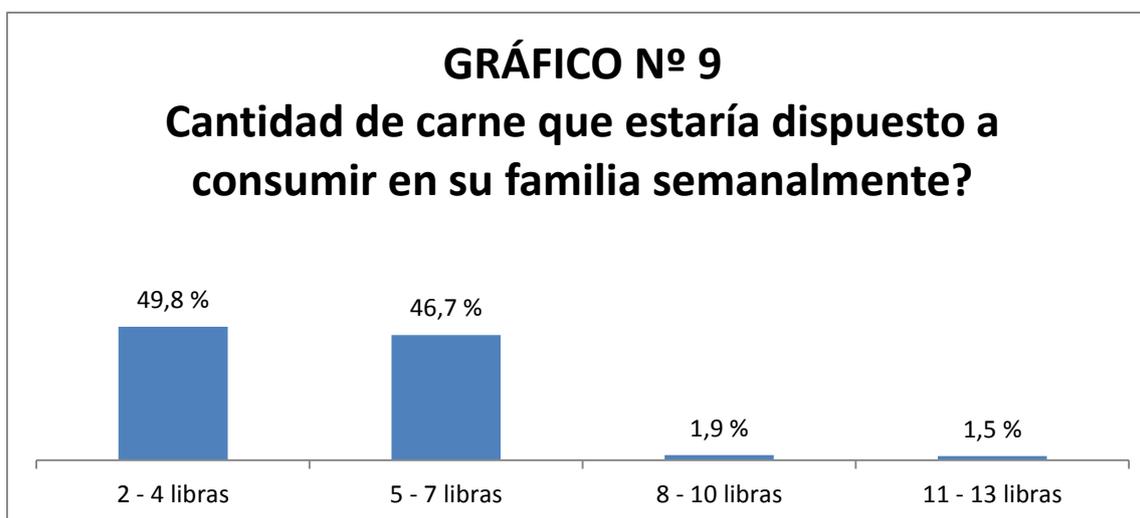
## CUADRO N° 10

### 9. ¿Cuántas libras de pollo estaría dispuesto a consumir su familia semanalmente?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
2 - 4 libras	130	49,8
5 - 7 libras	122	46,7
8 - 10 libras	5	1,9
11 - 13 libras	4	1,5
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### Análisis

La cantidad de libras de pollo que las familias están dispuestas a consumir semanalmente son: un 49,8% están dispuestas a consumir de 2 a 4 libras semanales, el 46,7% de 5 a 7 libras semanales, el 1,9% están dispuestas a consumir de 8 a 10 libras y el 1,5% de 11 a 13 libras semanalmente.

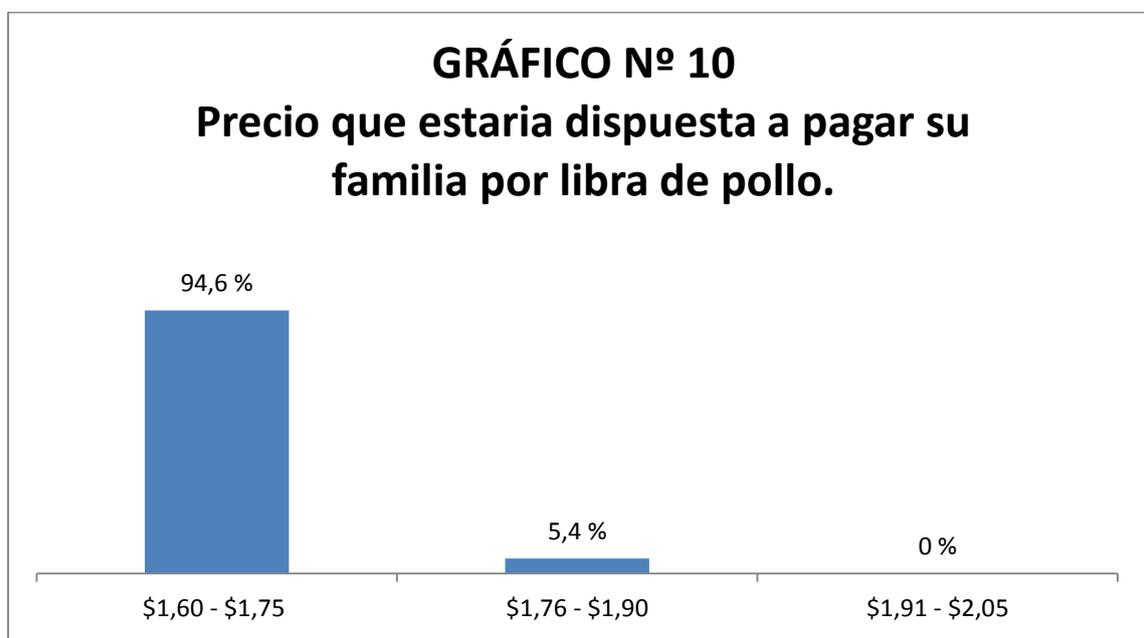
## CUADRO N° 11

### 10. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar su familia por el producto?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$1,60 - \$1,75	247	94,6
\$1,76 - \$1,90	14	5,4
\$1,91 - \$2,05	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### **Análisis**

En cuanto al precio que están dispuestas a pagar las familias por cada libra de carne de pollo (engorde), tenemos que la mayoría que representa un 94,6% expreso que pagaría un precio entre 1,60\$ a 1,75\$ por cada libra y el 5,4% restante manifestó que pagaría entre 1,76\$ a 1,90\$ por cada libra, lo cual determina que ninguna de las familias está dispuesta a pagar más por cada libra.

## CUADRO N° 12

11. Según su criterio la nueva empresa que se implementara en la parroquia Nueva Fátima del cantón Sozoranga es:

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Nada interesante	0	0
Poco interesante	3	1,1
Interesante	258	98,9
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



### Análisis

Según el criterio de cada familia encuestada de las 261 que si están dispuestas a consumir el producto de la nueva empresa a implantar, se logró concretar que para el 98,9% la nueva empresa es interesante y para el 1,1% es poco interesante la nueva empresa a implantar.

### CUADRO N° 13

12. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen de la nueva empresa que se implementará? Elija una opción.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Que es nuevo	157	60,2
Que es necesario	104	39,8
Que está de moda	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta a consumidores*

*Elaboración: El Autor*



#### **Análisis**

Luego se procedió a preguntar al total de las familias que confirmaron que si comprarían el producto proveniente de la nueva empresa, que cual es el aspecto que más le atrae de la nueva empresa, obteniendo así que un 60,2% le atrae porque es nuevo y el 39,8% manifestó que le atrae porque es necesario contar con una empresa que se dedique a esa actividad en el cantón.

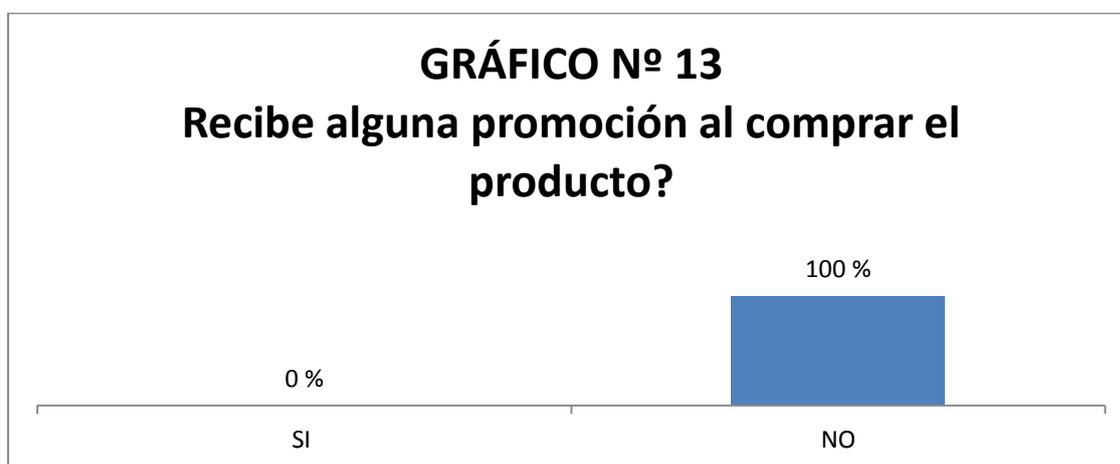
### CUADRO N° 14

13. ¿Cuándo Ud. Compra pollo recibe algún tipo de promoción o incentivo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	0	0
NO	261	100
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente: Encuesta a consumidores*

*Elaboración: El Autor*



#### **Análisis**

Con respecto a si reciben alguna promoción al momento de adquirir el producto, las diferentes familias encuestadas llegaron al mismo punto, el cual es que no reciben ninguna clase de promoción al comprar el producto, dando así que el 100% no recibe ninguna promoción.

### CUADRO N° 15

#### 14. ¿Porque medio de comunicación le gustaría enterarse de la nueva empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
TV	13	5
Radio	15	5,7
Prensa Escrita	7	2,7
Hojas Volantes	226	86,6
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Encuesta a consumidores

*Elaboración:* El Autor



#### Análisis

De total de las familias que son 261 encuestadas el 86,6% de ellas manifestó que el medio por el cual ellas preferirían enterarse del nuevo producto es a través de hojas volantes, un 5,7% dijo que a través de la radio, un 5% dijo que a través de TV y 2,7% comunicó que es conveniente que lo haga mediante prensa escrita.

En lo que se refiere a la publicidad para dar a conocer el nuevo servicio, el medio más factible es a través de hojas volantes ya que es el medio que la mayoría de las familias encuestadas a preferido para enterarse del nuevo producto.

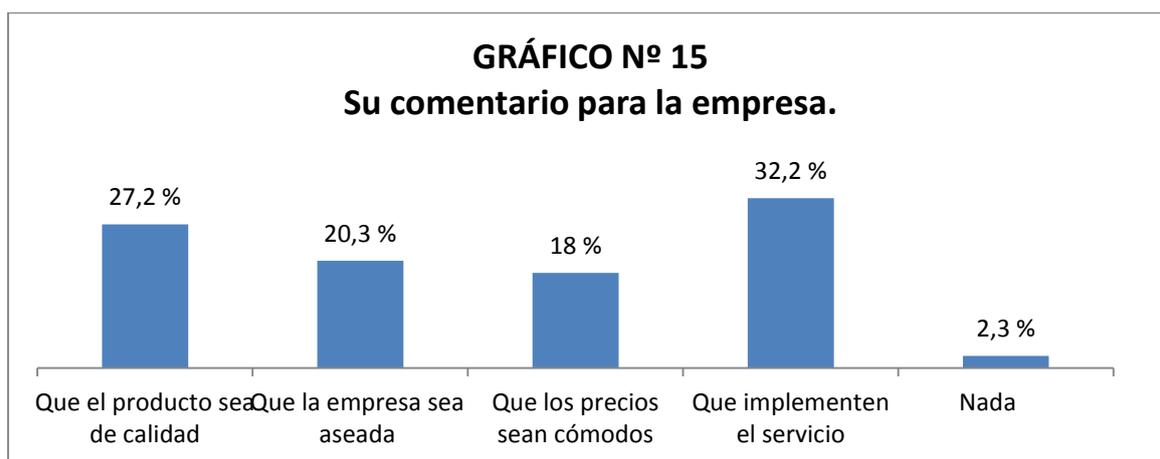
### CUADRO N° 16

15. ¿Tiene algún comentario o sugerencia que desee expresarnos de la nueva empresa a implantar? Elija una opción.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Que el producto sea de calidad	71	27,2
Que la empresa sea aseada	53	20,3
Que los precios sean cómodos	47	18
Que implementen el servicio	84	32,2
Nada	6	2,3
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a consumidores

**Elaboración:** El Autor



### Análisis

Para finalizar se preguntó a las familias encuestadas que cual sería el comentario o sugerencia que darían a la empresa, y un 32,2% indicó que la empresa debe implantarse, el 27,2% manifestó que el producto que ofrecerá la empresa, deberá ser de calidad; un 20,3% expresó que la empresa debe ser aseada, por otra parte el 18% reveló que los precios del producto a ofrecer deben ser cómodos y por ultimo un 2,3% de las familias encuestadas no manifestaron ninguna sugerencia ni comentario.

## Resultado de la entrevista aplicada a los oferentes

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la entrevista, que se aplicó a los diferentes dueños de los negocios o tiendas que hay en los diferentes barrios que conforman las parroquias del cantón Sozoranga.

### ¿Qué tipo de negocio tiene usted?

CUADRO Nº 17

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Tienda	38	92,7
Supermercado	0	0,0
Puesto en el mercado	3	7,3
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

Del total de los oferentes entrevistados el 92,7% expreso tener un negocio de tipo tienda, el 7,3% dijo tener un puesto arrendado en el mercado y ninguno de los entrevistados contaba con un supermercado.

### ¿Qué clase de carne de pollo comercializa o vende más seguido?

Conteste una sola respuesta.

CUADRO Nº 18

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
De engorde (granja)	41	100
Criollo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

El total de los entrevistados confirmó, que la carne que más comercializan o venden en sus negocios, es la carne de pollo de engorde.

¿Al vender la carne de pollo para el consumo de las familias Ud. lo hace por medio de libras o kilos?

**CUADRO N°19**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Libras	41	100
kilos	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

De igual manera el 100% de los entrevistados, afirmó que al vender la carne lo hacen por libras, ya que es mucho más fácil venderla de esa manera.

¿Cuántas libras de carne de pollo de engorde vende usted diariamente?

**CUADRO N° 20**

ENTREVISTADO	Cantidad libras que vende al día	ENTREVISTADO	Cantidad libras que vende al día
<u>1</u>	4	<u>21</u>	8
<u>2</u>	5	<u>22</u>	4
<u>3</u>	6	<u>23</u>	7
<u>4</u>	7	<u>24</u>	9
<u>5</u>	8	<u>25</u>	7
<u>6</u>	5	<u>26</u>	4
<u>7</u>	12	<u>27</u>	5
<u>8</u>	10	<u>28</u>	9
<u>9</u>	3	<u>29</u>	11
<u>10</u>	5	<u>30</u>	6
<u>11</u>	6	<u>31</u>	8
<u>12</u>	7	<u>32</u>	9
<u>13</u>	8	<u>33</u>	7
<u>14</u>	12	<u>34</u>	8
<u>15</u>	6	<u>35</u>	4
<u>16</u>	9	<u>36</u>	6
<u>17</u>	7	<u>37</u>	9
<u>18</u>	8	<u>38</u>	10
<u>19</u>	5	<u>39</u>	4
<u>20</u>	5	<u>40</u>	7
		<u>41</u>	3
<b>TOTAL LIBRAS VENDIDAS AL DÍA</b>			<b>138</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

Cada una de los 41 oferentes entrevistados supo expresar la cantidad aproximada que cada uno venden al día en lo que concierne a la carne de pollo de engorde. Sumando la cantidad que cada una de los 41 oferentes vende al día, se obtiene un total de 138 libras vendidas al día.

**LIBRAS VENDIDAS ANUALMENTE** = 138 \* 365 días año = 50.370 libras

A las libras las transformamos en número de pollos;

**NÚMERO DE POLLOS VENDIDOS ANUALMENTE**= 50.370 lb / 4.5 lb c/pollo.

=11.193 pollos al año.

**¿Con qué frecuencia adquiere usted el producto (carne de pollo de engorde) para su venta o distribución?**

**CUADRO N° 21**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Diario	3	7,3
Semanal	37	90,2
Mensual	1	2,4
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

Cuando se preguntó a los entrevistados con qué frecuencia adquieren la carne de pollo de engorde el 90,2% expreso que la adquieren de forma semanal, el 7,3% de forma diaria y un 2,4% la adquieren de forma mensual.

**¿Cuál es el precio de venta por cada libra de pollo que vende al consumidor final?**

**CUADRO N° 22**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
\$1,60 - \$1,75	36	87,80
\$1,76 - \$1,90	4	9,76
\$1,91 - \$2,05	1	2,44
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Fuente: Entrevista a los oferentes*

*Elaboración: El Autor*

La mayoría de los entrevistados que es un 87,8% expreso que cada libra de pollo de engorde la venden a un valor comprendido entre \$1,60 - \$1,75; el 9,76% la venden a un precio estimado entre \$1,76 y \$1,90; y el 2,44% la venden a un valor comprendido entre \$1,91 - \$2,05

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado se desarrolló con la información obtenida, que permitió conocer el comportamiento de los demandantes: gustos, preferencias, cantidades de consumo, lugares de compra, presentación, etc. Primeramente se determinó la muestra, la cual está conformada por 332 familias de las 3 parroquias que conforman el cantón Sozoranga, a quienes mediante un cuestionario de preguntas, se encuestó para obtener la información respectiva; de la misma manera se entrevistó a los distribuidores de carne de pollo (engorde), del cantón Sozoranga así mismo ubicados en las diferentes parroquias del mismo.

### **PRODUCTO PRINCIPAL**

#### **La carne de pollo**

En avicultura industrial cuando se habla de pollos para carne, nos referimos al pollo BROILER, con un periodo de crecimiento y engorde que se lo realiza durante 42 días, en los cuales estarán listos para el mercado, cuyas características principales son su rápida velocidad de crecimiento y la formación de unas notables masas musculares, principalmente en la pechuga y las piernas, lo que le confiere un aspecto redondeado, muy diferente de los pollos criollos.

La producción de pollo ha tenido un desarrollo importante durante los últimos años y está muy difundida a nivel mundial, especialmente en climas templados

y cálidos, por su ligero desarrollo proporcionando una alta rentabilidad, buena aceptación en el mercado, y facilidad para encontrar buenas razas y alimentos concentrados de excelente calidad que proporcionan aceptables resultados en conversión alimenticia.

Es decir que transcurridos los 42 días de crianza los pollos llegan a pesar entre 5 a 5,5 libras, y su carne es excelente para cualquier tipo de preparación que se le dé.<sup>18</sup>

La carne de pollo es un alimento muy valioso en nuestra dieta si consideramos su relación costo- beneficio, ya que se trata de una carne económica, muy versátil y con grandes propiedades nutritivas.

Dentro de los nutrientes aportados por la carne de pollo tenemos:

**TABLA Nº 1**

<b>Nutrientes</b>	<b>Una porción de 150 g de pollo sin piel</b>
Energía	173 calorías
Proteínas	30.5 g
Grasas	5.7 g
Sodio	135 mg
Potasio	346 mg
Fosforo	232 mg
Hierro	2.8 mg

### **Los beneficio de consumir carne de pollo<sup>19</sup>**

La carne de pollo es una de las más suaves y de fácil digestión, lo que tiene beneficios para la salud como:

---

<sup>18</sup> MEDINA, B. Edita, ABRIGO, M. Antonio. Tesis "Proyecto de Factibilidad para la creación de un Plantel Avícola para la Crianza y Comercialización de Pollos en el Cantón Huaquillas" Pág.24

<sup>19</sup><http://francisco-montas.blogspot.com>

- Reparación de tejidos, puesto que posee proteínas de gran importancia para personas en etapa de crecimiento, embarazo y lactancia.
- Fortalece el sistema nervioso.
- Gracias a su alto valor nutritivo, optimiza diversas funciones orgánicas.
- La carne de pollo es recomendado en las dietas de control de peso, siempre utilizando poco aceite preparándola a la plancha o al horno.

## **PRODUCTO SECUNDARIO**

### **La pollinaza**

Como producto secundario que se obtiene de los pollos es la pollinaza<sup>20</sup>, que en si es el estiércol del pollo, el cual es un subproducto natural. Es una excelente materia prima para la elaboración de abonos orgánicos y acondicionadores de suelo por su alto contenido de nitrógeno, fósforo y otros nutrientes esenciales para la fertilización.

Además aporta microorganismos benéficos para la agricultura y restituye la materia orgánica perdida en los suelos.

Los beneficios que se obtiene de la pollinaza son:

- Aumento en la capacidad de carga por hectárea.
- Posee alto contenido en minerales.
- Alto contenido de nitrógeno para transformarse en proteína (en el caso de usarse para alimento de animales)
- Fácil adquisición.
- Bajos Costos.

---

<sup>20</sup>agropecuariaeldiamante.com

- Ganancia de carne en menos tiempo. (en caso de usarse como alimento para animales)
- Se disminuye el consumo de materias primas.(en caso de usarse como alimento para animales)
- Reduce el consumo de sales minerales.
- Se reduce la contaminación ambiental.

### **Ventajas de abonar con la pollinaza**

Son muchas las ventajas que se puede obtener al abonar los suelos con pollinaza, algunas de estas ventajas son las siguientes:

- Influye en forma efectiva en la germinación de las semillas y en el desarrollo de las plántulas.
- Aumenta la permeabilidad y la retención hídrica de los suelos disminuyendo el consumo de agua en los cultivos.
- Mejora la posibilidad de los suelos aumentando la aireación.
- Protege el suelo de la erosión.
- Favorece la absorción radicular

La adecuada dosis para que los diferentes tipos de cultivos tengan una mejor rentabilidad son las siguientes:

**TABLA Nº 2**

<b>CULTIVO</b>	<b>DOSIS DE POLLINAZA</b>
Café	500 Gramos/Planta
Plátano	500 Gramos/Planta
Frutales	2000 Gramos/Planta
Yuca	2 Toneladas/Ha./Cosecha
Pastos	1 Toneladas/Ha./Año
Caña	2 Toneladas/Ha./Año
Maíz	1 Toneladas/Ha./Cosecha

Cabe aclarar que la pollinaza se lo obtiene del estiércol de los pollos cuando están en su etapa de crecimiento hasta su faenamiento, que es diferente a la

gallinaza ya que esta es el estiércol que se obtiene de las gallinas que son destinadas a la producción de huevos.

### **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Como productos sustitutos se definió a los productos que pueden sustituir a la carne de pollo (engorde), los cuales tenemos; la carne de pollo (criolla), los embutidos, los enlatados (atún, sardinas), las carnes rojas, ya que en este cantón las familias también consumen estos tipos de productos, pero no en gran cantidad por lo que la mayoría de las familias opta más por el consumo de la carne de pollo (engorde).

### **PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

Para poder lograr obtener un peso promedio de los pollos que este entre 5 a 5,5 libras en 42 días se debe tomar en cuenta los productos que nos van a ayudar a lograr alcanzar este objetivo y para ello es necesario contar con productos complementarios los cuales son; los balanceados que son el alimento principal con el cual se alimentarán los pollos y de esta manera crecerán y ganarán masa muscular rápidamente. También deberemos contar con antibióticos para evitar algún tipo de enfermedad o infección en el proceso de crianza de los pollos y de esta manera reducir pérdidas por muerte de los pollos.

Es necesario e indispensable contar con estos productos ya que sin ellos no se podría obtener el producto final.

## **MERCADO DEMANDANTE**

### **Área de influencia**

El estudio de mercado se puntualiza en el cantón Sozoranga, específicamente en sus tres parroquias; Sozoranga, Nueva Fátima y Tacamoros.

Para establecer la demanda de la producción y comercialización de pollo, se tomó como base el número de habitantes del cantón Sozoranga que proyectando la población para el año 2.015, el cantón cuenta con 7.885 habitantes, de aquí que por tratarse de un producto de consumo familiar, se consideró la población por familias, para ello simplemente se divide los 7.885 habitantes para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 1.971 familias.

### **ANALISIS DE LA DEMANDA**

La demanda es la cantidad de producto que el consumidor está dispuesto a comprar a un precio determinado y que está en capacidad adquisitiva para hacerlo. La demanda de unidades de pollo de granja debe ser cuantificada en unidades físicas.

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

## **Demanda Potencial**

Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que podrían consumir o utilizar en un determinado periodo de tiempo.

**CUADRO N° 23  
DEMANDANTES POTENCIALES**

<b>AÑOS</b>	<b>FAMILIAS CANTÓN SOZORANGA (Tasa de crecimiento 1.1%)</b>	<b>Demanda Potencial 100%</b>
0	1.974	1.974
1	1.996	1.996
2	2.018	2.018
3	2.040	2.040
4	2.062	2.062
5	2.085	2.085

**FUENTE:** Cuadro N° 1, Investigación de campo Pregunta N°1

**ELABORACIÓN:** El Autor

La demanda potencial para el siguiente proyecto son las familias que si han consumido o que consumen en algun momento carne de pollo, para lo cual se determino en base al estudio de campo que, un total del 100% de que las familias que se encuestó si consumen carne de pollo.

## **Demanda Actual**

Se estableció la demanda actual, utilizando la información de la pregunta N°3 de las encuestas realizadas a las familias, la misma que hace referencia al tipo de carne que consume con más continuidad, lo que las familias especificaron que actualmente la mayoría consumen carne de pollo (engorde), obteniendo así un 79,5% de la demanda.

264 familias que si consumen carne de pollo (engorde) 79,5%

1.974 familias (Dem.Pot.) X 79,5% Demanda Actual

**CUADRO N° 24  
DEMANDANTES ACTUALES**

AÑOS	DEMANDANTES POTENCIALES EN FAMILIAS	DEMANDANTES ACTUALES EN FAMILIAS
		79,50%
0	1.974	1.569
1	1.996	1.587
2	2.018	1.604
3	2.040	1.622
4	2.062	1.640
5	2.085	1.658

FUENTE: Cuadro N°23 ,Investigación de campo Pregunta N°3

ELABORACIÓN: El autor.

### **Demanda Efectiva**

La demanda efectiva es la cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.

Para poder obtener la demanda efectiva se consideró al siguiente procedimiento; de las 332 familias el 100% afirmaron que si consumen carne de pollo; de estas el 79,5% que corresponden a 264 familias manifestaron que consumen carne de pollo de engorde; y de estas 264 el 98,9% que representan a 261 familias, afirmó que si consumirían el producto proveniente de la nueva empresa.

**CUADRO N° 25  
DEMANDA EFECTIVA**

AÑOS	DEMANDANTES ACTUALES EN FAMILIAS	DEMANDA EFECTIVA EN FAMILIAS
		98,90%
0	1.569	1.552
1	1.587	1.569
2	1.604	1.586
3	1.622	1.604
4	1.640	1.621
5	1.658	1.639

FUENTE: Cuadro N° 24, Investigación de campo Pregunta N° 10

ELABORACIÓN: El autor.

**CUADRO N°26  
CONSUMO PERCÁPITA**

<b>LIBRAS</b>	<b>PUNTO MEDIO Xm</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>F.Xm</b>
2 - 4 libras	3	130	390
5 - 7 libras	6	122	732
8 - 10 libras	9	5	45
11 - 13 libras	12	4	48
<b>TOTAL</b>		<b>261</b>	<b>1.215</b>

FUENTE: Cuadro N° 10

ELABORACIÓN: El autor.

**CONSUMO PROMEDIO SEMANAL POR FAMILIA=**1.215/261 (N° de encuestas)

**C.P.S=** 4,6libras semanal

**CONSUMO PROMEDIO ANUAL POR FAMILIA=** 4,6 lb \* 52 semanas q tiene el año.

**C.P.A.=** 239 libras por familia

**CUADRO N°27  
DEMANDA EFECTIVA DE CARNE DE POLLO EN LIBRAS EN EL  
CANTÓN SOZORANGA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA EN FAMILIAS</b>	<b>CONSUMO PROMEDIO ANUAL POR FAMILIAS EN LIBRAS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>CONSUMO EN NUMERO DE POLLOS AL AÑO</b>
			<b>EFFECTIVA ANUAL</b>	
			<b>POR LIBRAS DE POLLO</b>	
0	1.552	239	370.944	82.432
1	1.569	239	375.024	83.339
2	1.586	239	379.150	84.256
3	1.604	239	383.320	85.182
4	1.621	239	387.537	86.119
5	1.639	239	391.800	87.067

FUENTE: Cuadro N° 26

ELABORACIÓN: El Autor

Para determinar la demanda efectiva anual por libras de pollo se procede a multiplicar la demanda efectiva en familias por el consumo promedio anual que es 239 libras por familia, obteniendo 370.944 libras de consumo para el primer año; este valor que se encuentra en libras lo dividimos para 4,5 que sería el peso en libras que se obtiene de un pollo(carne de pollo libre de plumas y de viseras) que tendrían los pollos al finalizar las 6 semanas de crianza y de esta manera se obtendrá un promedio de 82.432 pollos que se consumirían en el primer año

- **Consumo promedio anual en lbs. = 1.552 (DE.) x239 (CPA) =**

370.944libras al año

DE=Demanda efectiva.

CPA=Consumo promedio anual en libras por familia.

- **Consumo promedio anual en pollos enteros = 370.944(D.E.L) / 4,5 lb =**  
82.432 pollos consumidos al año.

D.E.L=Demanda efectiva en libras al año.

## **ESTUDIO DE LA OFERTA**

En un sentido general, la **"oferta"** es una fuerza del mercado (**la otra es la "demanda"**) que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

Es decir la oferta está dada por los diferentes tipos de negocios que hay en todo el cantón Sozoranga que este caso la mayoría son tiendas y los puestos en el mercado que venden o comercializan específicamente carne de pollo de

engorde (CUADRO N° 20.-), ya que este tipo de negocios satisfacen la necesidad del consumir carne de pollo de engorde (granja).

## PROYECCIÓN DE LA OFERTA

**CUADRO N°28**

<b>Año</b>	<b>Demanda Total</b>	<b>Oferta total proyectada 13,58%</b>
0	82.432	11.193
1	83.339	11.317
2	84.256	11.442
3	85.182	11.568
4	86.119	11.695
5	87.067	11.824

*Fuente: Entrevista a los oferentes Cuadro N°20, Cuadro N° 27*

*Elaboración: El autor*

La demanda total en el cuadro anterior es el total de pollos que se consumirán al año en dicho cantón.

Para proyectar la oferta se realizó una regla de tres simple.

$$\begin{array}{l} 82.432 \quad \times \quad 100\% \\ 11.193 \quad \times \quad = 13,58\% \end{array}$$

Como se puede observar en el Cuadro N° 28 la demanda efectiva de pollo al año en el cantón Sozoranga sería de 82.432 unidades de pollo al año y la oferta es de 11.193 pollos al año; para poder proyectar la oferta se realizó una regla de tres simple, es decir los 82.432 pollos que es la demanda efectiva vendría a ser el 100%, ¿Cuánto representarían los 11.193 pollos?, lo que da como resultado un 13,58%, que se tomará como tasa de crecimiento.

## DEMANDA INSATISFECHA

Se la define como la diferencia que existe entre el número total de personas que demandan un servicio y el número total de personas que las empresas o entidades atienden en un periodo de tiempo.

Se puede decir además que son todas las personas que se encuentran inconformes con los servicios que reciben y buscan nuevas alternativas en el mercado, a los cuales nuestra empresa pretende dirigir sus esfuerzos para atenderlos.

Para encontrar la demanda insatisfecha se aplicará la siguiente fórmula:

$$DT - OT = DI$$

De donde:

- DT= Demanda total
- OT= Oferta Total
- DI= Demanda Insatisfecha

**CUADRO N°29**  
**Proyección de la Demanda Insatisfecha**

<b>AÑOS</b>	<b>Demanda Efectiva</b>	<b>Oferta total</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
0	82.432	11.193	71.239
1	83.339	11.317	72.021
2	84.256	11.442	72.814
3	85.182	11.568	73.615
4	86.119	11.695	74.424
5	87.067	11.824	75.243

*Fuente: Cuadro N.- 28*

ELABORACIÓN: El autor.

## **COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO**

En base al análisis de los resultados obtenidos de la tabulación de las encuestas se determinó que las estrategias comerciales para dar a conocer este producto se realizara en función de las 4 P.

### **Producto / Servicio**

La empresa “Pollos el Criollito” ofrecerá un producto terminado, cuya base principal será la carne de pollo de engorde adecuada para el consumo y deleite de los consumidores.

El producto que se brindará a los consumidores y oferentes que desean adquirir el producto será debidamente enfundado y en muy buen estado.

### **Presentación del producto**

Esta será la representación gráfica de la empresa.

**GRÁFICO N° 16**



*Elaboración: El autor*

### **Precio**

El precio del producto que ofrecerá la empresa, se valorará de acuerdo a diferentes factores, como son: las metas organizacionales, competencia, la demanda, costos para la realización del producto y muy particularmente en este proyecto, de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a las familias en cuestión del cantón Sozoranga.

### **Plaza**

La plaza de esta empresa será todo el cantón Sozoranga, porque se trata de una empresa que va a producir y comercializar, de acuerdo a esto la empresa podrá distribuir por lo general de manera directa e indirecta a los consumidores o clientes y por ende los canales de distribución son cortos y un poco largos la ves.

### Publicidad: medios a utilizar.

Para la publicidad de la empresa "POLLOS EL CRIOLLITO" Cía. Ltda. se hará a través de diferentes medios de comunicación.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación de mercado el medio de publicidad que obtuvo la mayor acogida fue las hojas volantes, tomando como decisión que la publicidad para dar a conocer el servicio de la Empresa será a través de, hojas volantes, las mismas que se repartirá de manera directa a la población en general del cantón, otro medio que se decidió utilizar para dar a conocer el nuevo producto de la empresa serán las vallas publicitarias que estarán ubicadas en diferentes puntos estratégicos de cada una de las parroquias del cantón Sozoranga, y si en futuro se da la necesidad de realizar la publicidad a través de otros medios, se lo realizará de manera inmediata.

### Diseño de la hoja volante:

GRÁFICO N° 17



ELABORACIÓN: El autor.

### Promoción

Esta empresa por ser nueva en el mercado realizará las siguientes promociones:

- Para los primeros 100 clientes de la empresa se les realizará un descuento del 20%.
- Por cada compra que supere las 20 libras de carne de pollo se le hará un descuento del 15%.

### **Canal de comercialización**

Los canales de comercialización para el producto que ofrecerá la empresa, se lo realizará de manera directa, es decir empresa-usuario final y por medio de intermediarios, empresa-intermediario-clientes el canal directo y por intermedios no variaría mucho su precio final para el consumidor.



### **ESTUDIO TÉCNICO**

El objetivo fundamental que se tiene mediante el estudio técnico, es determinar los requerimientos de recursos básicos, para el proceso de crianza y comercialización, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

### **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

#### **Tamaño**

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa, durante un periodo de tiempo normal. Para la naturaleza del proyecto objeto de estudio, se

refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas o comercializadas por año.

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta, se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, capacidad a instalar, capacidad a utilizar, abastecimiento de materia prima, tecnología disponible, necesidad de mano de obra, entre otras.

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

**a. Capacidad instalada**

Como capacidad instalada, se tomó como referencia un galpón de la empresa que se implantara en la parroquia Nueva Fátima, ya que de acuerdo a sus dimensiones, cada galpón tendrá la capacidad de criar 360 pollos (cada galpón medirá 6 m largo por 6 m ancho, con una capacidad de crianza de 10 pollos por metro cuadrado).

Cada galpón tendrá la capacidad de criar 360 pollos y se introducirán 360 cada semana en un galpón y como se tendrá 8 galpones (mientras que 6 de los 8 galpones estarán en continuo proceso de crianza los otros dos estarán en proceso de limpieza, desinfección y preparación para la próxima camada) disponibles, lo que quiere decir, que los pollos introducidos en el galpón 1 la primera semana, se faenaran al culminar la semana 6 y en esta semana también se introducirán 360 pollos más, para así tener una producción continua de pollos semanal:

**CUADRO N°30**

<b>Año</b>	<b>Capacidad de pollos en 1 galpón</b>	<b>Semanas en el año</b>	<b>Capacidad Instalada N° Pollos criados al año</b>
0	360	52	18.720
1	360	52	18.720
2	360	52	18.720
3	360	52	18.720
4	360	52	18.720
5	360	52	18.720

*Elaboración: El Autor*

Para obtener la capacidad instalada de los galpones se procede a multiplicar los 360 pollos, que se introducirán al inicio de cada semana, por las semanas que tiene el año, que son 52 y así obtenemos un total de 18.720 pollos al año criados en los galpones.

**b. Capacidad utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

Como en este caso la empresa no cuenta con maquinaria, se toma como referencia la capacidad que tendrán los galpones en la nueva empresa para poder criar pollos.

La capacidad de producción del proyecto será de 360 pollos criados semanalmente en los galpones de la nueva empresa, es decir se utilizará el 95% de la capacidad utilizada.

**Cuadro N° 31**

<b>Capacidad instalada de galpón de pollos</b>		
<b>Capacidad</b>	<b>Semanas al año</b>	<b>Capacidad pollos al Año</b>
360 pollos / semana	52	18.720

*Elaboración: El Autor*

La capacidad utilizada del galpón de pollos se la obtendrá de la siguiente manera:

**Cuadro N° 32**

<b>Capacidad utilizada en los galpones al año</b>				
<b>Pollos criados</b>	<b>Semanas al año</b>	<b>Mortalidad 5%</b>	<b>Total pollos criados</b>	
360	52	936	17.784	

*Elaboración: El Autor*

Para obtener el total de la capacidad utilizada de los galpones se multiplica los 360 pollos que se sembraran a la semana por las 52 semanas al año y a este resultado se le descontara un promedio del 5% de mortalidad de pollos a la semana lo que nos da un resultado de 936 pollos muertos al año: entonces tenemos  $360 * 52 = 18.720 * 5\% = 936$

$=18.720 - 936 = 17.784$  pollos criados y faenados al año.

Capacidad utilizada:  $\frac{17.784}{18.720} * 100 = 95\%$  de capacidad utilizada.

### **Participación en el mercado**

$$P.M = \frac{C.U}{D.I}$$

$$P.M = \frac{17.784}{71.239} = 25.10\%$$

En el siguiente cuadro se presenta la proyección de la capacidad utilizada para los 5 años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N°33**

AÑO	Capacidad instalada de los galpones	Capacidad utilizada	
		%	Cantidad a producir en pollos al año
1	18.720	95.00	17.784
2	18.720	95.50	17.878
3	18.720	96.00	17.971
4	18.720	96.50	18.065
5	18.720	97.00	18.158

**d. Capacidad Administrativa**

La capacidad administrativa es la aptitud para hacer que los recursos y los esfuerzos humanos sean productivos y se usen de la manera más eficiente posible, dentro de una empresa, además se encarga de prevenir y mejorar y de estar al tanto de las condiciones cambiantes del mercado.

En caso de la implementación de la empresa “Pollos el Criollito” en la parroquia Nueva Fátima, cantón Sozoranga, provincia de Loja. Es importante considerar la capacidad administrativa, puesto que esta permite planificar, organizar, dirigir y controlar el uso adecuado de los recursos que se utilizaran para la empresa en cuestión, con el propósito de lograr los objetivos y las metas que se planteen para la empresa.

A su vez esta capacidad permitirá llevar un correcto manejo de la empresa, considerando algunos factores como por ejemplo:

- Tomar decisiones claves.
- Llevar controles necesarios.
- Llevar un correcto manejo de los recursos existentes.

- Diseñar estrategias que permitan llevar el manejo adecuado de la empresa.

### Localización

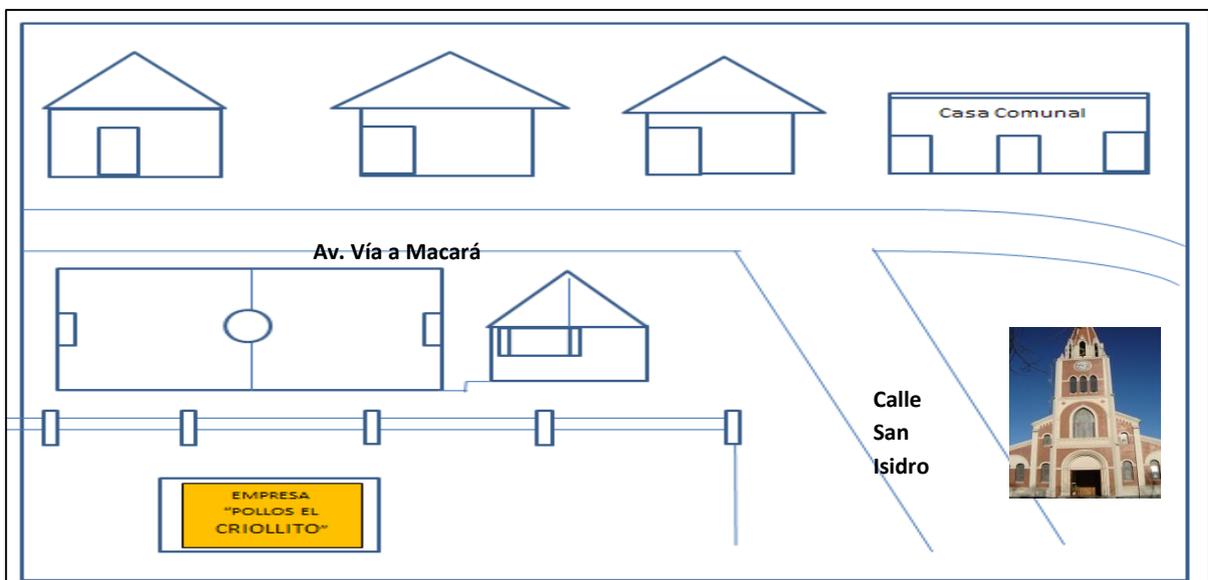
La localización del proyecto se define en dos ámbitos, el de la macrolocalización donde se define la región o zona y la micro localización que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

#### a. Micro localización

La empresa “**POLLOS EL CRIOLLITO**” Cía. Ltda., estará situado en la parroquia rural Nueva Fátima del cantón Sozoranga, de la provincia de Loja, específicamente ubicada a 1000 ms de la cancha central de la parroquia.

### CROQUIS DEL CENTRO DE LA PARROQUIA NUEVA FATIMA

GRAFICO Nº 18



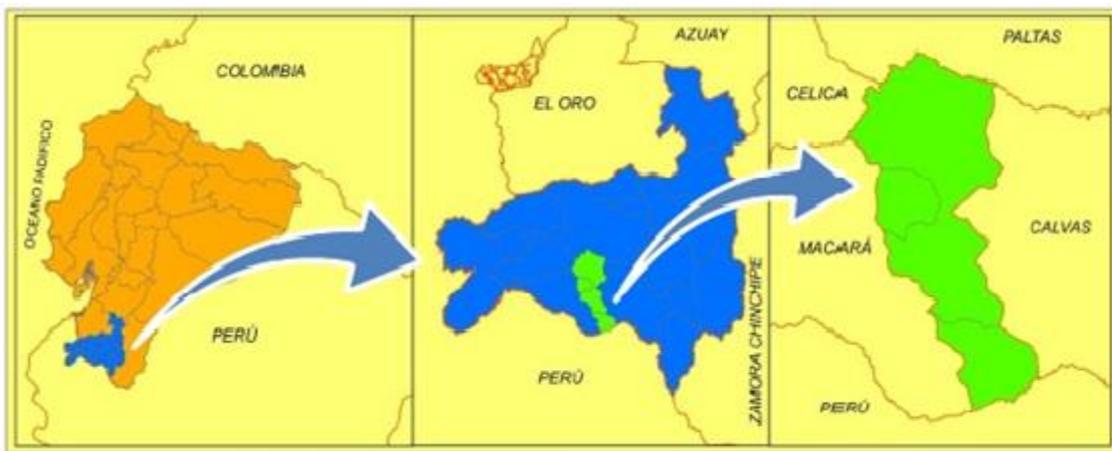
ELABORADO: *El Autor*

### b. Macro localización

La empresa “**POLLOS EL CRIOLLITO**” Cía. Ltda., está ubicada en la parroquia Nueva Fátima del cantón Sozoranga, provincia de Loja.

Esta parroquia limita al norte con el cantón Paltas, al sur con el Perú, al este con calvas y al oeste con los cantones Macará y Célica.

**GRÁFICO N° 19**



### c. Factores de localización

Constituye todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa entre estos factores tenemos:

**Abastecimiento de materia prima.-** La materia prima principal para este proyecto es el pollo, el mismo que no se produce en grandes cantidades en el cantón objeto de estudio, por lo que habrá la necesidad de recurrir a los proveedores de los cantones vecinos como Macará y Cariamanga en los que si se produce esta materia.

**Vías de comunicación.-** Si existen los medios de transporte necesarios para que la empresa pueda tener un acceso al mercado, tanto para el ofrecimiento y

ventas del producto; como para la adquisición de la materia prima. Además se encuentra en una zona sin problemas de circulación y además en un estado de calles óptimos para el tránsito vehicular y peatonal.

**Servicio básicos.-** Para el desarrollo y funcionamiento de una empresa es necesario la disponibilidad de los servicios básicos como: luz eléctrica, agua potable, alcantarillado y teléfono.

**Disponibilidad de mano de obra calificada.-** En cuanto a la mano de obra que utilizara la empresa existe dentro del cantón Sozoranga ya que para la contratación previa se debe seleccionar al personal para determinar las capacidades, habilidades y destrezas para que lleguen a formar parte de nuestra empresa; se utilizará mano de obra para las funciones operativas. La instalación de la empresa aportará al desarrollo socioeconómico del cantón y por ende del país.

**Regulaciones legales.-**La nueva empresa dedicada a la crianza y comercialización de pollos de granja no proporcionara ningún efecto negativo para el medio ambiente ya que es un producto natural. Por lo tanto no existirá ningún problema al momento de adquirir lo permisos correspondientes para la implementación.

**Cercanía al mercado.-**La Empresa estará instalada dentro de una parroquia del cantón lo cual favorecerá mucho para la comercialización del producto a todos los sectores del cantón.

**Viabilidad ambiental.-**los utensilios que se utilizaran tanto para la crianza como para la comercialización del producto no causara efecto negativo.

## **INGENIERIA DEL PROYECTO**

Tiene como función acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa, el objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento de la planta indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario.

### **Componente Tecnológico**

Consiste en determinar la inversión que se va a realizar en maquinaria y equipos mismos que permitirán llevar a efecto el proceso productivo y que esté acorde a los niveles de producción esperado y de acuerdo a la demanda a satisfacer. En lo que concierne a componente tecnológico para la empresa en cuestión se tomaron las materias primas e insumos primordiales que son indispensables para el proceso de crianza y comercialización de pollos de engorde.

### **Maquinaria, materias primas e insumos primordiales para el proceso de crianza y comercialización de los pollos de engorde (granja).**

- **Pollos Broiler de 1 a 2 días de nacidos.**



- **Sacos de alimento para pollos de engorde (balanceado).**



- **Vitaminas para pollos de engorde**



Las vitaminas serán utilizadas para fortalecer a los pollos y para evitar que los pollos pierdan las ganas de comer.

- **Antibióticos**



Los antibióticos serán utilizados para prevenir cualquier tipo de enfermedad de los pollos en su etapa de crecimiento.

- **36 Bebedores para pollos pequeños**



- **30 Bebedores para pollos grandes**



- **36 Alimentadores para pollos pequeños**



- **30 Alimentadores para pollos grandes**



- **Bombona de gas de 45 kg**



- **Cocina industrial**



- **Matadora de pollos**



- **Peladora de pollos**



- **Ollas industriales**



- **Cuchillos**



- **Mesa metálica**



- **Un Congelador**



## **Muebles y enseres**

Con el fin de desarrollar en forma eficiente las diferentes actividades propias de la empresa se requiere de lo siguiente.

### **1. Dos escritorios**



**2. Dos sillas giratorias**



**3. 2 archivadores**



**4. Juego de sillas**



**5. Computador con impresora**



## 6. Teléfono



## 7. Sumadora

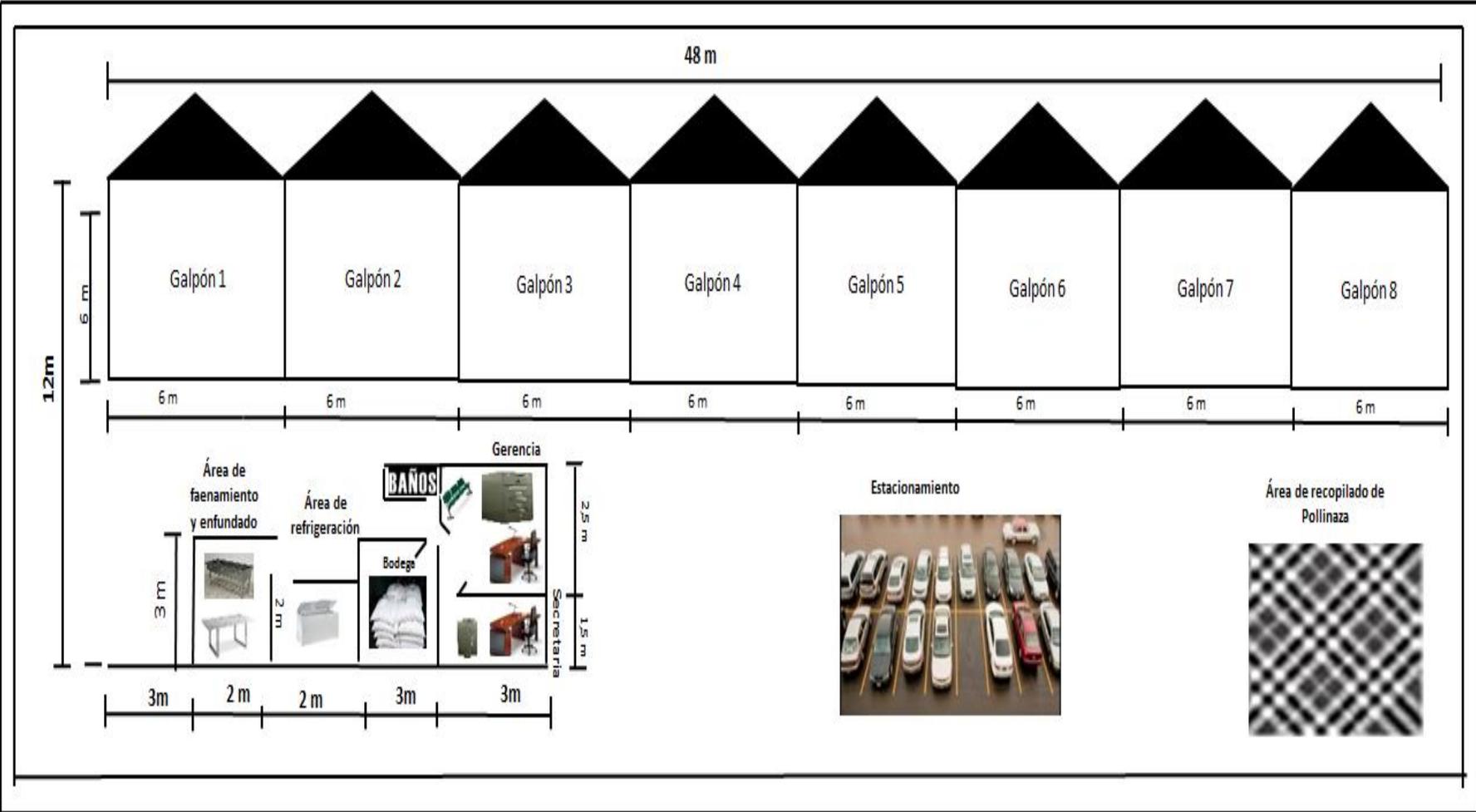


## Infraestructura Física

Su relación exclusivamente por la parte física de la empresa, se determina las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase de apertura.

PLANO DE LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA "POLLOS EL CRIOLLITO"

GRÁFICO Nº20



## **Distribución en Planta**

La distribución del área física así como de 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.

Para la óptima distribución de la planta, se deben considerar los siguientes aspectos:

**Control.-** todos los componentes necesarios para el proceso de crianza y comercialización deben permitir su control para un mejor trabajo.

**Movilización.-** todas las actividades deben ser ejecutadas permitiendo libre circulación del personal sin interrumpir otras operaciones.

**Distancia.-** El flujo de operaciones secuenciales debe realizarse utilizando los tiempos y movimientos adecuados sin ocasionar demoras debido a la distancia.

**Seguridad.-** Todas las operaciones deben ejecutarse en condiciones que garanticen máxima seguridad al trabajador.

**Espacio.-** El espacio de trabajo debe ser considerado no solo en dos dimensiones sino tridimensional (largo, ancho y alto).

**Flexibilidad.-** La distribución tiene que realizársela de manera que pueda reajustarse cuando las condiciones lo requieran sin obstaculizar el trabajo.

**Globalidad.-** La distribución debe permitir la integración de todos los procesos en un mismo ambiente.

## **Proceso de Producción**

El proceso de crianza y comercialización de pollos de engorde tiene diferentes etapas:

- **Etapas de siembra**

**Preparación del galpón:** se procede a preparar el galpón debidamente para poder introducir los pollos

**Recepción de la materia prima:** La materia prima se la adquirirá de proveedores que se encargaran de entregar los pollos en buen estado en la ciudad de Sozoranga, esto se dará tras llegar a un acuerdo entre el gerente de la empresa y el proveedor de los pollos para que este se encargue de traerlos desde la ciudad de Carriamanga hasta la Ciudad de Sozoranga, en donde será el punto de entrega.

**Almacenamiento del alimento de los pollos:** de igual manera se recibirá y almacenara el alimento para el total de los pollos

**Revisión y colocación de los pollos en los galpones:** una vez almacenada la comida de los pollos se hará la respectiva revisión y verificando que cada uno de los pollos estén en buenas condiciones para luego pasar a ponerlos en el galpón.

- **Etapas de crecimiento y engorde**

**Colocación de antibióticos en el agua:** después de colocar los pollos en los galpones se coloca en los bebedores de agua los antibióticos para que puedan ser bebidos por los pollos.

**Preparación del alimento para los pollos:** luego se prepara la comida de los pollos y se pone las vitaminas en el alimento para que estas sean digeridas.

**Colocación del alimento en los comedores y agua en los bebedores para los pollos:** ya una vez colocado los antibióticos en el agua y preparado el alimento se procede a colocar el alimento para los pollos en el galpón.

**Alimentación de los pollos 3 veces al día (durante 6 semanas):**en este punto se alimenta a los pollos tres veces al día y durante 6 semanas para que los pollos estén en el peso correcto para su faenamiento.

**Control:** el control se hará día a día para observar cómo van evolucionando los pollos o para controlar si existe algún tipo de anomalía dentro de los galpones.

- **Etapas de comercialización**

**Sacrificio y desangrado:** aquí se pone los pollos para ser sacrificados en la matadora de pollos y se los deja desangrando durante un tiempo.

**Desplumado:** luego se precede a meter uno por uno los pollos a la olla con agua caliente para luego ser introducidos a la peladora en donde serán desplumados.

**Extracción de las vísceras:** una vez desplumados se procede a sacar las vísceras de los pollos.

**Despresado y Pesado del pollo en libras:** un vez que los pollos estén sin vísceras y sin plumaje se empieza a despresar el pollo y a pesar la carne en libras.

**Enfundado:** luego se enfunda las libras para así obtener el producto terminado.

**Almacenamiento de la carne en el congelador:** ya enfundada la carne en libras se traslada a los frigoríficos para que permanezca la carne fresca.

**Venta y comercialización de la carne:** aquí el jefe de comercialización y ventas se encarga de que la carne sea distribuida a todo el cantón objeto de estudio.

- **Etapas de reciclaje de pollinaza**

**Almacenamiento y venta de pollinaza:** una vez que ya los pollos son faenados y no quede ninguno en el galpón, se procede a almacenar la pollinaza que luego será vendida a los agricultores locales y aquí también se ara la debida desinfección del galpón para que esté listo para introducir nuevos pollos al culminar las dos semanas de desinfección.

### **Diseño del Producto**

El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él para lograr una completa satisfacción de su necesidad. Para un diseño efectivo se debe considerar los gustos y presencias de los demandantes entre ellos se tiene:

- Presentación
- Unidad de medida
- Vida útil

### **Etiqueta**

Es una parte fundamental del producto, porque sirve para identificarlo, describirlo, diferenciarlo, dar un servicio al cliente y por supuesto, también para cumplir con las leyes, normativas o regulaciones establecidas para cada industria o sector.

La etiqueta que ira en cada uno de los envases del producto deberá contar con las especificaciones del producto, valor nutricional, fecha de elaboración, fecha de vencimiento, precio de venta, además del nombre de la industria fabricante.

La etiqueta tendrá el formato que a continuación se muestra:

**Gráfico N° 21**

<b>"Pollos el Criollito"</b>	
<b>Nutrientes</b>	<b>Una porción de 150g de pollo sin piel</b>
<b>Energía</b>	173 calorías
<b>Proteínas</b>	30.5 g
<b>Grasas</b>	5.7 g
<b>Sodio</b>	135 mg
<b>Potasio</b>	346 mg
<b>Fosforo</b>	232 mg
<b>Hierro</b>	2.8 mg
FECHA ELAB.: 25/09/2014 FECHA EXP: 04/10/2014 PVP:	

*Elaboración: El Autor*

### **Presentación del producto**

En la presentación del producto es ya como se va a ver el producto terminado es decir la forma como será presentado el producto al consumidor.

A continuación se muestra el producto ya terminado que será puesta en venta:

**Gráfico N° 22**



*Elaboración: El Autor*

## Flujograma de Proceso

Constituye una herramienta, por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades que constan en el proceso de producción.

### FLUJO GRAMA DE PROCESO (ETAPA DE SIEMBRA)

En esta etapa, se empieza con la preparación del galpón que tendrá la capacidad de introducir 360 pollos en cada galpón y tendrán un proceso de crianza de 42 días (6 semanas).

**CUADRO Nº 34**

Fases	Descripción Simbología	○	◻○	◻	⇒	⊂	▽	Tiempo minuto
1	Preparación del galpón					○		30
2	Recepción de la materia prima	○						60
3	Almacenamiento del alimento para pollos						○	15
4	Revisión y colocación de los pollos en los galpones		○					30
	<b>Total</b>							<b>135</b>

Simbología	
○	Actividad u operación
◻○	Actividad combinada
◻	Inspección
⇒	Transporte
⊂	Demora
▽	Almacenamiento

## FLUJO GRAMA DE PROCESO (ETAPA CRECIMIENTO Y ENGORDE)

En esta etapa, se alimentara a los pollos durante 42 días para lograr obtener un peso adecuado, el número de pollos que se alimentara para engordar es de 360.

**CUADRO N° 35**

Fases	Descripción		○	◻○	◻	⇒	D	▽	Tiempo Minuto
	Simbología								
1	Colocación de antibióticos en el agua		○						10
2	Preparación del alimento para los pollos		○						15
3	Colocación del alimento y agua a los pollos			○					70
4	Alimentación						○		2.520
5	Control				○				1.260
<b>Total</b>									<b>3.875</b>

**Nota:** En la fase de alimentación es necesario explicar que los pollos serán alimentados tres veces al día y durante seis semanas.

Simbología	
○	Actividad u operación
◻○	Actividad combinada
◻	Inspección
⇒	Transporte
D	Demora
▽	Almacenamiento

## FLUJO GRAMA DE PROCESO (ETAPA COMERCIALIZACIÓN)

En esta etapa, se sacrificara a los pollos una vez que se haya cumplido el tiempo de crianza y engorde, para luego comercializarlos.

**CUADRO N° 36**

Fases	Descripción							Tiempo Minuto
	○	◻○	◻	⇒	D	▽		
1	Sacrificio y desangrado							40
2	Desplumado							30
3	Extracción de las vísceras							70
4	Despresado y Pesado del pollo en libras							80
5	Enfundado							45
6	Almacenamiento de la carne en el congelador							20
7	Venta y comercialización de la carne							130
<b>Total</b>							<b>415</b>	

Simbología	
○	Actividad u operación
◻○	Actividad combinada
◻	Inspección
⇒	Transporte
D	Demora
▽	Almacenamiento

## FLUJO GRAMA DE PROCESO (ETAPA RECICLAJE DE POLLINAZA)

En esta etapa, se almacenara la pollinaza obtenida durante las 6 semanas de crianza y engorde de los 360 pollos, para luego proceder a comercializar a los diferentes agricultores de la zona.

**CUADRO N° 37**

Fases	Simbología	Descripción	○	□	□	⇌	D	▽	Tiempo minuto
1		Almacenamiento y venta de pollinaza		○					60
		<b>Total</b>							60

## DISEÑO ORGANIZACIONAL (ORGANIZATIVA EMPRESARIAL)

### Aspectos tributarios legales y administrativos

De la misma forma como las variables técnicas determinan de manera importante las inversiones y costos del proyecto hay un conjunto de variables relacionadas con la gestión que incide en el resultado de la evaluación por la magnitud que pueden alcanzar en la estructura total de los egresos.

**Aspectos tributarios.-** Un elemento típico de costo que influye directamente en cualquier proyecto de inversión es el tributario. En muchos casos tendrá un efecto negativo (expresándose con un mayor costo) sobre los flujos de caja, pero en otros casos será positivo (beneficio por ahorro de impuestos).

En el caso en que exista un impuesto a las utilidades se deberá considerar como efecto indirecto el mayor pago que deberá hacerse por todo proyecto que genere un aumento en los beneficios de la empresa de igual manera deberá

incluirse el efecto tributario de cualquier unidad o pérdida por la venta de un activo, por el aumento o distribución de costos, por el endeudamiento y la variación en los ingresos del negocio.

### **Estructura Organizativa**

Para conformar o constituir una empresa se debe cumplir con algunos requisitos:

#### **a. Base legal**

- Acta constitutiva.-La empresa se constituirá como responsabilidad limitada, porque la responsabilidad financiera de una persona se limita a una suma fija, lo más comúnmente posible el valor de la inversión de una persona en una compañía o sociedad de responsabilidad limitada. El accionista en una compañía de responsabilidad limitada no es personalmente obligado para cualesquiera de las deudas de la compañía, con excepción para del valor de su inversión en esa compañía. Igual es verdad para los miembros de una sociedad de la responsabilidad limitada y los socios limitados en una sociedad limitada.
- Razón social de la empresa.-La razón social de la empresa será: **“POLLOS EL CRIOLLITO” Cía. Ltda.** La que será inscrita en el registro mercantil, mediante escritura pública según la Superintendencia de Compañías.
- Domicilio.-La Empresa estará ubicada en la **Provincia** de Loja, **cantón** Sozoranga, **parroquia** Nueva Fátima a 1000ms de la cancha central de la parroquia.

- Objeto de la sociedad.-La Empresa se dedicará a la crianza y comercialización de pollos en todo el cantón Sozoranga.
- Capital Social.- Los socios que conformarán la empresa participaran con aportes equitativos.
- Tiempo de duración de la empresa.-La Empresa tendrá una duración de 5 años que será desde su fecha de inscripción en el Registro Mercantil.
- Administradores.-La administración de la empresa “Pollos El Criollito Cía. Ltda.” Estará a cargo de un socio fundador.

### **b. Estructura empresarial**

Es la forma que adopta la empresa, estableciendo pautas de coordinación de totalidad de los recursos para mejorar la relación y regulación de las actividades que se realizan diariamente.

#### **b.1. Niveles Jerárquicos de Autoridad**

Este tipo de jerarquía es la que constituye los diferentes niveles estructurales de la organización, se presenta por medio de organigramas y se describe en los manuales de organización. Se encarga de la clasificación de las distintas posiciones de la estructura de la organización, tomando como base las actividades laborales y deberes inherentes a un cargo o posición determinada.

Esta modalidad jerárquica favorece la clasificación de personas en grupos, series y clases, según sea la naturaleza, características, obligaciones, atribuciones y responsabilidades de los cargos, pero con la condición de que guarden entre ellas ciertas similitudes.

- Nivel legislativo.-Este nivel está conformado por la Junta General de Socios. Su función es la de legislar las políticas de generación de servicios, administración y gestión, así como definir los objetivos y metas para el futuro de la empresa.
- Nivel Ejecutivo.- Este nivel lo ocupará el gerente que a su vez será su representante legal y este también es el encargado de planear, organizar, dirigir y controlar la vida administrativa y es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades encomendadas dentro de la empresa a su mando.
- Nivel Asesor.-Tiene como funciones las de asesorar, aconsejar e informar, respecto a asuntos de orden jurídico que requieren los directivos. La empresa contará con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir temporal.
- Nivel Auxiliar o de apoyo.- Sirve como apoyo a los otros niveles administrativos. Su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles superiores o ejecutar actividades administrativas de rutina. Este nivel lo conforma la Secretaria, con la particularidad que en esta empresa tiene funciones adicionales de contabilidad.
- Nivel Operativo.-Es un nivel de significativa importancia debido a que sobre este recae todo el peso del desempeño en la tarea de preparar y ofrecer un producto de excelente calidad y atender de manera óptima a todos los clientes, en este proyecto lo constituye producción y ventas,

conformado por jefe de producción y ventas, además con se contara con dos obreros y un bodeguero.

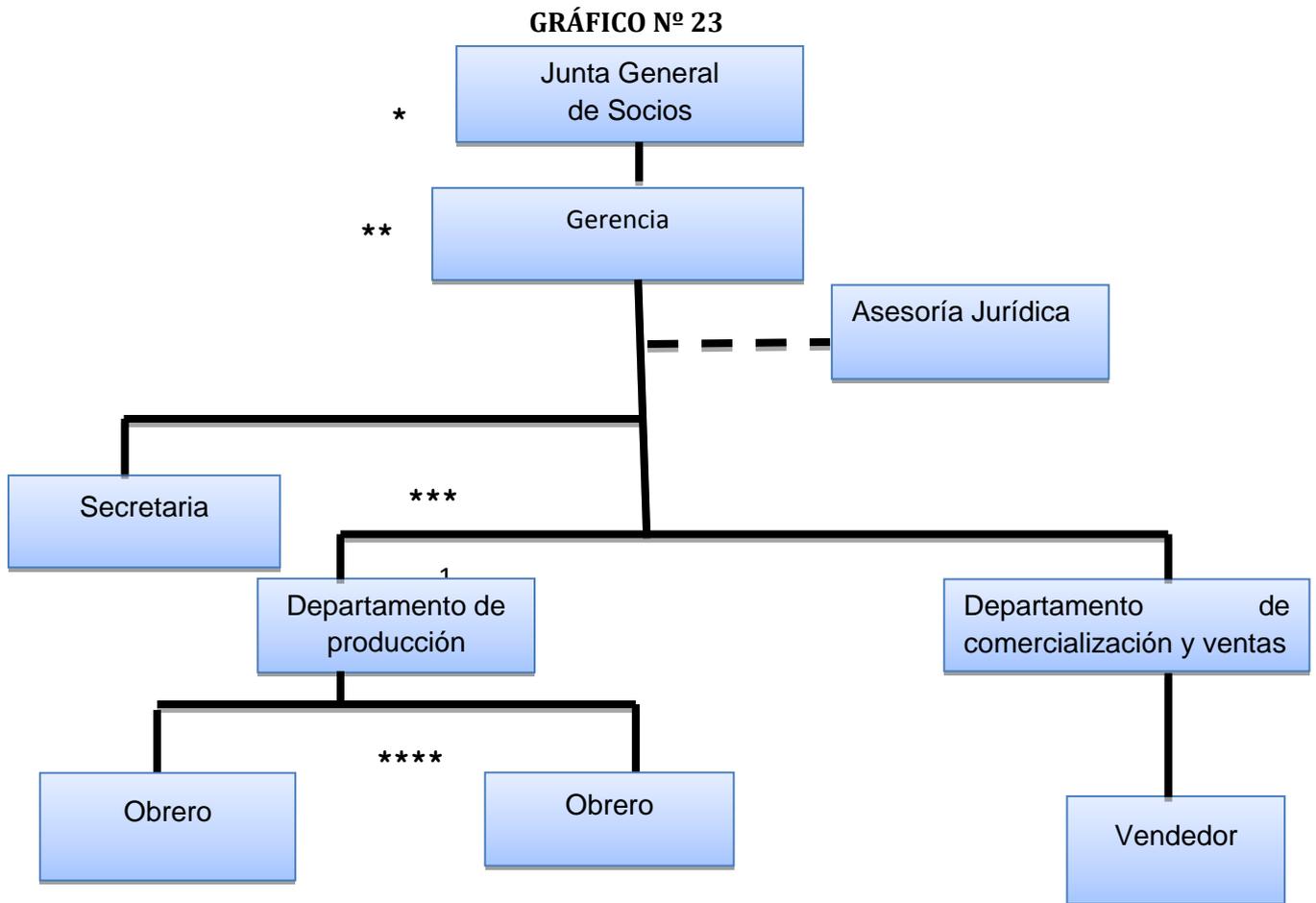
## **b.2. Organigramas (Estructural, Funcional y Posicional)**

Son la representación gráfica de la estructura de una organización. Como objetivo de información los organigramas proporcionan una visión en conjunto que permite reconocer los principales componentes de una organización; determinar sus diferentes unidades y su ubicación jerárquica, estableciendo los diferentes niveles de la organización de acuerdo al grado de autoridad y las relaciones que se dan entre ellas.

- **Organigrama estructural**

Es una representación gráfica de la organización de la empresa en la que se muestran los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad entre los diferentes departamentos, unidades o secciones, la representación pueden ser en sentido vertical u horizontal, pero siempre el punto de inicio será la Junta General de Socios por tener la máxima jerarquía.

**Organigrama estructural de la empresa “Pollos el Criollito Cía. Ltda.”**



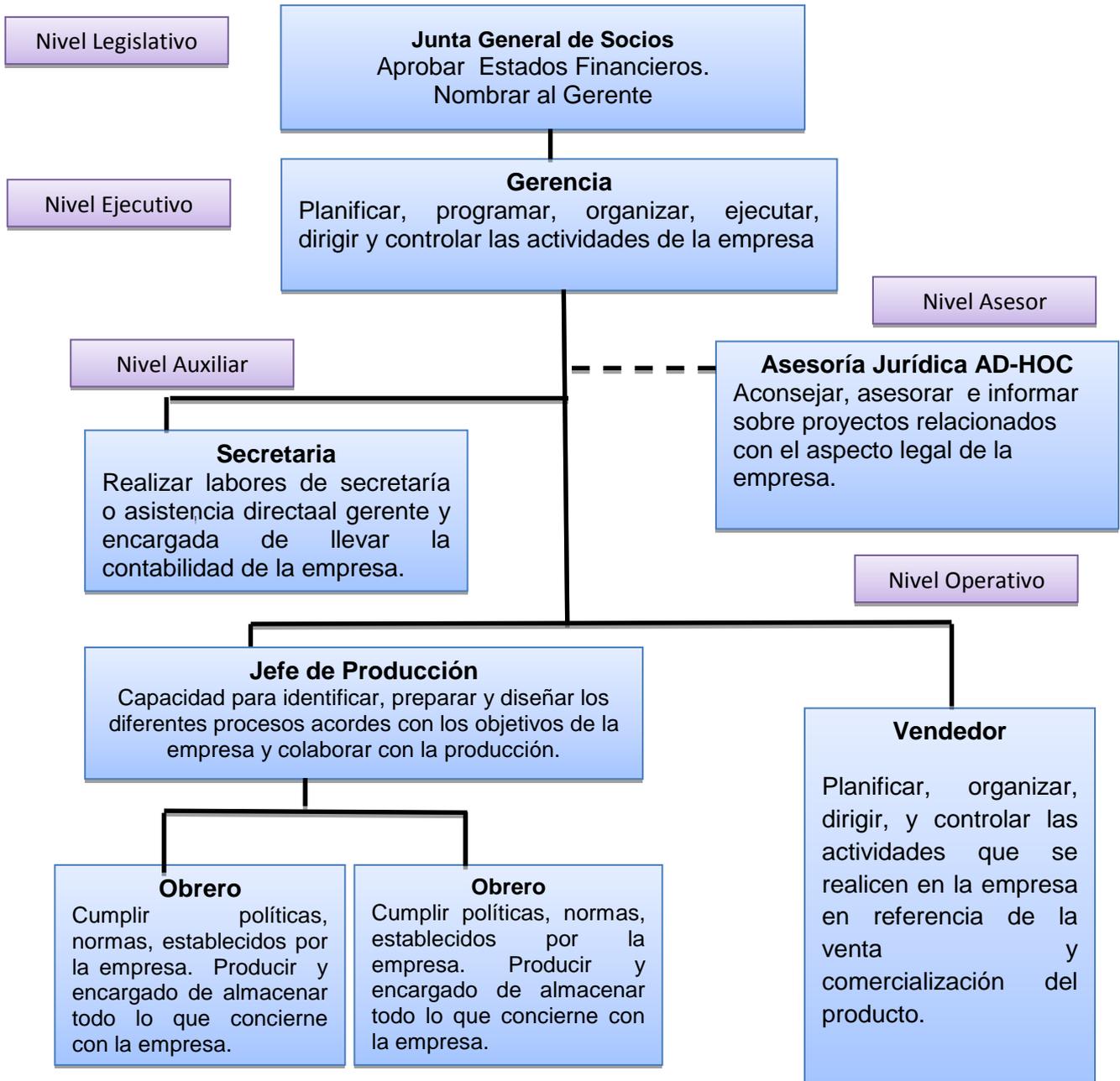
**FUENTE:** Empresa “POLLOS EL CRIOLLITO Cía. Ltda.”

**ELABORACIÓN:** El Autor

- **Organigrama Funcional**

En este organigrama se presentan en forma objetiva y resumida las funciones principales de cada unidad administrativa y departamento.

**Organigrama funcional de la empresa “Pollos el Criollito Cía. Ltda.”  
GRAFICO Nº 24**



FUENTE: Empresa "POLLOS EL CRIOLLITO Cía. Ltda."

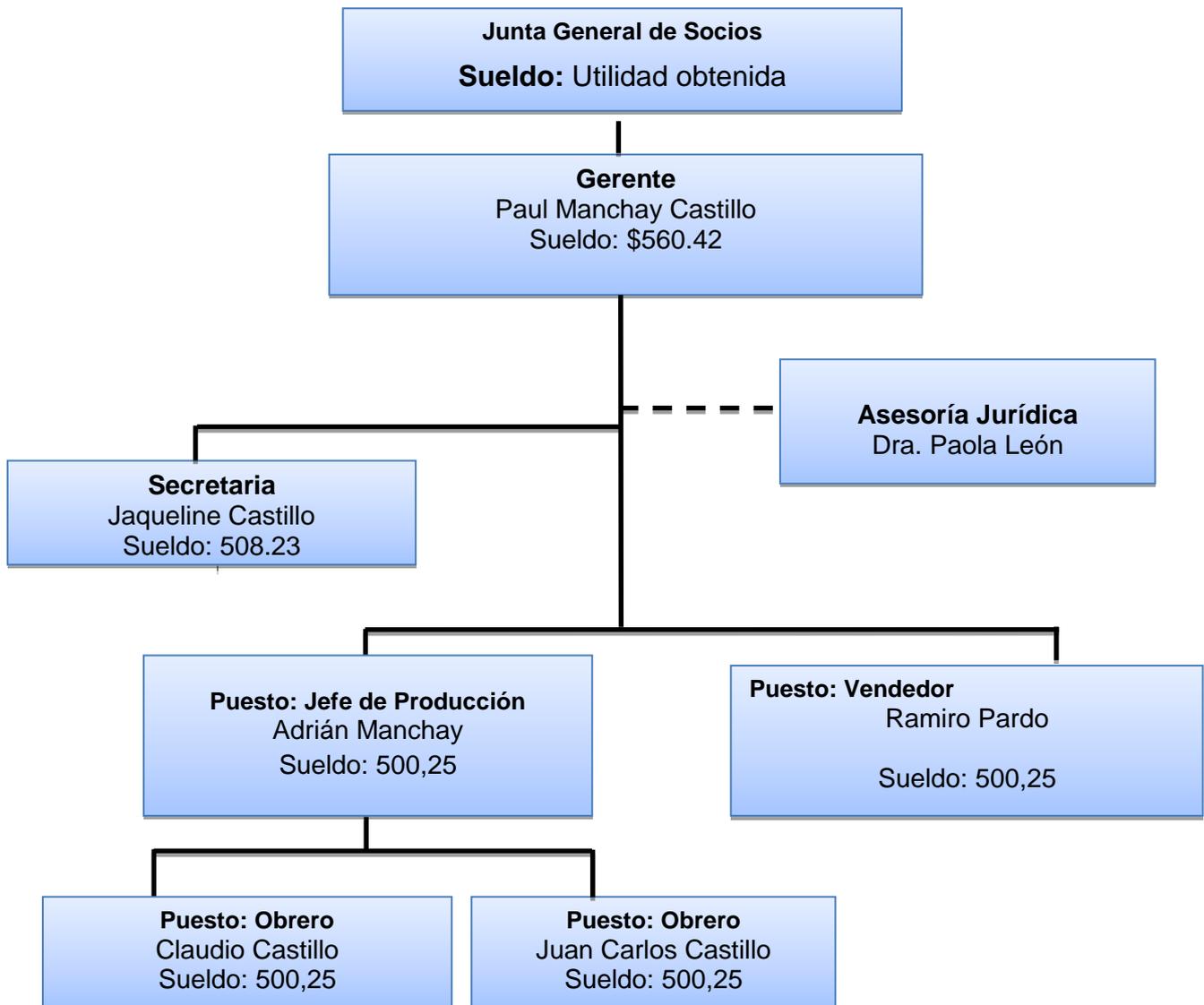
ELABORACIÓN: El Autor.

- **Organigrama Personal**

En este tipo de organigramas se representa objetivamente, la distribución, el cargo, el título que deben poseer, la remuneración y el nombre de quien ostente el cargo.

**Organigrama personal de la empresa “Pollos el Criollito Cía. Ltda.”**

**GRAFICO N° 25**



**FUENTE:** Empresa “Pollos el Criollito Cía. Ltda.”  
**ELABORACIÓN:** El Autor.

### **b.3. Manuales (Manual de Funciones)**

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normativa interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica, sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Código
- Relación de Independencia (Ubicación Interna)
- Dependencia Jerárquica (Relaciones de Autoridad)
- Naturaleza de Trabajo
- Tareas Principales
- Tareas Secundarias
- Características
- Requerimiento para el puesto

TABLA N° 3

**TITULO DEL PUESTO: GERENTE**

**A) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Gerente

**Número de Plazas:** 1

**Código:**001

**Ubicación:** Gerencia

**Tipo de Contratación:** Contrato fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

**B) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Junta General de Accionistas

**Subordinados:**

- Jefe de Producción
- Jefe de comercialización y ventas
- Secretaria - contadora
- Asesor Legal
- Obreros

**Naturaleza del puesto**

Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades que se realicen en la empresa.

**Actividades del puesto:**

- Planifica las actividades a realizar dentro de un plazo determinado en la empresa
- Ejerce la representación legal de la empresa.
- Organiza y designa los puestos y actividades a cada uno de los subordinados de la empresa.

**Responsabilidad**

- Personal
- Materiales
- Recursos Financieros
- Resultados

**ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

- Conocimientos
  - Tener conocimiento en Administración de Empresas
  - Tener conocimiento en Administración de la Producción
- **Experiencia**
  - Mínimo 2 años en otras empresas a fines
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sean capaces de tomar decisiones en cualquier situación en que se encuentre la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico y mental

TABLA N° 4

**TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA**

**A) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Secretaria

**Número de Plazas:** 1

**Código:**002

**Ubicación:** Secretaria

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

**B) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del puesto**

Realiza labores de secretaria y asistencia directa al gerente y encargada de llevar la contabilidad de la empresa.

**Actividades del puesto:**

- Redacta solicitudes, actas, memorándums, oficios y circulares cuando sean necesarias y cuando el gerente las requiera
- Atiende al público que solicite información y proporciona entrevistas con el gerente de la microempresa
- Mantiene archivos de la correspondencia enviada y recibida para que existan comprobantes de todas las actividades que la empresa realiza
- Llevar la agenda del Gerente al día para un mejor desempeño del trabajo

**Responsabilidad**

- Materiales y documentos

**ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Licenciada en Secretariado Ejecutivo
  - Tener conocimiento en Secretariado Bilingüe
  - Experiencia de un año en funciones similares
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sea amable al momento de atender a personas inmersas y ajenas a la empresa
  - Que sea rápida al momento de realizar actas, oficios, etc.
  - Que se adapte al ambiente laboral de la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Dolores de cabeza
  - Cansancio físico y mental

**TABLA N° 5**

**TITULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO**

**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Interviene en los asuntos legales de la empresa, su ámbito de acción es aconsejar más no decidir. Tiene carácter temporal.

**FUNCIONES:**

- ✓ Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.
- ✓ Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- ✓ Participar en las sesiones de la Junta General de Socios y directorio.
- ✓ Redactar convenios, contratos, poderes, pagarés y otros documentos de tipo legal.
- ✓ Prepara reglamentos de personal.
- ✓ Resuelve consultas legales.

**CARACTERÍSTICAS DE CLASE:**

Se caracteriza por no tener autoridad en razón de que asesora y recomienda las labores judiciales y no toma decisiones de la empresa.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

- ✓ Poseer título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.
- ✓ Capacitación constante.
- ✓ Experiencia como mínimo dos años en el ejercicio profesional.
- ✓ Relaciones Interpersonales
- ✓ Pertenecer al colegio de Abogados

TABLA N° 6

**TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE PRODUCCIÓN**

**A) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Jefe de producción

**Número de Plazas:** 1

**Código:**004

**Ubicación:** Depto. de Producción

**Tipo de Contratación:** Contrato Fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

**B) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:**Obreros de producción

**Naturaleza del puesto**

Se encarga de recibir la materia prima y dirigir a los obreros en sus tareas diarias. Así mismo debe controlar el proceso de producción y ayudar al proceso de producción.

**Actividades del puesto:**

- Supervisar el personal, del proceso de producción.
- Control que la materia prima recibida este en buen estado. Y de insumos de producción.
- Entrega a tiempo de la materia prima a los obreros.
- Llevar la factura correspondiente de la entrega de materia prima.
- Ayudar en la producción.

**Responsabilidad**

- Mercadería
- Maquinaria de producción

**ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

- Conocimientos
  - Tener conocimiento en administración
  - Tener conocimientos en ingeniería industrial
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que tengan Don de Gente
  - Que mantengan buenas relaciones con los miembros de la empresa
  - Ser de carácter activo y colaborador
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Dolores de cabeza

TABLA N° 7

## TÍTULO DEL PUESTO: VENDEDOR

### A) IDENTIFICACIONES

**Nombre del puesto:** Vendedor

**Número de Plazas:** 1

**Código:**005

**Ubicación:** Depto. De comercialización y ventas

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

### B) RELACIONES

**Jefe Inmediato:** Gerente

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del puesto**

Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades referentes a la comercialización y las ventas del producto de la empresa.

**Actividades del puesto:**

- Preparar pronóstico de ventas
- Llevar control de las facturas respecto a las ventas
- Comercialización y venta del producto

**Responsabilidad**

- Entregar informe sobre las comercializaciones y ventas obtenidas.

### ANÁLISIS DEL CARGO

**Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en trato con el cliente
  - Tener experiencia de por lo menos 1 año en funciones similares
  - Tener licencia de conducción profesional.
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sea rápido al momento de atender al cliente
  - Que se adapte al ambiente laboral de la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico

TABLA Nº 8

**TÍTULO DEL PUESTO: OBRERO1**

**C) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Obrero1

**Número de Plazas:** 1

**Código:**006

**Ubicación:** Depto. de Producción

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

**D) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente, Jefe de Producción

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del puesto**

Interviene y colabora en el proceso de producción que realiza la empresa

**Actividades del puesto:**

- Seleccionar la materia prima necesaria para la producción
- Se encarga de la obtención y almacenamiento del producto final
- Se encarga del proceso de crianza y faenamiento de los pollos.
- Almacenamiento de la materia prima necesaria para la producción
- Encargado de almacenar todo lo relacionado con la producción de la empresa.
- Distribuir los pollos que ingresan a la empresa en los galpones
- Se encarga de ayudar en el almacenamiento del producto terminado.

**Responsabilidad**

- Materias primas
- Productos en Proceso
- Productos terminados
- Atención al cliente

**ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en el proceso productivo sobre crianza de pollos de engorde.
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sea rápido al momento de la selección de la materia prima
  - Que se adapte al ambiente laboral de la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico
  - Problemas de la columna

TABLA N° 9

**TÍTULO DEL PUESTO: OBRERO2**

**E) IDENTIFICACIONES**

**Nombre del puesto:** Obrero2

**Número de Plazas:** 1

**Código:**007

**Ubicación:** Depto. de Producción

**Tipo de Contratación:** Fijo por un año

**Ámbito de Operación :** Local

**F) RELACIONES**

**Jefe Inmediato:** Gerente, Jefe de Producción

**Subordinados:** Ninguno

**Naturaleza del puesto**

Interviene y colabora en el proceso de producción que realiza la empresa Almacenamiento de alimentos para los pollos y demás cosas acorde con la producción.

**Actividades del puesto:**

- Seleccionar la materia prima necesaria para la producción
- Se encarga de la obtención y almacenamiento del producto final
- Distribuir los pollos que ingresan a la empresa en los galpones
- Se encarga del proceso de crianza y faenamiento de los pollos.
- Almacenamiento de la materia prima necesaria para la producción
- Encargado de almacenar todo lo relacionado con la producción de la empresa.

**Responsabilidad**

- Materias primas
- Productos en Proceso
- Productos terminados
- Atención al cliente

**ANÁLISIS DEL CARGO**

**Requisitos del Puesto:**

- **Conocimientos**
  - Tener conocimiento en el proceso productivo
- **Aptitudes**
  - Ser responsable en el cumplimiento de sus funciones
  - Que sea rápido al momento de la selección de la materia prima
  - Que se adapte al ambiente laboral de la empresa
- **Riesgos**
  - Estrés laboral
  - Cansancio físico
  - Problemas de la columna

## ESTUDIO FINANCIERO

En el desarrollo de este estudio financiero permite determinar en base a información de los estudios anteriores, analizar y cuantificar las inversiones de todos los recursos necesarios para la ejecución del proceso productivo.

### Inversión y financiamiento

Al hablar de inversión se refiere a todos los activos y capital de trabajo requeridos para la implementación del proyecto en cuestión.

### Activos fijos

Comprenden las inversiones fijas sujetas a depreciación, y se generan en la instalación de la empresa. Entre los cuales están.

**Maquinaria y equipo.-** El costo de la maquinaria y equipo es de \$ dólares americanos, ésta cantidad es en base a cotizaciones de almacenes comerciales de nuestra ciudad y de otros locales de la provincia.

**CUADRO Nº 38**

<b>PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Congelador	2	340	680
Mesa metálica	1	180	180
Peladora de pollos	1	1.100	1.100
Matadora de pollos	1	500	500
Cocina industrial	1	225	225
<b>TOTAL</b>			<b>2.685</b>

**Fuente:** Empresa "Ocho Hermanos", Empresa INDUPAK, locales del guayas

**Elaboración:** El Autor

**CUADRO Nº 39**

<b>DEPRECIACION DE MAQUINARIA DP.10%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUNULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	2.685	268,5		2.416,50
1	2.416,50		241,65	2.174,85
2	2.174,85		241,65	1.933,20
3	1.933,20		241,65	1.691,55
5	1.691,55		241,65	1.449,90
6	1.449,90		241,65	1.208,25
7	1.208,25		241,65	966,60
8	966,60		241,65	724,95
9	724,95		241,65	483,30
10	483,30		241,65	241,65

**Elaboración:** El Autor

**Herramientas.-** Se refiere a utensilios resistentes, hechos de diferentes materiales que facilitan la realización de algunas tareas, en este proyecto el costo de las herramientas es de \$909 dólares americanos.

**CUADRO Nº40**

<b>PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Olla de aluminio 20 l.	2	19	38
Baldes de plástico 20l.	5	6	30
Gavetas	12	5	60
Balanza electrónica	1	80	80
Cuchillo de cocina	6	3,5	21
Alimentador para pollos pequeños	36	2	72
Alimentador para pollos grandes	30	2	60
Bebedores de agua para pollos pequeños	36	3	108
Bebedores de agua para pollos grandes	30	3	90
Cilindro industrial	2	140	280
Fumigadora	1	70	70
<b>TOTAL</b>			<b>909</b>

**Fuente:** locales comerciales de la ciudad

**Elaboración:** El Autor

**CUADRO N°41**

<b>DEPRECIACION DE HERRAMIENTAS DP.10%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	909,00	90,9		818,10
1	818,10		81,81	736,29
2	736,29		81,81	654,48
3	654,48		81,81	572,67
4	572,67		81,81	490,86
5	490,86		81,81	409,05
6	409,05		81,81	327,24
7	327,24		81,81	245,43
8	245,43		81,81	163,62
9	163,62		81,81	81,81
10	81,81		81,81	0,00

*Elaboración:El Autor*

**Equipo de oficina.-** Se refiere a los equipos de oficina que se requieren para desarrollar las actividades. Su costo es de \$ 150 dólares.

**CUADRO N° 42**

<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sumadora	1	70,00	70,00
Teléfono	2	40,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>150,00</b>

*Fuente: Empresa Master Pc*

*Elaboración:El Autor*

**CUADRO N° 43**

<b>DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA DP.10%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	150,00	15		135,00
1	135,00		13,5	121,50
2	121,50		13,5	108,00
3	108,00		13,5	94,50
4	94,50		13,5	81,00
5	81,00		13,5	67,50
6	67,50		13,5	54,00
7	54,00		13,5	40,50
8	40,50		13,5	27,00
9	27,00		13,5	13,50
10	13,50		13,5	0,00

**Elaboración:** El Autor

**Equipo de computación.-** El equipo de cómputo que se utilizará, servirá básicamente para el área administrativa y así registrar todos los movimientos financieros de la misma, su monto es de \$ 802,78 dólares.

**CUADRO N°44**

<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computador e impresora	1	775,4	775,4
<b>TOTAL</b>			<b>780</b>

**Fuente:** Empresa Master Pc

**Elaboración:** El Autor

**CUADRO N°45**

<b>DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO DP.33,33%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUNULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0	775,40	258,441		516,96
1	516,96		172,32	344,64
2	344,64		172,32	172,32
3	172,32		172,32	0,00

**Elaboración:** El Autor

## REPOSICIÓN DEL EQUIPO DE CÓMPUTO

Tasa de Inflación de noviembre 2015 =3,40%

Total del valor de la computadora= \$776,38

Reposición del Equipo de cómputo= Valor de la computadora + (Valor de la computadora\* Tasa de inflación)

Reposición del Equipo de Computo= \$776,38+ (\$776,38\*3,40%)

Reposición del Equipo de Computo= \$ 776,38+22,78

Reposición del Equipo de Computo= \$802,78

### CUADRO N°46

PRESUPUESTO DE REPOCISION DEL AQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	CANTIDAD	VALOR U.	Reposición 3,40%	V. TOTAL
Computador e impresora	1	776,38	26,40	802,78
<b>TOTAL</b>				<b>802,78</b>

*Fuente: Empresa Master Pc*

*Elaboración:El Autor*

### PROYECCIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO CUADRO N°47

Años	V. Total
1	802,78
2	830,07
3	858,30
4	887,48
5	917,65

**Muebles y enseres.-** Para la comodidad del personal en sus puestos de trabajo, es importante contar con el equipamiento necesario del mismo. Su monto es de \$ 728 dólares.

**CUADRO Nº 48**

<b>PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorio ejecutivo	2	140	280
Sillón giratorio	2	54	108
Silla forrada con corosil	8	25	200
Archivadores	2	70	140
<b>TOTAL</b>			<b>728</b>

***Fuente:** Locales comerciales de la ciudad*

***Elaboración:** El Autor*

**CUADRO Nº49**

<b>DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES DP.10%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	728,00	72,8		655,20
1	655,20		65,52	589,68
2	589,68		65,52	524,16
3	524,16		65,52	458,64
4	458,64		65,52	393,12
5	393,12		65,52	327,60
6	327,60		65,52	262,08
7	262,08		65,52	196,56
8	196,56		65,52	131,04
9	131,04		65,52	65,52
10	65,52		65,52	0,00

***Elaboración:** El Autor*

**Vehículo:** Tomando en consideración que la empresa debe transportar materia prima y realizar la distribución del producto, se ha previsto la adquisición de un vehículo.

**Vehículo**  
**Cuadro N° 50**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
camioneta de segunda mano	1	8.000,00	8.000,00

**Fuente:** Feria de Carros de la Ciudad de Loja.

**Elaboración:** El Autor

**Cuadro N° 51**

DEPRECIACION Del VEHÍCULO DP.10%				
AÑO	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR ACTUAL
0	8.000,00	1.600		6.400,00
1	6.400,00		1.280	5.120,00
2	5.120,00		1.280	3.840,00
3	3.840,00		1.280	2.560,00
4	2.560,00		1.280	1.280,00
5	1.280,00		1.280	0,00

**Elaboración:** El Autor

**CUADRO N° 52**

PRESUPUESTO TERRENO			
DETALLE	CANTIDAD $m^2$	VALOR U.	VALOR TOTAL
Terreno	700	12,86	9.000

**Fuente:** Sr. Feliciano Manchay (dueño del terreno)

**Elaboración:** El Autor

El precio establecido del metro cuadrado es de \$12,86. El terreno tiene una longitud de, 50m de lago y 14m de ancho, obteniendo un promedio de  $700m^2$  y un valor unitario de \$12,86.

**CUADRO N° 53**

<b>PRESUPUESTO DE INFRAESTRUCTURA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Construcción de galpones	8	130	1.040
Construcción de la panta	1	10.000,00	1.0000
<b>TOTAL</b>			<b>1.1040</b>

**Fuente:** Albañil Sr. Ángel Narváez

**Elaboración:** El Autor

**Cuadro N° 54**

<b>DEPRECIACIÓN INFRAESTRUCTURA. 20%</b>				
<b>AÑO</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEP. ACUNULADA</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	11.040,00	552		10.488,00
1	10.488,00		524,4	9.963,60
2	9.963,60		524,4	9.439,20
3	9.439,20		524,4	8.914,80
4	8.914,80		524,4	8.390,40
5	8.390,40		524,4	7.866,00
6	7.866,00		524,4	7.341,60
7	7.341,60		524,4	6.817,20
8	6.817,20		524,4	6.292,80
9	6.292,80		524,4	5.768,40
10	5.768,40		524,4	5.244,00
11	5.244,00		524,4	4.719,60
12	4.719,60		524,4	4.195,20
13	4.195,20		524,4	3.670,80
14	3.670,80		524,4	3.146,40
15	3.146,40		524,4	2.622,00
16	2.622,00		524,4	2.097,60
17	2.097,60		524,4	1.573,20
18	1.573,20		524,4	1.048,80
19	1.048,80		524,4	524,40
20	524,40		524,4	0,00

Elaboración: El Autor

## RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro N° 55

Activos	V. Total
Maquinaria y Equipo	2.685
Herramientas	909
Equipo de Oficina	150
Equipo de Computo	802,78
Muebles y Enseres	728
Vehículo	8.000
Terreno	9.000
infraestructura	11.040
<b>Total</b>	<b>33.314,78</b>

**Elaboración:** El Autor

### ACTIVO DIFERIDO

Son las inversiones de activos que se amortizan en el transcurso de la vida útil del proyecto, son egresos anticipados que se realizan con el propósito de garantizar el normal funcionamiento de la empresa.

**Gastos de Constitución:** Son los gastos legales que la empresa debe realizar para establecer. Para ello se empleará un monto de \$ 400,00 dólares.

**Permisos de Funcionamiento.-** Es el proceso de la puesta en marcha de un proyecto para estas actividades ha sido estimado un valor de \$200,00 incluido el registro sanitario correspondiente.

**Adecuaciones.-** Las instalaciones y adecuaciones para iniciar un negocio son activos diferidos por cuanto no constan como activos de la empresa, son únicamente tomados como gastos que realiza el empresario para poner en funcionamiento su empresa.

**Estudios Preliminares.-** Este rubro comprende el costo de investigaciones previas al estudio de factibilidad del proyecto, cuyo valor es de \$300,00.

**Patentes:** Conjunto de derechos exclusivos otorgados por el estado. Por ello este rubro es de \$ 60,00 dólares.

**CUADRO Nº 56**

<b>PRESUPUESTO DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR U.</b>	<b>VALOR T.</b>
Constitución de la empresa	1	400	400
Permisos de funcionamiento	1	200	200
Adecuaciones del local	1	1.100	1.100
Estudios preliminares	1	300	300
Patente	1	60	60
<b>TOTAL</b>			<b>2.060</b>

*Fuente:* Municipio de Sozoranga, Abogado.

*Elaboración:* El Autor

### **AMORTIZACIÓN**

La amortización de los activos diferidos de la empresa “**Pollos el criollito**” se presenta a continuación:

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\text{Total Activos Diferidos}}{\text{Vida útil del proyecto}}$$

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\$2060}{5}$$

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \$ 412 \text{ Anual}$$

$$\text{Amortización de Activos Diferidos} = \frac{\$412}{12} = \$34.33 \text{ Mensual}$$

**CUADRO Nº 57**

<b>AMORTIZACIÓN DEL A. D.</b>		
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
1	412	34,33
2	412	34,33
3	412	34,33
4	412	34,33
5	412	34,33

*Elaboración:* El Autor

## CAPITAL DE TRABAJO

Son el tipo de activos que gozan de gran liquidez y pueden convertirse en efectivo, dinamizando así las actividades de producción.

## MATERIA PRIMA DIRECTA

La materia prima que se utilizará para el presente proyecto son los pollos.

**CUADRO Nº 58**

<b>Activos</b>	<b>Cant.</b>	<b>V. unitario</b>	<b>V. semanal</b>	<b>V. Total</b>
Pollos broiler	360	0.70 ctvs	252	13.104
<b>Total</b>			<b>252</b>	<b>13.104</b>

*Elaboración:El Autor*

**Proyección de la Materia Prima Directa:** La proyección se la realizará con el 3,40%, que es la tasa de inflación de noviembre 2015.

**Cuadro Nº 59**

### Proyección de la Materia Prima Directa

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	13.104,00
2	13.549,54
3	14.010,22
4	14.486,57
5	14.979,11

**Fuente:** Tasa de inflación noviembre 2015 de 3,40%

*Elaboración:El Autor*

**Mano de Obra Directa:** En este rubro se considera todo el gasto empleado en la contratación del personal que interviene directamente en el proceso de producción, es decir aquellos que con su trabajo transforman la materia prima en producto terminado. La mano de obra directa estará integrada por 2 obreros bodeguero, quienes ejecutaran el proceso de producción.

**Cuadro N° 60**  
**Mano de Obra Directa**

<b>PERSONAL DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>CARGO</b>				<b>TASA DE INFLACIÓN</b>	
<b>OBRERO</b>				3,40%	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo básico unificado S.B.U	354	366,04	378,48	391,35	404,66
Décimo Tercer Sueldo (S.B.U/12)	29,50	30,50	31,54	32,61	33,72
Décimo cuarto sueldo 354/12	29,50	30,54	31,62	32,74	33,89
Fondos de reserva 8,33%	29,49	30,49	31,53	32,60	33,71
Vacaciones S.B.U/24	14,75	15,25	15,77	16,31	16,86
Aporte patronal(S.B.U*11,15)	39,47	40,81	42,20	43,64	45,12
IECE 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
SECAP 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
<b>Total mensual</b>	<b>500,25</b>	<b>517,30</b>	<b>534,92</b>	<b>553,15</b>	<b>572,00</b>
# Trabajadores	2	2	2	2	2
<b>Sub total mensual</b>	<b>1.000,50</b>	<b>1.034,59</b>	<b>1.069,85</b>	<b>1.106,31</b>	<b>1.144,00</b>
<b>TOTAL Anual</b>	<b>12.005,98</b>	<b>12.415,11</b>	<b>12.838,16</b>	<b>13.275,66</b>	<b>13.728,04</b>

*Elaboración:El Autor*

**Materia Prima Indirecta:** Constituye todo los gastos de materia prima que complementan al producto de forma indirecta.

**Cuadro N° 61**  
**Materia Prima Indirecta**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cant .</b>	<b>V. Unit</b>	<b>V. Semanal.</b>	<b>V. Total</b>
Balanceados	Quintales	1.248	28	672	34.944
Maíz	Quintales	624	14,5	174	9.048
Vitaminas	500 Mg	156	3,5	10,5	546
Antibióticos	500 Mg	52	3,75	3,75	195
Fundas de plástico para una libra	Unidades	6.000	0,008	0,92	48
Etiqueta adhesiva	Unidades	6.000	0,008	0,92	48
Viruta de arroz	Sacos	416	0,05	0,2	20,8
<b>Total</b>				<b>862,30</b>	<b>44.849,80</b>

*Elaboración:El Autor*

**VALOR MENSUAL = 44.849,80 / 12 MESES= 3.737,48 VALOR MENSUAL**

**Proyección de los Materia prima Indirecta:** La proyección la realizaremos con el 3,40%, que es la tasa de inflación noviembre 2.015.

**Cuadro N° 62**

**Proyección de los Materia prima Indirecta**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	44.849,80
2	46.374,69
3	47.951,43
4	49.581,78
5	51.267,56

*Elaboración:El Autor*

**Mano de Obra Indirecta:** Son los Gastos de contratación de empleados que intervienen de forma indirecta en el proceso de producción, la mano de obra indirecta estará a cargo de un jefe de producción.

**Cuadro N° 63**

**Mano de Obra Indirecta**

<b>PERSONAL DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>CARGO</b>				<b>TASA DE INFLACIÓN</b>	
<b>JEFE DE PRODUCCIÓN</b>				3,40%	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo básico unificado S.B.U	354	366,04	378,48	391,35	404,66
Décimo Tercer Sueldo (S.B.U/12)	29,50	30,50	31,54	32,61	33,72
Décimo cuarto sueldo 354/12	29,50	30,54	31,62	32,74	33,89
Fondos de reserva 8,33%	29,49	30,49	31,53	32,60	33,71
Vacaciones S.B.U/24	14,75	15,25	15,77	16,31	16,86
Aporte patronal(S.B.U*11,15)	39,47	40,81	42,20	43,64	45,12
IECE 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
SECAP 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
<b>Total mensual</b>	<b>500,25</b>	<b>517,30</b>	534,92	553,15	572,00
<b>TOTAL Anual</b>	<b>6.002,99</b>	<b>6.207,56</b>	<b>6.419,08</b>	<b>6.637,83</b>	<b>6.864,02</b>

*Elaboración:El Autor*

### Indumentaria de personal

En lo que respecta a este rubro el costo de la indumentaria que requerirá la empresa para el personal de producción se detalla en la siguiente tabla:

<b>CUADRO # 64</b>			
<b>INDUMENTARIA DE PERSONAL</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Guantes	156	0,30	46,8
gorras plásticas	156	0,25	39
Mascarillas de protección	156	0,25	39
<b>TOTAL</b>			<b>124,8</b>

*Elaboración: El Autor*

### PROYECCION DE INDUMENTARIA

**CUADRO # 65**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	124,8
2	129,04
3	133,43
4	137,97
5	142,66

*Elaboración: El Autor*

### Servicios básicos de producción

Dentro de los servicios básicos necesarios para la producción constan: el agua potable, luz eléctrica, cuyos rubros constan en la siguiente tabla.

**CUADRO # 66**

<b>PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS DE PRODUCCION</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>			<b>COSTOS</b>		
	<b>Unidad de medida</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energía Eléctrica	Kw/h	300	3.600	0,1	30	360
Agua Potable	m3	250	3.000	0,15	37,5	450
<b>TOTAL</b>					<b>67,5</b>	<b>810</b>

*Elaboración: El Autor*

**Proyección de los Servicios Básicos Producción:** La proyección se la realizará con el 3,40%, que es la tasa de inflación de noviembre 2.015.

**Cuadro N° 67**  
**Proyección de los Servicios Básicos**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	810
2	837,54
3	866,02
4	895,46
5	925,91

**Elaboración:** El Autor

**Sueldos y salarios administrativos**

Representa la retribución que el empleador le paga por el esfuerzo físico y mental de los empleados de la empresa, incluye el pago de todos los beneficios de ley que les corresponde.

**CUADRO # 68**

**Sueldos Administrativos**

<b>PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>					
<b>CARGO</b>				<b>TASA DE INFLACIÓN</b>	
<b>GERENTE</b>				3,40%	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo básico unificado S.B.U	400	413,60	427,66	442,20	457,24
Décimo Tercer Sueldo (S.B.U/12)	33,33	34,47	35,64	36,85	38,10
Décimo cuarto sueldo 354/12	29,50	30,54	31,62	32,74	33,89
Fondos de reserva 8,33%	33,32	34,45	35,62	36,84	38,09
Vacaciones S.B.U/24	16,67	17,23	17,82	18,43	19,05
Aporte patronal(S.B.U*11,15)	44,60	46,12	47,68	49,31	50,98
IECE 0,5%	2,00	2,07	2,14	2,21	2,29
SECAP 0,5%	2,00	2,07	2,14	2,21	2,29
<b>Total mensual</b>	<b>561,42</b>	<b>580,55</b>	600,32	620,78	641,93
<b>TOTAL Anual</b>	<b>6.737,04</b>	<b>6.966,56</b>	<b>7.203,90</b>	<b>7.449,33</b>	<b>7.703,11</b>

**Elaboración:** El Autor

**CUADRO # 69**

<b>PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>					
<b>CARGO</b>				<b>TASA DE INFLACIÓN</b>	
<b>SECRETARIA</b>				3,40%	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo básico unificado S.B.U	360	372,24	384,90	397,98	411,51
Décimo Tercer Sueldo (S.B.U/12)	30,00	31,02	32,07	33,17	34,29
Décimo cuarto sueldo 354/12	29,50	30,54	31,62	32,74	33,89
Fondos de reserva 8,33%	29,99	31,01	32,06	33,15	34,28
Vacaciones S.B.U/24	15,00	15,51	16,04	16,58	17,15
Aporte patronal(S.B.U*11,15)	40,14	41,50	42,92	44,38	45,88
IECE 0,5%	1,80	1,86	1,92	1,99	2,06
SECAP 0,5%	1,80	1,86	1,92	1,99	2,06
<b>Total mensual</b>	<b>508,23</b>	<b>525,55</b>	543,45	561,97	581,12
<b>TOTAL Anual</b>	<b>6.098,74</b>	<b>6.306,56</b>	<b>6.521,45</b>	<b>6.743,68</b>	<b>6.973,47</b>

**Elaboración:** El Autor

### Servicios básicos administración

Dentro de los servicios básicos necesarios para la administración constan: el agua potable, energía eléctrica y línea telefónica cuyos rubros constan en las siguientes tablas:

<b>CUADRO # 70</b>		
<b>CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA 120W</b>		
<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Consumo de energía eléctrica	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>		<b>360,00</b>

**Fuente:** EERSSA

**Elaboración:** El Autor

**Proyección consumo de energía:** La proyección se la realizará con el 3,40%, que es la tasa de inflación de noviembre 2.015

### Proyección consumo energía eléctrica administrativa.

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	360
2	372,24
3	384,90
4	397,98
5	411,51

<b>CUADRO # 71</b>				
<b>CONSUMO DE AGUA POTABLE</b>				
<b>DENOMINACION</b>	<b>CANTIDAD (m3)</b>	<b>COSTO/UNI</b>	<b>COS/MEN</b>	<b>COSTO /ANUAL</b>
Agua potable	10	0,15	1,50	18,00
<b>TOTAL</b>				<b>18,00</b>

**Fuente:** Municipio de Loj

**Elaboración:** El Autor

**Proyección consumo agua potable administrativos.**

**Cuadro N° 72**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	18
2	18,61
3	19,24
4	19,90
5	20,58

**Elaboración:** El Autor

<b>CUADRO # 73</b>		
<b>CONSUMO TELEFONICO</b>		
<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Consumo de Teléfono	25,00	300,00
<b>TOTAL</b>		<b>300,00</b>

**Fuente:** CNT

**Elaboración:**El Autor

La proyección se la realizo con el 3,40% que es la tasa de inflación de noviembre 2.015.

**PROTECCIÓN CONSUMO TELEFONICO**

**Cuadro N° 74**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	300
2	310,20
3	320,75
4	331,65
5	342,93

## Útiles de oficina

Son accesorios que permiten el funcionamiento en las actividades del área administrativa y parte del área de producción entre estos se detalla los siguientes con sus respectivos costos:

<b>CUADRO # 75</b>			
<b>UTILES DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Grapadora	2	3,00	6,0
Perforadora	2	3,00	6,0
Resma de papel	1	2,50	2,50
Tinta de Impresora	1	10,00	10,00
Caja de Resaltadores	1	2,50	2,50
Caja de correctores	1	2,50	2,50
Caja Borrador	1	2,50	2,50
Caja de Esferos	1	3,50	3,50
Archivadores Bene	1	2,50	2,50
Caja de Lápices	1	2,50	2,50
Cuadernos	1	3,00	3,00
<b>TOTAL</b>			<b>43,50</b>

**Fuente:** La Reforma, Toners

**Elaboración:** El Autor

## Proyección de útiles de oficina

**CUADRO # 76**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	43,5
2	44,98
3	46,51
4	48,09
5	49,72

**Elaboración:** El Autor

### Utensilios de aseo para la administración

Los utensilios de aseo ayudan a mantener las instalaciones de la empresa en buenas condiciones de limpieza los mismos que otorgan un ambiente mejor de trabajo agradable y saludable para el personal que labora en ella.

<b>CUADRO # 77</b>			
<b>UTENSILIOS DE ASEO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Trapeador	1	3	3
Escobas	1	2	2
Basureros	2	5	10
Desinfectante	1 gl	2,5	2,5
Detergente	2 kg	2	4
Recogedores	1	1,5	1,5
<b>TOTAL</b>			<b>23</b>

**Fuente:** Locales de artículos de limpieza de la ciudad de Loja

**Elaboración:** El Autor

### PROYECCIÓN ÚTILES PARA ASEO

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	23
2	23,78
3	24,59
4	25,43
5	26,29

### Sueldos y salarios del personal de ventas

Representa la retribución que el empleador le paga por el esfuerzo físico y mental de los empleados de la empresa, además incluye el pago de todos los beneficios de ley que les corresponde, como se evidencia a continuación:

**CUADRO # 78**

<b>PERSONAL DE VENTAS</b>					
<b>CARGO</b>				<b>TASA DE INFLACIÓN</b>	
<b>VENDEDOR</b>				<b>3,40%</b>	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo básico unificado S.B.U	354	366,04	378,48	391,35	404,66
Décimo Tercer Sueldo (S.B.U/12)	29,50	30,50	31,54	32,61	33,72
Décimo cuarto sueldo 354/12	29,50	30,54	31,62	32,74	33,89
Fondos de reserva 8,33%	29,49	30,49	31,53	32,60	33,71
Vacaciones S.B.U/24	14,75	15,25	15,77	16,31	16,86
Aporte patronal(S.B.U*11,15)	39,47	40,81	42,20	43,64	45,12
IECE 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
SECAP 0,5%	1,77	1,83	1,89	1,96	2,02
<b>Total mensual</b>	<b>500,25</b>	<b>517,30</b>	534,92	553,15	572,00
<b>TOTAL Anual</b>	<b>6.002,99</b>	<b>6.207,56</b>	<b>6.419,08</b>	<b>6.637,83</b>	<b>6.864,02</b>

**Elaboración:** El Autor

**Combustibles y lubricantes**

Respecta al combustible que necesitará el vehículo que requerirá la empresa en donde se tomó en cuenta la comercialización del producto terminado, cuyo dato se detalla a continuación.

<b>CUADRO # 79</b>				
<b>COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDA D</b>	<b>VALOR UNITARI O</b>	<b>VALOR MENSUA L</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Diésel	150	1,7	255	3.060
<b>TOTAL</b>				<b>3.060</b>

**Fuente:** Gasolinera Ciudad de Sozoranga

**Elaboración:** El Autor

**Proyección Combustible**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	3.060,00
2	3.164,04
3	3.271,62
4	3.382,85
5	3.497,87

## Publicidad

Por medio de ello se podrá dar a conocer los productos y así poder posicionar la empresa en el mercado.

**CUADRO Nº 80**

<b>PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITA.</b>	<b>TOTAL</b>
Vallas publicitarias	3	120	360
Hojas Volantes	2.000	0,01	20
<b>TOTAL</b>			<b>380</b>

**Elaboración:**El Autor

**Proyección de Publicidad:** La proyección se la realizará con el 3,40%, que es la tasa de inflación de noviembre 2.015

**CUADRO Nº 81**

<b>Años</b>	<b>V. Total</b>
1	380
2	393,41
3	407,30
4	421,68
5	436,56

**Elaboración:**El Autor

## Resumen de la inversión

Este se lo hizo en base a las tablas y cálculos realizados anteriormente.

**Cuadro # 82**

<b>RESUMEN DE ACTIVOS</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>TOTAL</b>
Maquinaria	2.685,00
Herramientas	909,00
Equipo de oficina	150,00
Equipo de computo	802,78
Muebles y enseres	728
Vehículo	8.000
Terreno	9.000
Infraestructura	11.040
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>33314,78</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de constitución	400,00
Permisos de funcionamiento	200,00
Adecuaciones del local	1.100,00
Estudios preliminares	300,00
Patente	60,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>2.060,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Materia prima directa	1.092,00
Materia prima indirecta	3.737,48
Mano de obra directa	1.000,50
Mano de obra indirecta	500,25
Servicios básicos producción	67,5
Indumentaria de personal	10,4
Sueldos y salarios administrativos	1.069,65
Servicios básicos administración	56,5
Útiles de oficina	3,63
Utensilios de aseo	1,92
Sueldos y salarios de ventas	500,25
Combustible y lubricantes	255,0
Publicidad	31,67
<b>TOTAL</b>	<b>8326,74</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>43.701,52</b>

**Elaboración:** El Autor

## Resumen de la inversión

Cuadro # 83

<b>RESUMEN DE INVERSIÓN</b>	
ACTIVOS FIJOS	33.314,8
ACTIVOS DIFERIDOS	2.060,0
CAPITAL DE TRABAJO	8.326,7
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>43.701,52</b>

### Financiamiento de la inversión

El financiamiento del proyecto explica la conveniencia o la manera de cómo va a originarse los recursos, para cada uno de los rubros de las inversiones.

La empresa **“POLLOS EL CRIOLLITO” Cía. Ltda.** se financiará con fuentes internas y externas de financiamiento, mismo que son explicadas a continuación:

#### Fuente interna:

Para el presente proyecto la inversión interna será cubierta por los socios cuyo monto es; \$31.701,52 dólares que representa el 72,54%.

#### Fuente externa:

En vista de que la inversión total prevista tiene un valor elevado por los implementos requeridos, se necesita financiar con un crédito, esto para poner en marcha el presente proyecto; por lo que se recurre a un crédito en el B.N.F el préstamo será por un valor de \$12.000,00 dólares con un porcentaje de 27,46% con un plazo de 2 años, con pagos trimestrales a una tasa de interés del 15,91%

**CUADRO #84**  
**FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION**

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE %
Capital propio	31.701,52	72,54
Capital externo	12.000,0	27,46
<b>TOTAL</b>	<b>43.701,5</b>	<b>100</b>

**Elaboración:** El Autor

<b>CUADRO # 84.1</b>					
<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>					
MONTO DEL CREDITO					12.000,00
TASA DE INTERES					15,91%
<b>PAGO:</b> Trimestral					
PERIODO	PRÉSTAMO	TASA DE INTERES ANUAL 15,91%	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL	SALDO
1	12.000,00	477,30	1.500,00	1.977,30	10.500,00
2	10.500,00	417,64	1.500,00	1.917,64	9.000,00
3	9.000,00	357,98	1.500,00	1.857,98	7.500,00
4	7.500,00	298,31	1.500,00	1.798,31	6.000,00
5	6.000,00	238,65	1.500,00	1.738,65	4.500,00
6	4.500,00	178,99	1.500,00	1.678,99	3.000,00
7	3.000,00	119,33	1.500,00	1.619,33	1.500,00
8	1.500,00	59,66	1.500,00	1.559,66	0,00

**Fuente:** B.N.F

**Elaboración:** El autor

<b>Cuadro # 84.2</b>		
<b>“INTERÉS DEL PRESTAMO”</b>		
DESCRIPCION	INTERES	AMORTIZACION
<b>PRIMER AÑO</b>	1.551,23	6.000,00
<b>SEGUNDO AÑO</b>	596,63	6.000,00

**Elaboración:** El autor

## **Determinación de costos**

Es necesario aplicar los siguientes procedimientos:

### **Costos primos**

Son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos directamente relacionados con la producción.

### **Costos generales de fabricación**

Se los denomina por cuanto al igual que la materia prima como la mano de obra se capitalizan al inventario de producto terminado.

### **Gastos de operación**

Están constituidos por los costos variables de operación y los costos fijos de operación.

### **Gastos de administración**

Representan los gastos generales de oficina de este departamento, el departamento de contabilidad, de igual modo que los gastos de ventas los mismos se individualizan o se controlan por cuentas separadas.

### **Gastos financieros**

Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de intereses y otros rubros ocasionados por calidad de préstamo o comisiones bancarias dentro de este se lo incluye al cálculo de Intereses por préstamo.

**DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS**  
**CUADRO # 85**  
**PRESUPUESTOS PROYECTADOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS PRIMO</b>					
Materia Prima Directa	13.104,00	13.549,54	14.010,22	14.486,57	14.979,11
Mano de Obra Directa	12.005,98	12.415,11	12.838,16	13.275,66	13.728,04
<b>Total costo primo</b>	<b>25.109,98</b>	<b>25.964,65</b>	<b>26.848,38</b>	<b>27.762,23</b>	<b>28.707,15</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>					
Presupuesto de mano de obra indirecta	6.002,99	6.207,56	6.419,08	6.637,83	6.864,02
Presupuesto de materia prima indirecta	44.849,80	46.375	47.951,43	49.581,78	51.267,56
Presupuesto de servicios básicos de producción	810,00	837,54	866,02	895,46	925,91
Depreciación de infraestructura	524,40	524,40	524,40	524,40	524,40
Terreno	9.000	0	0	0	0
Indumentaria de personal	124,8	129,04	133,43	137,97	142,66
Depreciación de maquinaria	241,65	241,65	241,65	241,65	241,65
Depreciación de herramientas	81,81	81,81	81,81	81,81	81,81
<b>Total gastos generales</b>	<b>61.635,45</b>	<b>54.396,69</b>	<b>56.217,82</b>	<b>58.100,90</b>	<b>60.048,01</b>
<b>Total de costo de producción</b>	<b>86.745,43</b>	<b>80.361,34</b>	<b>83.066,21</b>	<b>85.863,13</b>	<b>88.755,16</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>					
<b>Gastos de Administración</b>					
Presupuesto de personal administrativo	12.835,78	13.273,12	13.725,34	14.193,00	14.676,57
Servicios básicos de Administración	678,00	701,05	724,89	749,53	775,02
Útiles de aseo y limpieza	23,00	23,78	24,59	25,43	26,29
Útiles de oficina	43,50	44,98	46,51	48,09	49,72
Depreciación de muebles y enseres	65,52	65,52	65,52	65,52	65,52
Depreciación de equipo de computo	172,32	172,32	172,32	172,32	172,32
Depreciación de equipo de oficina	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5
<b>Total gastos de Administración</b>	<b>13.831,62</b>	<b>14.294,27</b>	<b>14.772,67</b>	<b>15.267,40</b>	<b>15.778,95</b>
<b>Gastos de Ventas</b>					
Presupuesto de personal en ventas	6.002,99	6.207,09	6.418,13	6.636,35	6.861,99
Depreciación de vehículo	1.280	1.280	1.280	1.280	1.280
Mantenimiento del vehículo	3.060	3.164,04	3.271,62	3.382,85	3.497,87
Publicidad	380,00	392,92	406,28	420,09	434,38
<b>Total Gastos de ventas</b>	<b>10.722,99</b>	<b>11.044,05</b>	<b>11.376,03</b>	<b>11.719,29</b>	<b>12.074,23</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés por préstamo	1.551,23	596,63	0	0	0
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>1.551,23</b>	<b>596,63</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Otros Gastos</b>					
Amortización del activo diferido	412	412	412	412	412
<b>Total otros Gastos</b>	<b>412</b>	<b>412</b>	<b>412</b>	<b>412</b>	<b>412</b>
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>26.517,84</b>	<b>26.346,95</b>	<b>26.560,70</b>	<b>27.398,69</b>	<b>28.265,18</b>
<b>COSTOS TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>113.263,27</b>	<b>106.708,29</b>	<b>109.626,91</b>	<b>113.261,82</b>	<b>117.020,34</b>

### **Costo unitario de producción**

Se conoce como costo unitario, el valor de un artículo en particular.

Para este cálculo se tomó en cuenta el Costo total de producción y el número de unidades a producir determinados en los planes de producción a continuación se detalla el procedimiento.

$$\text{Costo Unitario de Producción} = \frac{\text{Costo Total de la Producción}}{\# \text{ de Unidades a Producir}}$$

$$\text{Costo Unitario de Producción} = \frac{113.263,27}{80.028}$$

$$\text{Costo Unitario de Producción} = 1,42$$

### **Precio de venta al público**

Para la inversión del primer año se ha tomado un margen de utilidad del 18%, para lo cual se realiza el siguiente cálculo que se lo deberá hacer para todos los años de vida útil del proyecto.

$$PVP = C. UnitariodeProd + (C. UnitariodeProd * MargendeUtilidad)$$

$$PVP = 1,42 + (1,42 * 18\%)$$

$$PVP = \$ 1,66$$

### **Ingresos por venta**

Es la cantidad de dinero que obtiene la empresa de la venta de pollos asados que se darían en la vida útil del proyecto.

Estos se determinan con el número de unidades a producir y el precio de venta al público como se detalla a continuación:

$$\text{Ingresos} = \# \text{ UnidadesdeProducción} * PVP$$

$$\text{Ingresos} = 80.028 * 1,66$$

$$\text{Ingresos} = 13.2846,48$$

Este mismo cálculo se realizará para los cinco años de vida del proyecto

**CUADRO # 86**

<b>Cantidad a producir en unidades al año</b>				
<b>año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>año 3</b>	<b>año 4</b>	<b>año 5</b>
80028	80.451	80.870	81.293	81.711

Elaboración: El Autor

**CUADRO # 87**

<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCION</b>			
<b>AÑO</b>	<b>Costo de producción.</b>	<b>Unidades a Producir</b>	<b>C.U.P.</b>
1	113.263,27	80.028	1,42
2	106.708,29	80.451	1,33
3	109.626,91	80.870	1,36
4	113.261,82	81.293	1,39
5	117.020,34	81.711	1,43

Elaboración: El Autor

**CUADRO # 88**

<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>Costo unitario de Producción.</b>	<b>Margen de U.</b>	<b>P.V.P.</b>
1	1,42	18%	1,66
2	1,33	21%	1,60
3	1,36	22%	1,65
4	1,39	19%	1,66
5	1,43	16%	1,66

Elaboración: El Autor

**CUADRO # 89**

<b>INGRESO POR VENTAS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>Unidades a Producir.</b>	<b>P.V.P.</b>	<b>Ingreso. V.</b>
1	80.028	1,66	132.846,48
2	80.451	1,60	129.117,03
3	80.870	1,65	133.744,83
4	81.293	1,66	134.781,56
5	81.711	1,66	135.743,59

Elaboración: El Autor

Además se contara con otros ingresos por la venta de sacos de pollinaza que se hará a los agricultores de la zona: entonces calculamos cuanto de ingresos tendremos al vender cada saco de pollinaza a un precio de 3; como en cada galpón se utilizaran 8 sacos de viruta para una nueva camada que se plantea hacer cada semana; entonces saldrán de cada semana 8 sacos de pollinaza a esta cantidad la multiplicamos por las 52 semanas para obtener a cantidad de sacos de viruta;

$8 \times 52 = 416$  (sacos de viruta al año)  $\times 3\$$  c/u = 1.248 \$ al año.

### **Clasificación de los costos**

**Costos fijos:** Estos costos no se relacionan con los niveles de producción, es decir son valores que se deben cubrir independientemente de si hay o no producción.

**Costos variables:** Son aquellos que varían con la cantidad producida. Se refiere a gasto que intervienen directamente en el proceso por ejemplo la energía, agua y las materias primas, otros.

**Costo total:** Es la sumatoria de costo fijo total y costo variable total.

### CUADRO # 90

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 1 Y AÑO 5						
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	C.Fijo	C.Var.	AÑO 5	C.Fijo	C.Var
<b>COSTOS PRIMO</b>						
Materia Prima Directa	13.104,00		13.104,00	14.979,11		14.979,11
Mano de Obra Directa	12.005,98	12.005,98		13.728,04	13.728,04	
<b>Total costo primo</b>	<b>25.109,98</b>			<b>28.707,15</b>		
<b>GASTOS GENERALES</b>						
Presupuesto de mano de obra indirecta	6.002,99		6.002,99	6.864,02		6.864,02
Presupuesto de materia prima indirecta	44.849,80	44.849,80		51.267,56	51.267,56	
Presupuesto de servicios básicos de producción	810,00		810,00	925,91		925,91
Depreciación de infraestructura	524,40	524,40		524,40	524,40	
Terreno	9000	9000		0		
Indumentaria de personal	124,8	124,8		142,66	142,66	
Depreciación de maquinaria	241,65	241,65		241,65	241,65	
Depreciación de herramientas	81,81	81,81		81,81	81,81	
<b>Total gastos generales</b>	<b>61.635,45</b>			<b>60.048,01</b>		
<b>Total de costo de producción</b>	<b>86.745,43</b>			<b>88.755,16</b>		
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>						
<b>Gastos de Administración</b>						
Presupuesto de personal administrativo	12.835,78	12.835,78		14.676,57	14.676,57	
Servicios básicos de Administración	678,00	678,00		775,02	775,02	
Útiles de aseo y limpieza	23,00	23,00		26,29	26,29	
Útiles de oficina	43,50	43,50		49,72	49,72	
Depreciación de muebles y enseres	65,52	65,52		65,52	65,52	
Depreciación de equipo de computo	172,32	172,32		172,32	172,32	
Depreciación de equipo de oficina	13,5	13,5		13,5	13,5	
<b>Total gastos de Administración</b>	<b>13.831,62</b>			<b>15.778,95</b>		
<b>Gastos de Ventas</b>						
Presupuesto de personal en ventas	6.002,99	<b>6.002,99</b>		6.861,99	6.861,99	
Depreciación de vehículo	1280	1280		1280	1280	
Mantenimiento del vehículo	3.060		<b>3.060,00</b>	3.497,87		3497,87
Publicidad	380		380	434,38		434,38
<b>Total Gastos de ventas</b>	<b>10.722,99</b>			<b>12.074,23</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés por préstamo	<b>1.551,23</b>	1.551,23		0	<b>0</b>	
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>1.551,23</b>			0	<b>0</b>	
<b>Otros Gastos</b>						
Amortización del activo diferido	412	412		412	412	
<b>Total otros Gastos</b>	<b>412</b>			<b>412</b>		
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>26.517,84</b>			<b>28.265,18</b>		
<b>COSTOS TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>113.263,27</b>	<b>89.906,28</b>	<b>23.356,99</b>	<b>117.020,34</b>	<b>90.319,05</b>	<b>26.701,28</b>

**Elaboración:** El autor

### Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder ni ganar. Para el proyecto se lo realizará en función de las ventas y de la capacidad instalada.

<b>COSTO VARIABLE</b>	23.356,99
<b>COSTO FIJO</b>	89.906,28
<b>VENTAS TOTALES</b>	132.846,48
<b>COSTO TOTAL</b>	113.263,27
<b>P.E CAPAC. INST</b>	82,11%
<b>P.E VENTAS</b>	109.085,65

### En función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1-(CV/VT)}$$

$$PE = \frac{89.906,28}{1-(23.356,99/132.263,27)}$$

$$PE = \frac{89.906,28}{1-(0,175819415)}$$

$$PE=109.085,65$$

### En función a la capacidad instalada

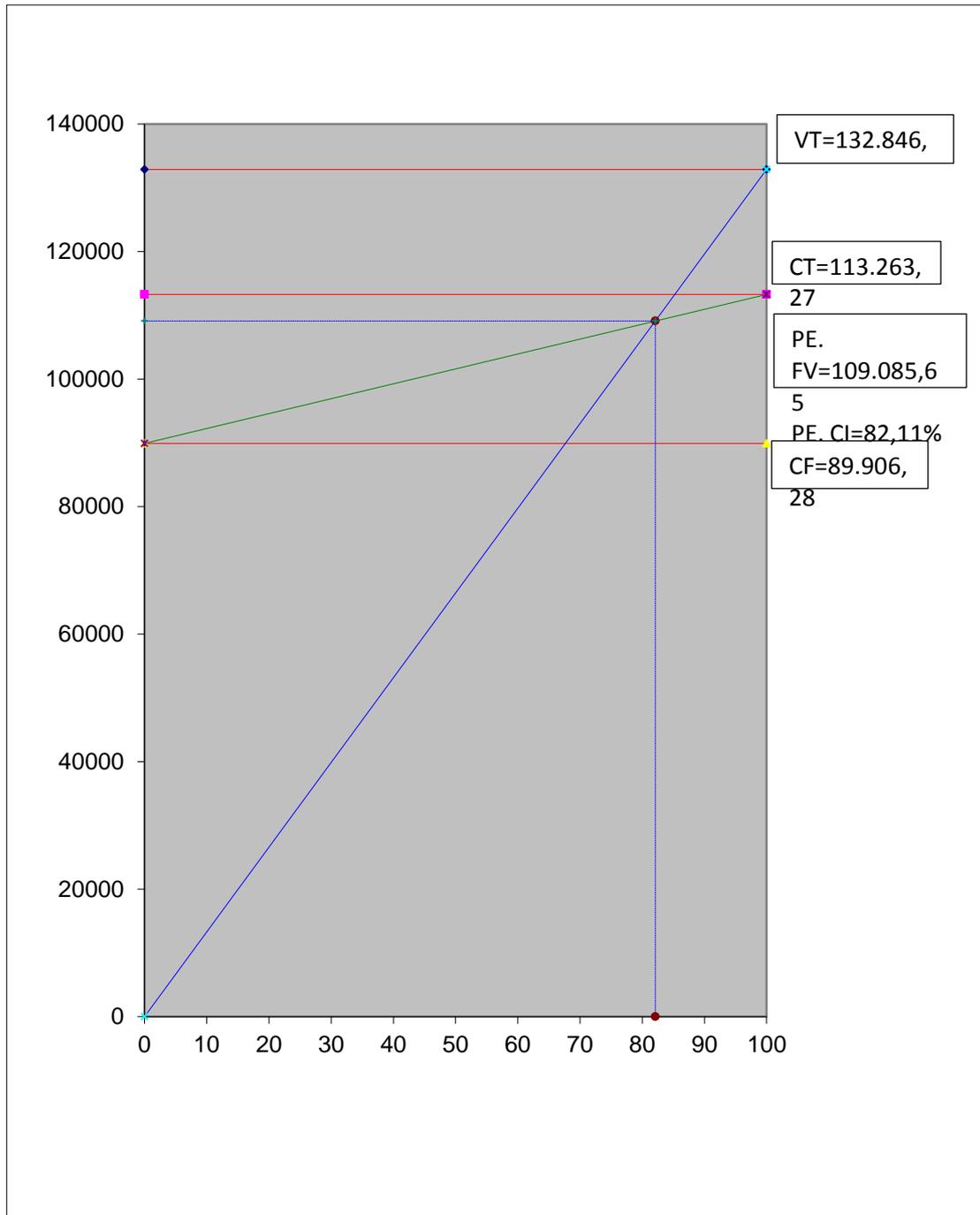
$$PE = \frac{CF}{VT-CV} \times 100$$

$$PE = \frac{89.906,28}{132.846,48 - 23.356,99} \times 100$$

$$PE= 82,11\%$$

**GRAFICO Nº 26**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO EN RELACIÓN A LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD**  
**INSTALADA**

**AÑO 1**



**Elaboración:** El Autor

## AÑO 5

COSTO VARIABLE	26.701,28
COSTO FIJO	90.319,05
VENTAS TOTALES	135.743,59
COSTO TOTAL	117.020,34
P.E CAPAC. INST	82,83%
P.E VENTAS	112.435,56

En función a la capacidad instalada

En función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1-(CV/VT)}$$

$$PE = \frac{90.319,05}{1-(26.701,28/135.743,59)}$$

$$PE = \frac{90.319,05}{1-(0,1967038)}$$

$$PE = 112.435,56$$

En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT-CV} \times 100$$

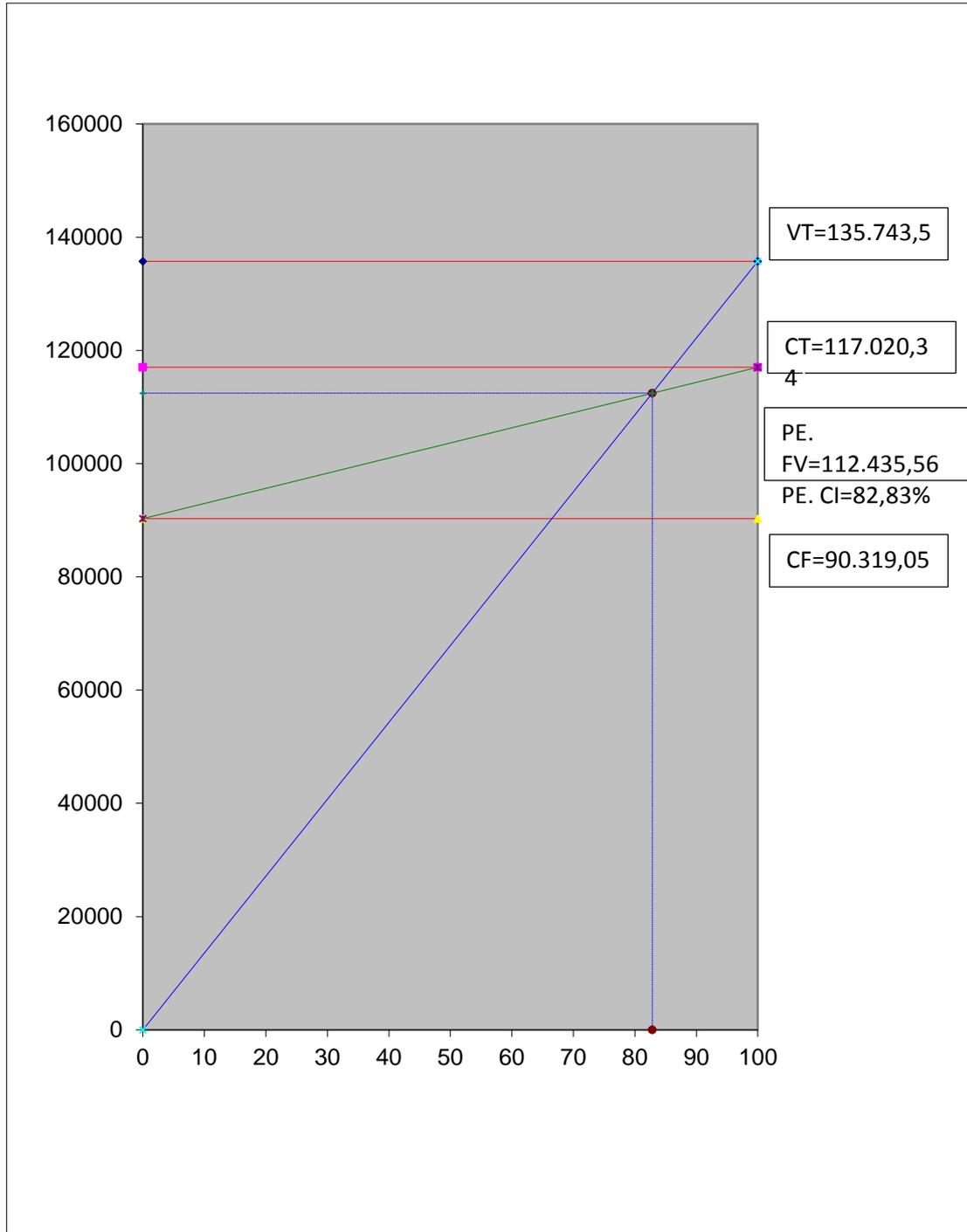
$$PE = \frac{90.319,05}{135.743,59 - 26.701,28} \times 100$$

$$PE = 82,83\%$$

### GRÁFICO N°27

## PUNTO DE EQUILIBRIO EN RELACIÓN A LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA.

AÑO 5



Elaboración: El Autor

## Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias, es un documento contable que refleja la rentabilidad de la empresa o resultados obtenidos en un periodo contable, las pérdidas o ganancias, muestran de donde provienen los ingresos y la naturaleza de los egresos, las utilidades o pérdidas.

CUADRO # 91

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>(1)INGRESOS</b>					
Ventas	132.846,48	129.117,03	133.744,83	134.781,56	135.743,59
(+)Otros Ingresos	1.248,00	1.248,00	1.248,00	1.248,00	1.248,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>134.094,48</b>	<b>130.365,03</b>	<b>134.992,83</b>	<b>136.029,56</b>	<b>136.991,59</b>
<b>(2)EGRESOS</b>					
Costos de Producción	86.745,43	80.361,34	83.066,21	85.863,13	88.755,16
(+)Costos de Operación	26.517,84	26.346,95	26.560,70	27.398,69	28.265,18
<b>Total Egresos</b>	<b>113.263,27</b>	<b>106.708,29</b>	<b>109.626,91</b>	<b>113.261,82</b>	<b>117.020,34</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>20.831,21</b>	<b>23.656,74</b>	<b>25.365,92</b>	<b>22.767,75</b>	<b>19.971,25</b>
(-)15% utilidad a trabajadores	3.124,68	3.548,51	3.804,89	3.415,16	2.995,69
<b>Utilidad antes de Imp. a la renta</b>	<b>17.706,53</b>	<b>20.108,23</b>	<b>21.561,03</b>	<b>19.352,58</b>	<b>16.975,57</b>
(-)22% Impuesto a la renta	3.895,44	4.423,81	4.743,43	4.257,57	3.734,62
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>	<b>13.811,09</b>	<b>15.684,42</b>	<b>16.817,60</b>	<b>15.095,02</b>	<b>13.240,94</b>
(-)10% Reserva Legal	1.381,11	1.568,44	1.681,76	1.509,50	1.324,09
<b>(=)Utilidad Liquida</b>	<b>12.429,98</b>	<b>14.115,98</b>	<b>15.135,84</b>	<b>13.585,51</b>	<b>11.916,85</b>

**Elaboración:** El Autor

## Fuente de usos y fondos

Permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. Esto con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera.

## CUADRO # 92

<b>FUENTES Y USOS</b>	
<b>FUENTES</b>	
Capital Social	31.701,52
Capital Externo	12.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>43.701,52</b>
<b>USOS</b>	
Activos Fijos	33.314,78
Activos Diferidos	2.060
Activo Circulante	8.326,74
<b>SUBTOTAL</b>	<b>43.701,52</b>
<b>TOTAL BALANCE</b>	<b>0,00</b>
<b>Elaboración: El Autor</b>	

### EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación.

#### Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento TMAR

$$\text{TMAR} = I + F (I * F)$$

**DONDE:**

**I = Premio al riesgo** = Ganancia que espera recibir el inversionista, (puede ser mayor o igual a la tasa de interés activa = 15,91) + Riesgo país.

**I = Tasa de interés activa** (interés que podría cobrarle a la empresa) + riesgo país (1000 puntos = 1%)

**I = 15,91%** (tasa de interés activa real que el banco cobra al sector de consumo) + Riesgo País

**Riesgo país** = 1176puntos = 1,176%

**I** = 15,91% + 1,176% = **17,09%**

**F** = tasa de inflación noviembre 2015 = 3,40%

### **Tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR**

$$TMAR = I + F$$

I= Porcentaje, premio al riesgo = 17,09%

f= tasa de inflación noviembre 2015= 3,40%

TMAR= 20,49%

**CUADRO # 93**

<b>Financiamiento</b>	<b>% Financiamiento</b>	<b>TMAR</b>	<b>TMAR global</b>
Capital Social	72,47	20,49	14,85
Capital Externo	27,53	15,91	4,38
<b>TOTAL</b>		<b>i=</b>	<b>19,23</b>

### **Flujo de caja**

El concepto de flujo de caja se refiere al análisis de las **entradas y salidas de dinero** que se producen (en una empresa, en un producto financiero, etc.), y tiene en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen.

**CUADRO # 94**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1. INGRESO</b>						
Ventas		134.094,48	130.365,03	133.744,83	134.781,56	136.991,59
Crédito Banco de Fomento	12.000,00					
Capital propio	31.701,52					
Valor residual						1.867,56
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>43.701,52</b>	<b>134.094,48</b>	<b>130.365,03</b>	<b>133.744,83</b>	<b>134.781,56</b>	<b>138.859,15</b>
<b>2. EGRESOS</b>						
Activos fijos	<b>33.314,78</b>					
Activos diferidos	<b>2.060</b>					
Activos circulante	<b>8.326,74</b>					
Presupuesto de producción		86.745,43	80.361,34	83.066,21	85.863,13	88.755,16
Depreciaciones		2.379,20	2.379,20	2.379,20	2.379,20	2.379,20
Amortización de diferidos		412,00	412,00	412,00	412,00	412,00
15% a Trabajadores		3.124,68	3.548,51	3.804,89	3.415,16	2.995,69
22% Impuesto a Renta		3.895,44	4.423,81	4.743,43	4.257,57	3.734,62
Amortización del capital		1.500,00	1.500,00			
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>43.701,52</b>	<b>98.056,75</b>	<b>92.624,86</b>	<b>94.405,72</b>	<b>9.6327,06</b>	<b>98.276,67</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>36.037,73</b>	<b>37.740,17</b>	<b>39.339,11</b>	<b>3.8454,51</b>	<b>40.582,48</b>

**Elaboración:** El Autor

### **Valor actual neto**

El Valor actual neto (VAN), es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo). Es por otro lado una de las metodologías estándar que se utilizan para la evaluación de proyectos.

**CUADRO # 95**  
**Valor actual neto**

<b>AÑOS</b>			
Resumen de la Inversión			43701,52
TMAR			19,23%
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
1	36.037,73	0,83872	30.225,39
2	37.740,17	0,70344	26.548,06
3	39.339,11	0,58999	23.209,61
4	38.454,51	0,49483	19.028,52
5	40.582,48	0,41502	16.842,67
SUMATORIA FLUJO NETO			<b>115.854,25</b>
INVERSION			43.701,52
FLUJO NETO – VAN			<b>72.152,72</b>

**Elaboración:** El Autor

**Fórmulas:**

**Factor de actualización**

$$F.A. = \frac{1}{(1+i)^n} \quad F.A. = \frac{1}{1,1923} \quad F.A. = 0,83872$$

**Calculo del VAN**

$$VAN = \sum \text{Flujos netos actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \$72.152,72$$

Este referente nos indica que en este caso es conveniente invertir, de acuerdo a los criterios de evaluación el VAN es positivo o mayor a 1, por tanto debe aceptarse la inversión.

**Periodo de recuperación de capital**

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y del monto de la inversión es conveniente actualizar los valores por cuanto ello serán recuperados a futuro.

**CUADRO # 96**  
**PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL**

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
0	<b>43701,52</b>	
1		36.037,73
2		37.740,17
3		39.339,11
4		38.454,51
5		40.582,48
TOTAL		<b>192.153,99</b>

**Elaboración:** El Autor

$$PRC = \frac{SUMATORIA DEL FLUJO NETO - INVERSIÓN}{FLUJO DL AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN (ÚLTIMO AÑO)}$$

$$PRC = \frac{192.153,99 - 43.701,52}{40.527,80}$$

$$PRC = \frac{148.452,47}{40.582,48}$$

**PRC=3,66**

El periodo de recuperación de capital, determina el tiempo estimado en el que la empresa recuperara la inversión: de acuerdo a los datos obtenidos se recuperara en 3 años, 7 meses, 27 días y 5 horas.

**Relación beneficio costo**

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, para decidir si el proyecto se acepta o no.

**CUADRO # 97**

RELACION BENEFICIO COSTO						
"RBC"						
AÑOS	EGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	EGRESOS ACTUALIZADOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS
		19,23			19,23	
1	98.056,75	0,838082	82.179,64	134.094,48	0,838082467	112.382,23
2	92.624,86	0,702382	65.058,06	130.365,03	0,702382222	91.566,08
3	94.405,72	0,588654	55.572,33	134.992,83	0,588654226	79.464,10
4	96.327,06	0,493341	47.522,07	136.029,56	0,493340786	67.108,93
5	98.276,67	0,413460	40.633,50	135.743,59	0,413460263	56.124,58
<b>SUBTOTAL</b>			<b>290.965,59</b>			<b>406.645,92</b>
<b>TOTAL</b>						<b>1,40</b>

**Elaboración:** El Autor

**Fórmula:**

$$R. B. C. = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

RBC=	406.645,92
	290.965,59

RBC=	<b>1,40</b>
------	-------------

El proyecto es rentable, porque, por cada dólar invertido se ganará 0,40 centavos de dólar, que sería la rentabilidad.

**Tasa interna de retorno**

Constituye la tasa de interés a la cual se debe descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se

igualen con la inversión. Se utiliza la TIR como criterio para tomar decisiones de aceptación y rechazo de un proyecto.

**CUADRO # 98**

TASA INTERNA DE RETORNO					
"TIR"					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
	Tasa menor -->	81%	Tasa mayor -->	82%	
		0,81		0,82	
1	36.037,73	0,55249	19.910,35	0,54945	19.800,95
2	37.740,17	0,30524	11.519,85	0,30190	11.393,60
3	39.339,11	0,16864	6.634,20	0,16588	6.525,45
4	38.454,51	0,09317	3.582,89	0,09114	3.504,79
5	40.582,48	0,05148	2.089,04	0,05008	2.032,27
<b>TOTAL</b>			<b>43.736,32</b>		<b>43.257,06</b>
<b>INVERSION</b>			43.701,52		43.701,52
<b>TOTAL</b>			<b>34,79</b>		<b>-444,47</b>

**Elaboración:** El Autor

**Fórmula:**

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

$$TIR = 81 + [81 - 82] \left( \frac{34,79}{34,79 - (-444,47)} \right) TIR = 81 + (1) (0,07) = 81,07\%$$

La TIR obtenida es 81,07%, lo que significa que es mayor al costo de oportunidad del capital 19,23%.

Esto demuestra que la inversión tiene un alto rendimiento y es aconsejable ejecutar el proyecto.

### Análisis de sensibilidad con el incremento del 15,2% en los costos

Cualquier tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambio por fluctuaciones, que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto.

CUADRO # 99

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 15,2 % EN LOS COSTOS								
AÑOS	INGRESO ORIGINAL	COSTO ORIGINAL	COSTO AUMENTADO	FLUJO NETO	FAC. ACTUALIZ. 44%	VAN MENOR	FAC. ACTUALIZ. 45%	VAN MAYOR
	<b>(-) INVERSIÓN</b>			<b>43.701,52</b>		<b>43.701,52</b>		<b>43.701,52</b>
1	134.094,5	98.056,75	112.961,4	21.133,10	0,69444444	14.675,77	0,6896552	14.574,55
2	130.365,0	92.624,86	106.703,8	23.661,19	0,4822531	11.410,68	0,4756243	11.253,84
3	134.992,8	94.405,72	108.755,4	26.237,44	0,3348980	8.786,86	0,3280167	8.606,32
4	136.029,6	96.327,06	110.968,8	25.060,79	0,2325680	5.828,34	0,2262184	5.669,21
5	135.743,6	98.276,67	113.214,7	22.528,87	0,1615056	3.638,54	0,1560127	3.514,79
<b>Subtotal</b>						<b>44.340,19</b>		<b>43.618,71</b>
<b>TOTAL</b>						<b>638,7</b>		<b>-82,81</b>

Elaboración: El Autor

## NUEVA TIR

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

$$TIR = 44 + [1] (0,89)$$

$$TIR = 44,89$$

$$TIR \text{ Retorno} = TIR \text{ Proyecto} - TIR \text{ Retorno}$$

$$TIR R. = 81,07 - 44,89$$

$$TIR R. = 36,19$$

$$\% \text{ Variación} = (TIR R.) / (TIR P.) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{36,19}{81,07} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 44,64$$

$$\text{Sensibilidad} = (\% \text{ Variación}) / (\text{Nueva TIR})$$

$$\text{Sensibilidad} = 44,64 / 44,89$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en los costos es de 15,2% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

**Análisis de sensibilidad con la disminución del 10,9% en los ingresos**

**CUADRO # 100**

<b>ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN 10,9% EN LOS INGRESOS</b>								
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO ORIGINAL</b>	<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>INGRESO DISMINUIDO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FAC. ACTUALIZ. 44%</b>	<b>VAN MENOR</b>	<b>FAC. ACTUALIZ. 45%</b>	<b>VAN MAYOR</b>
	<b>(-) INVERSIÓN</b>			<b>43.701,52</b>		<b>43.701,52</b>		<b>43.701,52</b>
1	98.056,75	134.094,5	11.9478,2	21.421,43	0,694444	14.875,99	0,689655	14.773,40
2	92.624,86	130.365,0	11.6155,2	23.530,38	0,482253	11.347,60	0,475624	11.191,62
3	94.405,72	134.992,8	12.0278,6	25.872,89	0,334898	8.664,78	0,328017	8.486,74
4	96.327,06	136.029,6	12.1202,3	24.875,28	0,232568	5.785,20	0,226218	5.627,25
5	98.276,67	135.743,6	12.0947,5	22.670,87	0,161506	3.661,47	0,156013	3.536,94
<b>Subtotal</b>						<b>44.335,04</b>		<b>43.615,95</b>
<b>TOTAL</b>						<b>633,51</b>		<b>-85,572</b>

**Elaboración:**El Autor

## NUEVA TIR

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

$$TIR = 44 + [1] (0,88)$$

$$TIR = 44,88$$

$$TIR \text{ Retorno} = TIR \text{ Proyecto} - TIR \text{ Retorno}$$

$$TIR R. = 81,07 - 44,88$$

$$TIR R. = 36,19$$

$$\% \text{ Variación} = (TIR R.) / (TIR P.) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{36,19}{81,07} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 44,64$$

$$Sensibilidad = (\% \text{ Variación}) / (\text{Nueva TIR})$$

$$Sensibilidad = 44,64 / 44,88$$

$$Sensibilidad = 0,99$$

En este caso se considera, que el porcentaje mínimo de disminución en los ingresos es de 10,6% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

## **h. CONCLUSIONES**

Al culminar el presente trabajo y tomando como referencia los resultados obtenidos se puede establecer las siguientes conclusiones:

- ✓ Mediante la ejecución de este proyecto, se contribuirá a la conservación del medio ambiente y la salud de las personas, debido a que la materia prima del producto no afecta en nada al medio ambiente.
- ✓ Los demandantes potenciales del producto son 1.974 familias, mientras que los demandantes actuales son 1.569 familias y los demandantes efectivos son 1.552 familias.
- ✓ El consumo promedio anual de libras de carne de pollo por familias es de 239 libras.
- ✓ La demanda insatisfecha de los pollos en el cantón Sozoranga para el año base es de 71.239 pollos al año.
- ✓ La capacidad instalada es de 18.720 pollos criados en los galpones y comercializados anualmente y la capacidad utilizada es 17.784 pollos que se criaran y comercializara en la empresa.
- ✓ La inversión inicial del proyecto es de \$43.701,52 el costo fijo para el primer año es de \$89.906,28 mientras que los costos variables son de \$23.356,99.
- ✓ El precio de una libra de pollo será de \$1.66 para el primer año y el punto de equilibrio en lo que respecta a ventas en el primer año es de \$109.085,65 y en función de la capacidad instalada de 82,11%.
- ✓ El flujo de caja será de \$36.037,73 en el primer año; mientras que el valor actual neto del proyecto de \$71.916,64.

- ✓ La inversión realizada en el proyecto se la recuperara en 3 años, 7 meses, 27 días y 5 horas.
- ✓ La Tasa Interna de Retorno es 81,07%, mayor al costo del capital, es el porcentaje máximo que se podrá pagar por un préstamo.
- ✓ En lo que se refiere al indicador relación beneficio costo señala que se ganará \$0,40 por cada dólar invertido.
- ✓ En el análisis de sensibilidad se nota que el proyecto puede aceptar una disminución de los ingresos del 10,9 % y un incremento de los costos del 15,2%, porque muestra su indicador menor a 1.

## **i. RECOMENDACIONES**

Luego de haber culminado las conclusiones del presente proyecto se recomienda lo siguiente:

- ✓ Buscar nuevos proveedores de la materia prima directa e indirecta, para de esta manera minimizar los costos en el proceso de crianza.
- ✓ Para implementar una empresa es aconsejable realizar un estudio de mercado, ya que es el punto de partida del proyecto, para de esta manera minimizar riesgos, de tal forma que garantice su rentabilidad y éxito en el mercado.
- ✓ Para la determinación del precio de venta al público se debe tomar en cuenta los costos de producción, como también el precio de la competencia.
- ✓ Se debe tener presente las regulaciones existentes en el país en lo que se refiere a las tasas de interés e inflación y los nuevos incrementos salariales que se den.
- ✓ La Universidad Nacional de Loja debería difundir este tipo de trabajos para que el sector empresarial e inversionistas lo conozcan y se abran nuevas unidades productivas.

## j. BIBLIOGRAFIA

1. BACA, U. Administración Financiera, Biblioteca práctica de Negocios. Tomo IV México. 1986
2. PASACA, M. Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Edición 1, 2004.
3. PASACA, M, Manuel, 2009,"Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior Edición 1.
4. Salgado Patricia. Ec, 1998
5. SANIN, Ángel Héctor. **Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos**. Programa de Inversión Social Local. (PROINSOL): Fondo de Inversión Social de Venezuela.
6. ILUSTRE MUNICIPIO DE LOJA.

## Internet

7. <http://es.scribd.com/doc/12953479/Capitulo-2-Ingenieria-de-Proyectos>
8. <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>
9. <http://www.aidima.es/servicios/formacion/Manual%20de%20funciones.html>
10. <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
11. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/loja.pdf>

## **k. ANEXOS**

### **Anexo 1**

#### **TEMA:**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE POLLOS DE ENGORDE EN LA PARROQUIA NUEVA FATIMA Y SU COMERCIALIZACION EN EL CANTÓN SOZORANGA, PROVINCIA DE LOJA”

### **Anexo 2**

#### **ANTEPROYECTO**

##### **PROBLEMÁTICA**

La situación económica del país obliga a buscar nuevas alternativas que produzcan cambios significativos en la economía de la familia y generen los ingresos orientados a mejorar las condiciones de vida y alcanzar el buen vivir establecido en nuestra constitución.

El crecimiento de la producción avícola, está relacionada directamente con el desarrollo de toda la cadena e impulsará la demanda de los productos agrícolas nacionales, por lo que se necesitará una mayor cantidad de mano de obra para cubrir la demanda interna del sector y así contribuir en beneficio de la economía del país.

En la Provincia de Loja existe un gran desconocimiento en lo que se refiere a elaborar Proyectos de Inversión, muchas de las veces por la falta de micro créditos, las altas tasa de interés para los microempresarios y los grades trámites burocráticos para acceder a los mismo, estimulando que los empresarios obtén por orientar los diferentes proyectos a otras ciudades e incluso a otros países. Esto a conllevados a que toda la Provincia de Loja se encuentre como una de las ciudades calificadas como consumistas y poco

productoras del país, de ahí surge la necesidad de aplicar un proyecto que abarque la realización de todos los estudios pertinentes para poder determinar la factibilidad o no de dicho proyecto, el cual nos indicará al ser factible que nuestra empresa podrá introducirse en el mercado y por ende la permanecía de la misma por mucho tiempo, o por lo contrario no conviene poner en marcha dicho proyecto.

En lo que compete al Cantón Sozoranga la implementación de microempresas, es una de las debilidades más fuertes con las que cuenta, debido a que las personas se orientan a ser más consumistas y poco emprendedoras. En el cantón Sozoranga las pocas microempresas existentes y que sobresalen simplemente se dedican a la comercialización (compra y venta) y no a la producción, ni mucho menos a la crianza y comercialización de pollos, ya que esta última es la que contribuye a la producción pecuaria (Crianza de aves) del país.

De acuerdo a lo analizado se establece realizar un Proyecto de Factibilidad, para determinar si la implementación de una empresa dedicada a la Crianza de Pollos de Engorde en la Parroquia Nueva Fátima y su Comercialización en el Cantón Sozoranga, Provincia de Loja, tiene la suficiente acogida y de ser así se pondrá en marcha la ejecución del proyecto, con el cual se pretende satisfacer la demanda insatisfecha con la que cuenta el Cantón en lo que concierne a la adquisición de carne de pollo, lo que en si conllevara a la instauración de fuentes de trabajo, que mejoraran la calidad de vida de las personas y así contribuir al desarrollo social y económico tanto para el Cantón, Provincia y exclusivamente para el país.

## **JUSTIFICACION**

El presente proyecto busca el fortalecimiento de la empresa de la región sur del Ecuador, poniendo en práctica los diversos conocimientos adquiridos durante todo este periodo académico. Por el cual el vigente proyecto se justifica en los siguientes aspectos:

### **Justificación Económica**

El motor de toda economía es el sector empresarial, por la generación de valor y porque se constituye en el principal generador de fuentes de trabajo a nivel nacional, provincial y local, lo que implica buscar mecanismos para que los emprendimientos empresariales se mantengan y se fortalezcan, siendo uno de ellos, la aplicación de herramientas administrativas como son los estudios de factibilidad, que permita un adecuado análisis de entorno donde se desenvolverá la empresa.

Es indudable que la elaboración y ejecución de un proyecto de factibilidad coadyuva a la implementación de las empresas, al contribuir a definir y enfocar los objetivos empresariales haciendo uso de información y análisis adecuados. Adicionalmente, en el ámbito administrativo permite planificar, coordinar y controlar el desarrollo de las actividades administrativas y operativas; en relación a la rentabilidad, brinda datos precisos sobre las utilidades que generaría la empresa; y, respecto al financiamiento brinda la posibilidad de interesar a inversionistas en apoyar a la creación de la empresa.

La implementación de una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el Cantón Sozoranga Provincia de Loja, equilibrará los costos productivos, aprovechando los recursos de la localidad, generando fuentes de trabajo, utilidades que serán reinvertidas en ampliar la capacidad inicial, creando en complemento otras economías favorables para la población, y, ofertando un producto de calidad a un precio competitivo.

### **Justificación Social**

Una de las principales complicaciones de la sociedad es la pobreza, producto de la inequitativa distribución de la riqueza y la falta de fuentes de trabajo, por lo que es necesario que se lleven a la práctica estudios de factibilidad que permitan la creación planificada de empresas, especialmente en relación con la creación de empresas dedicadas a la crianza y comercialización de pollos de engorde, que puedan competir en el mercado, generando utilidades para los inversionistas y nuevos lugares de empleo que permitan el desarrollo y bienestar de la población.

### **Justificación Política**

En la actualidad la política origina un gran sin número de inconvenientes para la creación de microempresas en nuestro país, debido a la falta de indagación de la que varias personas no están bien informadas, lo que esto ha conllevado a que numerosas ideas de negocio no se las pongan en marcha, pero para el presente proyecto se tomara muy en cuenta lo establecido en la constitución de la república del Ecuador que establece: “El trabajo es un derecho y un deber social”, por lo cual el vigente proyecto cumple con el compromiso que cada ciudadano tiene que es, el trabajar y aportar al mejoramiento y el desarrollo del país.

### **Justificación Ambiental**

Como es de conocimiento, hoy en día mantener estable el medio ambiente es uno de los trabajos principales que debe realizar la sociedad. Es por eso que existen reglamentos donde se debe regir para la creación de una empresa en la actualidad.

La implementación de la empresa el “Criollito” en la parroquia Nueva Fátima estará acorde a las normas de higiene y cuidado del medio ambiente que se establecen en las leyes y reglamentos del estado, al ser una empresa de

crianza y comercialización en la cual no se utilizara sustancias toxicas que pongan en riesgo al medio ambiente y desde luego a la sociedad de ese lugar.

### **Justificación Académica**

Para lograr un cambio significativo en el desarrollo de las sociedades, es necesario la preparación académica continua basada en conocimientos técnicos de mayor nivel dentro de la formación de las personas, sobre todo en la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la preparación universitaria y que servirán de sustento para la correcta elaboración de un Proyecto de Factibilidad, para la implementación de una empresa dedicada a la Crianza de Pollos de Engorde en la Parroquia Nueva Fátima y su Comercialización en el Cantón Sozoranga, Provincia de Loja, lo que además, permitirá cumplir con un requisito fundamental para la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

## **OBJETIVOS**

### **General**

- Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la Parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el cantón Sozoranga, Provincia de Loja.

### **Específicos**

- Realizar el estudio de mercado en el Cantón Sozoranga para analizar, la demanda y la oferta.
- Elaborar el estudio técnico que permita determinar el tamaño y localización, ingeniería del proyecto y el diseño organizacional de la empresa.
- Realizar el estudio financiero para determinar las inversiones, el financiamiento, los costos, los ingresos, estados financieros y el punto de equilibrio.
- Efectuar la evaluación financiera para determinar la viabilidad del proyecto, mediante el cálculo de indicadores financieros como, El Valor Actual Neto, La Tasa Interna de Retorno, El Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y El Análisis de Sensibilidad, para comprobar si el proyecto es factible o no.

## **METODOLOGIA**

### **MÉTODOS**

**Método Deductivo.-** Es el que permite recopilar información general para luego mediante análisis determinar los aspectos particulares.

Este método permitirá recopilar información general, para tener una mejor idea sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como son: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y el estudio organizacional.

**Método Inductivo.-** El método inductivo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.

Este método se lo utilizará en los resultados obtenidos en la investigación de campo, para establecer generalizaciones que corroboren la necesidad de implementar una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la Parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el Cantón Sozoranga.

### **TÉCNICAS**

**Técnicas bibliográficas.-** Servirán para respaldar el marco teórico del proyecto, a través de la recolección de la información en folletos, tesis, documentales y páginas virtuales.

**Entrevista.-** Se la empleará con el objetivo de recoger información a través de un sistema de preguntas, dirigidas a los proveedores de pollos que adquieren el producto en las parroquias y barrios aledaños que se encuentran en el cantón Sozoranga y determinar así la oferta respectiva.

**Encuesta.-** Serán dirigidas a las familias del cantón Sozoranga con la finalidad de tener acceso a información primaria y relevante para el estudio de mercado

y determinar así si la empresa a implementar en la Parroquia Nueva Fátima tendrá la acogida que se espera.

## **Procedimiento Poblacional**

### **Muestreo**

Esta técnica se la utilizó para obtener una muestra de la población objeto de estudio; para lo cual se utilizó la información del último censo poblacional realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC en el año 2010, y una tasa de crecimiento del 1,1%, cuya proyección se describe a continuación:

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

### **Nomenclatura**

**Pf**=población final (2.015)

**Po**=población inicial (2.010= 7.465)

**i**=tasa de crecimiento(1,1%)

**n**=periodo analizado (5año)

### **Formula:**

$$Pf = 7.465 (1+0,011)$$

$$Pf = 7.465 (1,056)$$

$$Pf \text{ 2015} = 7.885 \text{ habitante}$$

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra, se tomó la población proyectada para el año 2.015, de 7.885 habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 1.971 familias.

## Cuadro de Proyección de Parroquias Urbanas y Rurales Cuadro N° 1

POBLACIÓN PARROQUIAS RURALES Y URBANAS								
PARROQUIAS	HABITANTES 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN 2011	PROYECCIÓN 2012	PROYECCIÓN 2013	PROYECCIÓN 2014	PROYECCIÓN 2015	FAMILIAS
TACAMOROS (RU)	2.801	1,1%	2.832	2.863	2.894	2.926	2.958	740
NUEVA FATIMA (RU)	903	1,1%	913	923	933	943	954	238
SOZORANGA (UR)	3.761	1,1%	3.802	3.844	3.886	3929	3.972	993
<b>TOTAL</b>	<b>7.465</b>	<b>1,1%</b>	<b>7.547</b>	<b>7.630</b>	<b>7.714</b>	<b>7.799</b>	<b>7.885</b>	<b>1.971</b>

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)

**Elaborado:** El Autor

### Muestra

Una vez determinado el cuadro de proyección de parroquias, se procede a determinar la muestra, para ello se ha tomado el número de familias del cantón Sozoranga del año 2.015, que representa a 1.971 familias, con el fin de establecer el número de encuestas que se harán en el cantón. Para ello se necesitará de la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{1+(e)^2N} \text{ en donde:}$$

### Nomenclatura

**n**= Tamaño de muestra

**e**= Margen de error (5%)=0,05

**N**= Población o universo

**1**= Constante

$$n = \frac{1.950}{1 + (0,05)^2 * 1.950}$$

$$n = \frac{1.971}{1 + (0.05)^2 * 1.971}$$

$$n = \frac{1.971}{5,93}$$

**n= 332//**

El tamaño de la muestra poblacional es de 332, es decir, se debe aplicar este número de encuestas a las familias, para obtener la información necesaria y así continuar con la elaboración del proyecto.

### **PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO**

El presupuesto que se detalla a continuación nos permitirá analizar y asumir una idea real de los gastos que se podrá tener para la elaboración y puesta en marcha del proyecto en cuestión.

#### ***PRESUPUESTO***

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Suministros y material de oficina	100
Gastos de movilización	100
Digitación e impresión de textos	380
Flash memory	10
Anillado y empastados	200
Borradores del proyecto	200
Internet	120
Copias y empastado final	150
Imprevistos	70
<b>Total</b>	<b>1.330</b>

## FINANCIAMIENTO

En cuanto el **financiamiento** para la puesta en marcha del siguiente proyecto será cubierto en su totalidad por el autor del mismo.

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD \ TIEMPO	MES 1		MES 2			MES 3			MES 4			MES 5		
RECOPILACION DE INFORMACION		X	x											
ELABORACION DE ESTUDIO DE MERCADO				x										
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO					x	x	x							
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO FINANCIERO							x	x	x					
EVALUACION DE PROYECTO									x	x	x			
REVISIÓN Y CORRECCIÓN DEL BORRADOR											X	x	x	
PRESENTACION DEL INFORME FINAL														x

## ANEXO 3

### Encuesta



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

### ENCUESTA REALIZADA A LAS FAMILIAS DE LAS PARROQUIAS QUE CONFORMAN EL CANTONSOZORANGA

Como estudiante del décimo módulo de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, estoy realizando la presente encuesta, con afán de conocer la factibilidad o no de una empresa dedicada a la crianza de pollos de engorde en la parroquia Nueva Fátima y su comercialización en el cantón Sozoranga, Provincia de Loja, por lo cual me permito solicitar a usted de la manera más comedida se digne responder las siguientes preguntas y saber cuáles son sus opiniones, puesto que su aporte será de mucho valor para la investigación.

#### DATOS GENERALES:

**Parroquia:**.....

**Barrio:**.....

Marque con una X su respuesta:

**16. ¿Usted ha consumido pollo?**

- Si ( )  
No ( )

**17. ¿Cada que tiempo consume pollo?**

- Diariamente ( )  
Semanalmente ( )  
Mensualmente ( )

**18. Existen dos tipos de crianza de pollos, el de engorde (granja) y el criollo, ¿Cuál de los dos consume con más continuidad su familia?**

- Engorde "granja" ( )  
Criollo ( )

**19. ¿En qué lugar adquiere el pollo de engorde (granja)?**

- Tiendas ( )
  - Comerciantes ( )
  - Mercados – Puestos ( )
- (Ciudad de Sozoranga)
- Otro Lugar ( ) Especifique .....

**20. ¿Cómo compra el pollo de engorde (granja) para el consumo de su familia?**

Libras ( )

Kilos ( )

**21. ¿Cuántas libras de carne de pollo de engorde (granja) consume su familia semanalmente?**

2 – 4 libras ( )

5 – 7libras ( )

8 – 10libras ( )

11 – 13libras ( )

**22. ¿Cuántas libras de pollo estaría dispuesto a consumir su familia semanalmente?**

2 – 4 libras ( )

5 – 7libras ( )

8 – 10libras ( )

11 – 13libras ( )

**23. ¿Cuánto paga su familia por cada libra de pollo?**

\$1,60 - \$1,75 ( )

\$1,76 - \$1,90 ( )

\$1,91 - \$2,05 ( )

**24. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar su familia por el producto?**

\$1,60 - \$1,75 ( )

\$1,76 - \$1,90 ( )

\$1,91 - \$2,05 ( )

**25. De existir una empresa en la parroquia Nueva Fátima dedicada a la crianza y comercialización de pollos de engorde, Ud. ¿Compraría el producto proveniente de esa empresa?**

Si ( )

No ( )

**26. Según su criterio la nueva empresa que se implementara en la parroquia Nueva Fátima del cantón Sozoranga es:**

- Nada interesante ( )
- Poco interesante ( )
- Interesante ( )

**27. ¿Cuál o cuáles de los siguientes factores le atraen de la nueva empresa que se implementara?**

- Que es nuevo ( )
- Que es necesario ( )
- Que está de moda ( )

**28. Cuando Ud. Compra pollo recibe algún tipo de promoción o incentivo**

- Si ( )
- No ( )

**29. ¿Porque medio de comunicación le gustaría enterarse de la nueva empresa?**

- TV ( )
- Radio ( )
- Presencia Escrita ( )
- Hojas Volantes ( )

**30. ¿Tiene algún comentario o sugerencia para la empresa a implantar?  
Elija una opción.**

- Que el producto sea de calidad ( )
- Que la empresa sea aseada ( )
- Que los precios sean cómodos ( )
- Que implementen el servicio ( )
- Nada ( )

**“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”**

## Anexo 4

### Entrevista realizada al oferente

#### 1. ¿Qué tipo de negocio tiene usted?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Tienda		
Supermercado		
Puesto en el mercado		
<b>TOTAL</b>		

#### 2. ¿Qué clase de carne de pollo comercializa o vende? Conteste una sola respuesta.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
De engorde (granja)		
Criollo		
<b>TOTAL</b>		

#### 3. ¿Al vender la carne de pollo para el consumo de las familias Ud. lo hace por :

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
<b>Libras</b>		
<b>kilos</b>		
<b>TOTAL</b>		

#### 4. ¿Cuántas libras de carne de pollo de engorde vende usted diariamente?

..... libras.

**5. Con que frecuencia adquiere usted el producto (carne de pollo de engorde) para su venta o distribución.**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Diario		
Semanal		
Mensual		
<b>TOTAL</b>		

**6. ¿Cuál es el precio de venta por cada libra de pollo que vende al consumidor final?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
\$1,60 - \$1,75		
\$1,76 - \$1,90		
\$1,91 - \$2,05		
<b>TOTAL</b>		

# ÍNDICE

PORTADA	I
CERTIFICACION	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACION	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCION	6
d. REVISION DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y METODOS	48
f. RESULTADOS	53
g. DISCUSION	72
h. CONCLUSIONES	172
i RECOMENDACIONES	174
j. BIBLIOGRAFIA	175
k. ANEXOS	176
INDICE	192