



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA
JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO
2017”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL

AUTORA:

Tania Maritza Romero Trujillo

**1859
DIRECTOR:**

Ing. Edwin Bladimir Hernández Quezada Mg.

LOJA – ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN

Ing. Edwin Bladimir Hernández Quezada Mg.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido la investigación cuyo título es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2017”**, realizada por la estudiante **Romero Trujillo Tania Maritza**, de la carrera de Administración de Empresas de la Unidad de Educación a Distancia, el mismo que cumple con la reglamentación sobre el sistema de graduación vigente en la Universidad Nacional de Loja, autorizando su presentación.

Loja, Octubre del 2017

Atentamente;



Ing. Edwin Bladimir Hernández Quezada Mg.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Tania Maritza Romero Trujillo**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

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

Autor: Tania Maritza Romero Trujillo

Firma:  _____

Cédula: 220011925-9

Fecha: Loja, Octubre del 2017

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

Yo, **Tania Maritza Romero Trujillo**, declaro ser autora de la tesis titulada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2017”**, como requisito para optar al título de **INGENIERA COMERCIAL**; 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 las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 13 días del mes de Octubre del 2017, firma la autora.

Firma: 

Autor: Tania Maritza Romero Trujillo

Cédula: 220011925-9

Dirección: Orellana, Joya de los Sachas, Comunidad 14 de Diciembre.

Correo electrónico: tanimaritza1988@gmail.com

Teléfono: 0982592116

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Edwin Hernández Mg. Sc

TRIBUNAL DE GRADO:

Presidente. Dr. Luis Alcivar Qhizhpe Salinas MAE

Vocal. Ing. Galo Eduardo Salcedo Mg. SC

Vocal. Ing. Victor Nivaldo Anguisaca G MAE

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo se lo dedico con mucho cariño primordialmente a ti mi Dios por brindarme la oportunidad y la dicha de la vida, al brindarme los medios necesarios para continuar mi formación profesional, y siendo un apoyo incondicional para lograrlo ya que sin él no lo hubiera logrado.

A mi querido esposo, e hijo quienes son la principal razón de mi vida el tesoro más grande que Dios me regaló y el motivo de mí existir, por quienes saco fuerzas para siempre salir adelante.

A mis queridos padres que se sacrificaron por mi bienestar, guiaron mis pasos con mucho amor, me enseñaron a continuar luchando para vencer los obstáculos, y que me acompañaron a lo largo del camino, brindándome la fuerza necesaria para continuar, ayudándome en lo que fuera posible, dándome consejos y orientación.

Dedico de manera muy especial a todos mis tutores de la Universidad Nacional de Loja, quienes han sido una importante guía en los conocimientos facilitados por ellos, que me han sido de dificultad.

Tania Romero

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, de manera especial a mis maestros tutores del Sistema de Educación a Distancia, por brindarme siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando mi formación profesional así mismo.

Mi gratitud, especialmente está dirigida a Dios, por haberme dado la existencia y permitido llegar al final de la carrera de Administración de Empresas, asimismo por estar junto a mí en cada paso, por fortalecer nuestros corazones e iluminar nuestras mentes y por haber puesto en el camino a aquellas personas que han sido soporte y compañía durante mis estudios.

Mención propia tiene el agradecer de una manera especial y sincera al Ing. Edwin Hernández Mg.Sc., por todo el apoyo brindado, por su paciencia, disponibilidad y generosidad, por compartir su experiencia y amplio conocimiento porque bajo su orientación, en calidad de Tutor se culminó este trabajo investigativo.

Tania Romero

a. TÍTULO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA
JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO
2017”**

b. RESUMEN

Actualmente el cantón la Joya de Sachas de la provincia de Orellana se ve afectada por una notoria recesión en el campo productivo, siendo una barrera para su desarrollo sostenido y que permita competir con otros cantones y provincias del país.

El presente trabajo investigativo trata una propuesta para la implementación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de pollos criollos en el cantón Joya de los Sachas. Es así que la investigación presta todos los pasos y estudios que ayudan a definir la efectividad del proyecto.

Por estas razones este proyecto tiene como finalidad ayudar con la implementación de una empresa que permita crear algunas fuentes de trabajo, aprovechar los recursos naturales existentes, creando un valor económico agregado y poner en práctica los conocimientos adquiridos, en beneficio de una sociedad que necesita que sus nuevos profesionales se inserten en la vida productiva y económica.

De aquí la real necesidad de producir bienes y servicios, siendo emprendedores y afrontando la grave crisis que atraviesa nuestro país, siendo conveniente realizar y ejecutar el proyecto de tesis denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS, EN EL CANTÓN LA**

JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2017” el mismo que contribuya al desarrollo de este cantón.

El análisis completo del proyecto se re realizo en base a los siguientes estudios y análisis: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio económico y financiero y finalmente la valuación del proyecto.

El estudio de mercado analiza la oferta y la demanda. Para todo estos se realizó una encuesta tanto a los demandantes como también para oferentes, para luego determinar la demanda insatisfecha que es de 468488 pollos para el primer año, se determinó la capacidad instalada que es de 28800 y la capacidad utilizada que es 27792 para el primer año con una tasa de mortalidad del 3.50%.

Estudio administrativo y legal de la empresa facilita determinar el grupo empresarial, constitución, organización y los manuales de funciones.

La empresa hará el comercio bajo la razón social “POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS. CIA. LTDA.” su misión Será la producción y comercialización de pollo criollos, para satisfacer con calidad y precios competitivos la demanda del cantón Joya de los Sachas.

Estudio económico y financiero para conocer sobre la inversión del proyecto inversión en activos fijos de 74723.25, Activos Diferidos de 1701

y capital de trabajo de 25481.84, financiamiento de la inversión, presupuesto de ingresos y egresos, análisis de costos, puntos de equilibrio y estudio y análisis de los estados financieros (estado de pérdidas y Ganancias y el flujo de caja).

Finalmente se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto de \$ 254648.46; Tasa Interna de Retorno de 72.75%; Relación Beneficio Costo es de 1,19 por cada dólar invertido la empresa gana 0,19 centavos; Periodo de Recuperación de Capital es de 1 años, 8 meses y 26 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 2.5% dando un total del 0,9976137% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 3.5% dando un total del 0.9921206% por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

ABSTRACT

At the moment the canton the Joya de Sachas of the province of Orellana is affected by a notorious recession in the productive field, being a barrier for its sustained development and that allows to compete with other cantons and provinces of the country.

This research is about the creation and elaboration of a proposal for the implementation of a company dedicated to the production and commercialization of Creole chickens in the canton Joya de los Sachas. This is how the research provides all the steps and studies that help define the effectiveness of the project.

For these reasons, this project aims to help with the implementation of a company that allows to create some sources of work, take advantage of existing natural resources, creating an economic value added and put into practice the knowledge acquired, for the benefit of a society that needs its new professionals are inserted in productive and economic life.

Hence the real need to produce goods and services, being entrepreneurs and facing the serious crisis that crosses our country, being convenient to carry out and execute the thesis project called: "FEASIBILITY STUDY FOR THE PRODUCTION AND MARKETING OF CRYOLLOS POLLOS, IN CANTON THE JEWEL OF THE SACHAS, PROVINCE OF ORELLANA, FOR THE YEAR 2017 "the same that contributes to the development of this canton.

The complete analysis of the project was carried out based on the following studies and analyzes: market study, technical study, administrative and legal study, economic and financial study and finally the valuation of the project.

The market study analyzes supply and demand. For all of these, a survey was conducted both for the claimants and also for the bidders, to determine the unsatisfied demand that is 468488 chickens for the first year, the installed capacity is 28800 and the capacity used is 27792 for the first year with a mortality rate of 3.50%.

Administrative and legal study of the company makes it easy to determine the business group, constitution, organization and function manuals.

The company will make the trade under the name "CROLLE CREOLE LAKE SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS. INC. LTDA. "Its mission It will be the production and commercialization of chicken criollos, to satisfy with quality and competitive prices the demand of the canton Joya de los Sachas.

Economic and financial study to know about the investment of the project investment in fixed assets of 74723.25, Deferred Assets of 1701 and working capital of 25481.84, investment financing, income and expenditure budget, cost analysis, balance and study points and analysis of the financial statements (statement of losses and gains and cash flow).

Finally, the evaluation of the project was carried out to establish the suitability of the project and its execution, for which the following indicators

were analyzed: Net Present Value of \$ 254648.46; Internal Rate of Return of 72.75%; Profit ratio Cost is 1.19 per dollar invested the company earns 0.19 cents; Period of Capital Recovery is 1 years, 8 months and 26 days; Sensitivity Analysis indicates that the project supports an increase in costs of 2.5% giving a total of 0.9976137% and the sensitivity analysis in the decrease in revenues of 3.5% giving a total of 0.9921206% for which the project is feasible, whose conclusions and recommendations so determine, attaching the bibliography consulted with their respective annexes.

c. INTRODUCCIÓN

En los países del tercer mundo como el nuestro y en algunos de industrialización tardía, el capital lo proporciona la inversión extranjera que monta las infraestructuras necesarias para atraer la riqueza y las plusvalías que generan la fuerza de trabajo. Nuestro país económicamente a nivel empresarial es decadente debido a algunos factores económicos y la inexistencia de políticas empresariales y el poco apoyo por parte del estado.

Los aspectos analizados anteriormente afectan de manera directa a la economía de nuestro país y por ende al cantón Joya de los Sachas provincia de Orellana en donde se evidencia una crisis profunda y generalizada de la economía quizá por su aislamiento geográfico y por falta de apoyo de los gobiernos de turno, no cuenta con nuevas empresas y por falta de fuentes de trabajo ha dado lugar a expandir el comercio informal y la emigración poblacional.

El desarrollo de nuevas empresas es uno de los ejes principales para el crecimiento de la economía y su principal generadora de trabajo, es muy importante que exista una amplia información sobre cómo crear empresas que impulsen el desarrollo, a través de una correcta administración y de esta manera contribuir a un mejor estilo de vida.

La industria pecuaria en el Ecuador es un renglón fundamental no solo para el desarrollo económico sino como componente básico de la

seguridad alimentaria. Dentro de las áreas de producción animal, la industria avícola es quizá una de las más dinámicas y modernas en el país que se estima, involucra directamente a personas con sus aportes económicos;

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad analizar la factibilidad para implementar una empresa productora y comercializadora de pollos criollos en el cantón que ofrezca un producto de calidad y a un precio asequible para el consumidor.

El proyecto en mención se tomó en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión.

Para el desarrollo de dicho proyecto de inversión se aplicó el presente proceso: Primero va con la determinación del tema del proyecto que se creó, luego temas el resumen donde se pone a consideración los aspectos más importantes y relevantes del proyecto. En la introducción damos a conocer el proceso que se necesitó para llegar a concluir el proyecto. En la Revisión de Literatura, estas los aspectos y teoría necesaria, la cual fundamenta el proyecto.

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes del producto y materia prima a utilizar, así como también se describió y representó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de oferta y demanda del producto en el cantón Joya de los Sachas, a través de encuestas directas aplicadas a los consumidores y

de cuyos análisis se obtuvo la cuantificación de la demanda y oferta, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó las posibilidades del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad.

Una vez obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se establece la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero, en donde se determinó las inversiones y financiamiento del proyecto, también se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto; Tasa Interna de Retorno; Relación Beneficio Costo; Periodo de Recuperación de Capital; Análisis de Sensibilidad del incremento en los costos y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos, lo mismo que indican que es factible la puesta en ejecución del proyecto

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto se formuló las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

EL POLLO

El pollo de engorde o criollo es un animal famoso en el mundo gastronómico. Su principal producto es el huevo y este es altamente demandado tanto por los hogares familiares como por los grandes y pequeños comercios. El pollo de engorde o criollo tiene además otro uso y es la comercialización de su carne. Debido a sus escasos niveles de grasas y su alto contenido en proteínas la comercialización del pollo puede resultar un negocio exitoso´

**GRAFICO N° 1
TIPOS RAZAS DE POLLOS**



ELABORACION: LA AUTORA

RAZAS

Existen muchas razas de pollos, las cuales se clasifican en livianas, pesadas y medianas. En nuestro caso solo estudiaremos las razas pesadas, ya que son las que se utilizan más para su comercialización.

Tenemos las siguientes razas: Cornish, Broiler, Brahmán. Las características de estas razas se relacionan en que tienen gran tamaño, pecho ancho y los machos llegan a un peso promedio de unos 5kg

BRAHMA

GRAFICO N° 2 ORIGEN Y CARACTERISTICAS GENERALES



ELABORACION: LA AUTORA

Su nombre proviene del río Brahmaputra, de la India. Es reconocido que fue creada en América a partir del cruzamiento de aves importadas de China en 1840, conocidas como Shanghais (Cochinchinas) y malayas.

Fue importada a Europa occidental hacia 1850. Da la impresión de ser fuerte. Se caracteriza por la gran talla y una forma ancha y profunda. Tiene cuerpo carnoso y voluminoso, pecho ancho y abdomen bien desarrollado. Tiene los tarsos emplumados.

Su temperamento es dulce. Se selecciona la gran talla. La cabeza es pequeña con cejas salientes y pequeña cresta en guisante.

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

El control del ambiente dentro de los galpones de pollo, es todavía hoy un asunto pendiente en la avicultura moderna Argentina. Si bien en buena parte de los países con gran cultura de producción avícola existen muchas formas de poder controlar el ambiente dentro de los galpones avícolas, con buenos resultados, desarrollaré de aquí en adelante las principales situaciones con las que nos podemos encontrar en la avicultura Argentina y cómo ha venido desarrollándose en los últimos años, para dar paso a la ventilación de tipo túnel, en épocas de calor, en combinación con una ventilación de tipo transversal para épocas frías.

La necesidad de nuevos tipos de control ambiental surge debido al mayor desarrollo de nuestras aves genéticamente mejoradas y mejor alimentadas. En Argentina se prefiere un ave de mayor tamaño que por lo tanto es más susceptible al estrés calórico, por lo cual existe una mayor exigencia para los sistemas de control ambiental en los galpones.

Como consecuencia, los galpones habituales hoy en día se construyen mejor, para hacerlos más estancos y para incorporar aislamientos que permitan reducir las acumulaciones y pérdidas imprevistas de calor. Cada vez más se está utilizando hoy en día las ventilaciones de tipo túnel y el enfriamiento evaporativo para conseguir mantener a las aves en temperaturas cercanas al ideal posible.

CORNISH

GRAFICO N° 3 ORIGEN Y CARACTERISTICAS GENERALES



ELABORACION: LA AUTORA

Se obtuvo en Cornwall (Inglaterra) partiendo del Asia, del Combatiente Inglés Antiguo y el malayo blanco, la Cochinchina Leonada y el Shamo. Es un ave muy pesada y musculosa; de altura apenas mediana; la posición del tronco, inclinada y ancha. Los tarsos son muy fuertes.

Los gallos no son tan combatientes como los ingleses antiguos de pelea, pero las gallinas, aun teniendo buen comportamiento como madres, son muy pugnaces y es conveniente tenerlas solas.

Poblaciones de esta raza han sido mejoradas y utilizadas en esquemas de cruzamiento propios de la avicultura industrial, por su cantidad de carne en el pecho, aspecto en el que no se le parece ninguna otra raza. La industria avícola depende de esta raza. La mayor parte de los broilers (pollos de carne) que encontramos en la tienda son el resultado de un cruce entre un gallo

Combatiente Indio Blanco (también llamado Cornish Blanco) y una gallina Plymouth Rock Blanca. Hoy este cruce es el soporte principal de la industria avícola.

BROILER

GRAFICO N° 4 ORIGEN Y CARACTERISTICAS GENERALES



ELABORACION: LA AUTORA

Antes del desarrollo de las nuevas razas comerciales para carne (vacas, pollos, etc.), los Broiler consistían principalmente en pollos recién nacidos desarrollados en granjas especializadas. Los machos se dedicaban a la carne y las hembras a la puesta de huevos. Esto hacía que la producción de huevos fuera mucho más barata y la carne sin embargo un lujo en comparación con ella. El desarrollo de la variedad Broiler permitió una bajada del precio de la carne y un aumento en su consumo.

La variedad Broiler también es conocida con el nombre de "Rock-Cornish", en referencia a un cruce entre el pollo macho corno y la hembra Barred Rock, híbrido introducido en los años 1930 y popularizado en la década de los años 1960. El cruce original estaba plagado de problemas de baja fertilidad, crecimiento lento y propensión a enfermedades, de forma que los modernos pollos Broiler son hoy muy diferentes de aquel híbrido Cornish x Rock.

Esta variedad de pollos es muy valorada por su excelente conversión alimento/carne, la que produce excelentes resultados económicos a sus criadores.

ALGUNA INFORMACIÓN DE POLLITOS

Los pollos deben ser de una buena línea y comprados en un criadero de procedencia conocida. Es conveniente separarlos por sexo para dar uniformidad a la parvada. Es necesario considerar que las hembras jóvenes tienen más carne en pechuga, muslos y piernas, generalmente tendrán una apariencia más redondeada. Mientras que los machos crecen más rápidamente y alcanzan su peso para el sacrificio una semana antes que las hembras.

Dentro de la avicultura, el ciclo de los pollos de engorda o criollos es el más corto. Esto tiene como ventaja la posibilidad de realizar más crianzas por año aumentando los ingresos, sin embargo, la desventaja es que, si descuidamos algunos factores, incidirán en el resultado final y muchas veces no hay suficiente tiempo para detectar y corregir esos problemas. Los días de crianza disminuyen aproximadamente un día por año entre 42 y 52 días.

El tiempo varío debido a factores como: sexo, tipo de producto requerido (rostíceo, tipo mercado), estrés, enfermedades que retrasen el crecimiento y el tamaño de los pollos que requiera el mercado. Los pollitos son enviados por la planta de incubación en cajas de 100 aves,

con compartimentos para 25 pollitos cada uno. El objetivo es que, si se produce algún amontonamiento dentro de las cajas, la incidencia en la mortandad será menor por otra parte, se deben seleccionar y apartar las aves que no encuadren dentro de estándar.

Para la cría de estas aves se la hacen en lugares cálido, pero esto no quiere decir que no puede darse su producción en lugares fríos, tomando medida precautelarias para q su proceso no sea dificultoso de realizar. generalmente los galpones se los hace en un lugar abierto y amplio, es de diseño sencillo, aunque las dimensiones pueden dificultar el cálculo de la estructura del techo, prefiriéndose que no tenga apoyos intermedios para facilitar la circulación, y el cálculo de la estabilidad de los muros perimetrales, que suelen recibir el empuje de los materiales depositados dentro.

Los galpones son construcciones relativamente grandes, las cuales puede ser utilizada en diferentes situaciones, las cuales abarcan desde cuidado y orden de herramientas, criadero de animales hasta trabajos de régimen industrial.

Entre los tipos de galpones encontramos diferentes tipos de construcciones, las cuales dependerán exclusivamente del uso o solicitudes al cual será sometido. Entre ellos se encuentran galpones de hormigón, madera, tubos y reticulado. Cada uno de estos puede o no llevar accesorios adjuntos a la estructura con el fin de dar una mejor estética y durabilidad a la obra.

A pesar de que los galpones son de construcción y diseño sencillo, están diseñados para soportar todo tipo de sobrecargas como cualquier construcción pesada, con esto nos referimos a sismos, fuertes carga de vientos y nieve.

Para la construcción de un galpón se deben seguir varios pasos, primero se deberá realizar la cimentación, luego ver el tipo de material que se utilizará para la estructura, la cubierta y las paredes de éste, tomando en consideración la utilidad que se le dará, y finalmente se evalúan aquellos requerimientos para el mejor equipamiento del galpón, uno de los complementos que puede resultar más importante es el de las instalaciones eléctricas y de algún material o sistema que permita la impermeabilidad y el aislamiento térmico con el fin de hacer que interior de la construcción sea lo más grato y cómodo posible.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS

La crianza de aves de patio de manera específica los pollos criollos, contribuyen a la seguridad alimentaria y nutricional de quienes lo implementan, y además diversifican los ingresos de las familias que las manejan.

(Villanueva). En los últimos años, el mercado para los productos producidos bajo el sistema de pastoreo (huevos y carne) ha ido creciendo, gracias al aumento en el consumo de alimentos considerados como

‘saludables’, ya que la mayoría se produce de manera natural. No obstante, se reconoce que hacen falta buenas prácticas de manejo para ofrecer productos sanos e inocuos. (Villanueva, y otros, 2015)

Los pollos criollos tienen una mayor capacidad de resistencia que otras especies mayores. Es así que pueden buscar su propio alimento en el lugar de su crianza o recibirlo de quienes las manejan cuando están confinadas de forma parcial o total. En momentos críticos, cuando no hay producción vegetal, pueden constituir la única fuente de proteína para la alimentación de la familia.

GRÁFICO N°5 POLLOS CRIOLLOS EN EL CAMPO



ELABORACION. LA AUTORA

Cabe destacar que cada día aumenta la presencia de restaurantes que ofrecen diversos platos con carne y huevos de gallinas criollas. Por lo tanto, es necesario organizarse y vincular esta cadena de valor, y que la población se sensibilice y solidarice en el consumo de este tipo de alimento.

De la misma forma, según, Villanueva, y otros:

Los huevos de gallinas criollas son un alimento con pocas calorías y un alto valor nutricional en cuanto a proteínas, vitaminas, minerales y aminoácidos esenciales, fáciles de ser asimilados por el organismo. Un huevo entero pequeño de 50 g aporta 5,6 g de proteína y 74 calorías, mientras que un trozo de carne de 100 g aporta 18,2 g de proteína y 170 calorías, a razón de lo expuesto es significativo que se tenga muy en cuenta en la dieta diaria de todas las personas. (Villanueva, y otros, 2015)

Las aves de patio (pollos criollos) pueden ayudar a controlar ciertos tipos de plagas existentes en los alrededores del lugar de crianza. También, producen estiércol, que es de gran utilidad en la fertilización de muchos cultivos agrícolas.

SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

La explotación de las aves puede ser extensiva, semi intensiva o intensiva. En el caso de las aves de patio, predomina la explotación extensiva y, en pocos casos, la semi intensiva.

EXPLOTACIÓN EXTENSIVA

Los animales se encuentran libres y en los alrededores del lugar de crianza donde encuentran su alimento; y tienen nidos donde ponen y empollan los huevos, así como lugares para descansar y dormir. El

emprendedor productor invierte poco tiempo en su manejo y, en algunos casos, suministra el alimento y sobras de comida a las aves.

Este sistema tiene un bajo costo en mano de obra y alimento para las aves; lo cual se relaciona con los bajos indicadores de producción de huevos y carne, en comparación con los sistemas intensivos. La producción oscila entre 60 y 65 huevos por gallina por año, ya que los animales consumen mucha energía al moverse en busca de alimento, no cubren sus requerimientos nutricionales para la producción y, en muchos casos, existe una limitación genética para el uso de aves criollas. En este sistema, los animales deben ser encerrados por la noche para evitar pérdidas ya sea por robo o para que no sean devorados por sus depredadores naturales.

EXPLOTACIÓN SEMI INTENSIVA

En esta particularidad de explotación, los animales cuentan con un área libre y otra área cubierta o cerrada. En el área libre es deseable que haya vegetación, para que las aves pastoreen; en el área cubierta o cerrada se encuentran los comederos, bebederos, niales y percheros, para que las aves duerman y se protejan de la lluvia y del sol.

ESTE TIPO DE SISTEMA PRESENTA LAS SIGUIENTES VENTAJAS:

- ✚ No requiere infraestructura o equipo costoso; se usan recursos de la finca o se reutilizan materiales como botellas, recipientes, etc.

- ✚ Las aves se encuentran protegidas de depredadores y robos.
- ✚ Las aves son manejadas por todos los emprendedores.
- ✚ La suplementación de alimentos, minerales y vitaminas es más eficiente.
- ✚ En el área de pastoreo, las aves encuentran hojas, semillas e insectos que contribuyen a reducir los costos de alimentación.
- ✚ Facilita el manejo sanitario preventivo y curativo, y reduce la mortalidad, puesto que con este sistema se los puede controlar de mejor manera.
- ✚ Incrementa la producción de carne y huevos. (Villanueva, y otros, 2015)

EXPLOTACIÓN INTENSIVA

Los animales permanecen encerrados en galpones, que cuentan con comederos y bebederos. En el caso de los pollos de engorde, se cubre el piso con una capa de cascarilla de arroz o viruta de madera. Las aves de postura se manejan en piso (al igual que los pollos de engorde) y en jaulas. Es más adecuado manejar a las aves en piso por motivos de bienestar animal.

**GRÁFICO N°6
PRODUCCIÓN DE POLLOS CRIOLLOS**



ELABORACION: LA AUTORA

Este sistema demanda infraestructura especial. La alimentación se basa en alimentos concentrados, para lograr una máxima producción de huevo o carne, este sistema requiere mayor inversión que los otros. El sistema que se elija puede variar según el conocimiento y las tecnologías sostenibles, para buscar reducir costos, aumentar la utilidad, y crear un producto natural, sano y libre de químicos.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

“Para llevar a cabo un estudio de factibilidad de un proyecto de inversión se requiere, por lo menos, según la metodología y la práctica vigente, de la realización de tres estudios: Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Económico-Financiero”. (Díaz Arredondo, 2010, pág. 2)

ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utiliza como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos (Díaz Arredondo, 2010, pág. 2):

ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, y averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores. Del análisis al consumidor se desprende el estudio de la demanda (Díaz Arredondo, 2010, pág. 2).

DEMANDA.

Consiste en estudiar la evolución histórica y proyectada del requerimiento del producto mediante la ayuda de cuestionarios. Los elementos básicos en la determinación de la demanda son: los precios del producto, el ingreso y egreso de los consumidores, el número de integrantes de cada sector de consumidores y los precios de los productos complementarios (Marquez, 2011, pág. 1)

Demanda Potencial.

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar un determinado producto en el mercado. (Marquez, 2011, pág. 1)

DEMANDA REAL.

Constituida por la cantidad de bienes y servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado. (Marquez, 2011, pág. 1)

DEMANDA EFECTIVA.

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen factores que impiden acceder al producto, aunque quisieran hacerlo. (Marquez, 2011, pág. 1)

DEMANDA INSATISFECHA.

Es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda

es mayor que la oferta. El proyecto cubrirá una porción o la totalidad de la brecha identificada (Marquez, 2011, pág. 2).

CONSUMO PER CÁPITA.

Éste es uno de los indicadores que se utilizan para estimar la cantidad promedio de consumo anual, de cualquier bien, producto o servicio en la población de un país; por ejemplo, se puede calcular el consumo per cápita de refrescos, luz, tortillas o agua

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto. Siendo necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventas competitivas. Incluyendo en el plan de negocios una planilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos, como: marca, descripción de producto o servicio, precio, estructura, procesos, recursos humanos, costes, tecnología, imagen, proveedores, entre otros. (Marquez, 2011, pág. 2)

OFERTA.

La investigación del mercado en cuanto a la oferta, se refiere a la competencia e incluye los siguientes campos:

Comercialización

El estudio de mercado culmina con el estudio de los circuitos de comercialización predominantes en esa región para ese tipo de producto, o de mecanismos de acceso a la prestación de servicios, según se trate de proyectos productivos, existenciales, de infraestructura social o mixta.

MARKETING MIX: LAS 4PS

PRODUCTO.

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores.

PRECIO.

El precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, etc. La variable del precio nos ayuda a posicionar nuestro producto, es por ello que, si comercializamos un producto de calidad, fijar un precio alto nos ayudará a reforzar su imagen.

PLAZA.

En términos generales la plaza consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto acabado hasta los

diferentes puntos de venta. La distribución juega un papel clave en la gestión comercial de cualquier compañía. Es necesario trabajar continuamente para lograr poner el producto en manos del consumidor en el tiempo y lugar adecuado. No hay una única forma de distribuir los productos, sino que dependerá de las características del mercado, del mismo producto, de los consumidores, y de los recursos disponibles. Dentro del marketing mix, la estrategia de distribución trabaja aspectos como el almacenamiento, gestión de inventarios, transporte, localización de puntos de venta, procesos de pedidos, etc.

PROMOCIÓN.

Gracias a la promoción las empresas pueden dar a conocer, como sus productos pueden satisfacer las necesidades de su público objetivo. Podemos encontrar diferentes herramientas de comunicación: venta personal, promoción de ventas, publicidad, marketing directo y las relaciones públicas. La forma en que se combinen estas herramientas dependerá de nuestro producto, del mercado, del público objetivo, de nuestra competencia y de la estrategia que hayamos definido. (Espinosa, 2014, pág. 2)

EL ESTUDIO TÉCNICO.

“El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal” (Marquez, 2011, pág. 2).

Tiene por objeto proveer información para calificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área. Su propósito es determinar las condiciones técnicas de realización del proyecto (materias primas, mano de obra etc.); en este estudio se incluyen los aspectos de tamaño, localización e ingeniería. (Marquez, 2011, pág. 2)

CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. Es importante señalar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa necesariamente que todos los recursos están cerca de su capacidad máxima. (Marquez, 2011, pág. 2)

CAPACIDAD UTILIZADA,

La capacidad utilizada es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente en cada uno de los años de la proyección.

LOCALIZACIÓN

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los

máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social. (Marquez, 2011, pág. 2)

En este estudio de localización del proyecto, se debe tener en cuenta dos aspectos:

MACRO LOCALIZACIÓN

la cual consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región, se debe analizar en estas zonas a seleccionar, las que ofrezca las mejores condiciones con respecto a:

- ✚ Ubicación de los Consumidores o usuarios
- ✚ Localización de M.P. y demás insumos
- ✚ Vías de comunicación y medios de transporte
- ✚ Infraestructura de servicios públicos
- ✚ Políticas, planes o programas de desarrollo
- ✚ Normas y regulaciones específicas
- ✚ Tendencias de desarrollo de la región
- ✚ Condiciones climáticas, ambientales, suelos...
- ✚ Interés de fuerzas sociales y comunitarias.

MICRO-LOCALIZACIÓN,

Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. (Marquez, 2011, pág. 3)

Para la micro localización, se tendrán en cuenta los siguientes factores:

- ✚ Disponibilidad y costos de recursos: Mano de obra, materias primas, servicios y comunicaciones
- ✚ Otros Factores: Ubicación de la competencia, limitaciones tecnológicas y consideraciones ecológicas
- ✚ Costos de transporte de insumos y de productos

PROCESO PRODUCTIVO

Es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda (Chain, 2014, pág. 1).

ETAPAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

Para saber qué es un proceso de producción es necesario atender a sus etapas. Cada una de ellas interviene de forma decisiva en la consecución del objetivo final, que no es otro que lograr la satisfacción del cliente, cubriendo las necesidades que se extraen de su demanda mediante un producto o servicio (Chain, 2014, pág. 1).

TIPOS DE PROCESO DE PRODUCCIÓN

Chain (2014) Existen cuatro tipos de proceso de producción diferentes.

Son los siguientes:

- ✚ Producción bajo pedido

✚ Producción por lotes

✚ Producción en masa

✚ Producción continua:

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

EL objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva. (Baca U. G., 2010, pág. 1).

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Es muy importante la descripción y características del producto o servicio a fabricar, las cuales se pueden obtener a través de planos, investigaciones de mercado con los futuros clientes, consultas en los alrededores, vecindario, etc. La importancia de esto radica en que se debe dar el servicio o producir el bien de acuerdo a los gustos y/o preferencias que arrojó el estudio de mercado con respecto a los beneficiarios del proyecto (Gudiño, 2012, pág. 23).

SUMINISTROS E INSUMOS.

Debe describirse en forma completa las materias primas y materiales a que se emplearán para el proceso de producción. Recuérdese que la calidad del producto depende en gran medida de la calidad de la materia prima utilizada en su elaboración. (Gudiño, 2012, pág. 23)

PROVEEDORES DE LOS SUMINISTROS E INSUMOS.

Deben mencionarse qué empresas brindarán la materia prima y materiales necesarios, y de preferencia, indicar si no nacionales o extranjeros.

Tecnología.

Existen factores reiterativos en la etapa de elaboración dentro de una industria, que está implícita en cualquier tecnología seleccionada, y éstos son:

- ✚ Operacionalización del proceso, que incluye los requisitos de calidad y estándares de fabricación.
- ✚ Uso de la capacidad instalada óptima.
- ✚ Fuentes de abastecimiento (suministros e insumos)
- ✚ Mano de obra disponible.
- ✚ Asistencia técnica que se requiere.
- ✚ Experiencia en el uso de la tecnología seleccionada.
- ✚ Posibilidad de adecuación e integración a plantas existentes.
- ✚ Aspectos medioambientales.

La elección de la tecnología a utilizar debe hacerse con relación a los procesos, la capacidad de producción, la maquinaria y equipo, los desechos industriales y aspectos relativos a la propiedad intelectual

La elección de la tecnología a utilizar debe hacerse con relación a los procesos, la capacidad de producción, la maquinaria y equipo, los desechos industriales y aspectos relativos a la propiedad intelectual.

(Gudiño, 2012, pág. 23)

PROCESO PRODUCTIVO.

Baca (2010), define que: El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción”. Lo anterior lo representa Gabriel Baca Urbina en forma simplificada en el siguiente esquema:

-  Estado inicial
-  Transformación
-  Producción final

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

“El diseño de la estructura organizacional depende de criterios y principios administrativos los cuales no son generalizables a todos los proyectos.

Los principios administrativos de la división del trabajo, unidad de mando,

manual de funciones o tramo de control, la departamentalización, y la delegación de funciones deben aplicarse al momento de definir la estructura; además se deben tener en cuenta factores particulares de cada proyecto, como: las relaciones con Clientes y Proveedores cuantificaciones de las operaciones; el tipo de tecnología administrativa que se quiere adoptar; la logística necesaria particular de cada proyecto; la externalización de algunas tareas (Contabilidad, cartera, ventas, etc.) y la complejidad de las tareas administrativas propias del negocio.” (Morales, 2010, pág. 4).

ESTUDIO LEGAL

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización de productos subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistema de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. (Demi, 2012, pág. 1).

EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio económico-financiero de un proyecto, hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. (Santos, 2015, pág. 1).

INVERSIONES FIJAS.

Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un año y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades:

- ✚ Terreno
- ✚ Construcciones
- ✚ Maquinaria y equipos diversos
- ✚ Equipo de transporte
- ✚ Equipo de computo
- ✚ Laboratorios
- ✚ Y demás equipos auxiliares

INVERSIONES CORRIENTES.

Es aquel que comprende los grupos de disponibles realizables y existencia, es decir, el conjunto de los elementos de activo que están en continua relación o cambio, consta de los renglones de inversión a corto plazo, cuenta por cobrar y efectivo.

INVERSIONES DIFERIDAS.

Estas Inversiones se realizan en bienes y servicio intangibles que son indispensables del proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción.

Por ser intangibles, a diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a financiamiento, amortización y se recuperan a largo plazo

PRESUPUESTO DE GASTOS

Es el conjunto de gastos necesarios para mantener el ritmo operativo y administrativo de la empresa en los períodos futuros, tradicionalmente conocidos como gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros. (Gerrero, 2014, pág. 5)

AMORTIZACIONES.

Es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes. En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda.

FINANCIAMIENTO.

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

PRESUPUESTO DE INGRESOS,

El presupuesto de ingresos es muy importante ya que de los ingresos que se concreten dependerán las ganancias. De los ingresos totales, se deben descontar luego los costos de producción y los diferentes gastos para así conocer los beneficios o las pérdidas. Por lo tanto, un

presupuesto de ingresos bien realizado es clave para prever si un determinado proyecto será rentable o no. (Gerrero, 2014, pág. 2)

COSTOS FIJOS

Son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción. (Turneros , 2014, pág. 3)

COSTO VARIABLE

Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa. El costo variable es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas. Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total. Los costos variables se denominan a veces a nivel de unidad producida, ya que los costos varían según el número de unidades producidas (Alcoy & Urquidi , 2011, pág. 23).

COSTO UNITARIO,

Sin embargo, el costo unitario, en términos generales es el que se calcula para una sola unidad producida, pero hay que indicar de qué tipo de costo, porque este puede ser el costo unitario de materia prima, costo unitario de mano de obra directa (Alcoy & Urquidi , 2011, pág. 23).

El costo unitario lo obtienes de la suma del costo fijo más el costo variable.

COSTO UNITARIO TOTAL = COSTO FIJO UNITARIO + COSTO VARIABLE UNITARIO

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

“El precio de venta al público (PVP) es la cantidad total expresada en una moneda que su comprador debe satisfacer al vendedor, ya incluido los impuestos que graven el producto” (Alcoy & Urquidi , 2011, pág. 24).

PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde) (Fernandez, 2012, pág. 2),

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Periodos

Ingresos por ventas

(-) Costo Total

(=) Utilidad bruta en ventas

(-) 15% Utilidad de Trabajadores

(=) utilidad antes de impuestos a la Renta

(-) 22% Impuestos a la Renta

(=) Utilidad líquida del ejercicio

(-) 10% reservas Legales

(=) Utilidad Neta

EVALUACIÓN FINANCIERA.

Los indicadores que se usan son:

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Meza (2014) “Es la suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto. A efectos prácticos, es la suma actualizada de los flujos netos de cada periodo”. (pág. 135)

El valor presente neto es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operaciones y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Meza (2014) define: "A la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial". (pág. 154)

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto. La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

$$TIR = \text{tasa} - \text{diferencia de tasas} \frac{VAN \text{ Tasa menor}}{VAN \text{ Tasa menor} - VAN \text{ Tasa mayor}}$$

- ✚ La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:
- ✚ Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ✚ Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto. O si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PR)

Período de recuperación de la inversión (PR) En este indicador nos ayuda a determinar el tiempo de recuperación del capital invertido en un determinado proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (BC).

El indicador 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:

Se calcula de la siguiente manera:

$$Relacion\ Beneficio = \frac{\sum del\ ingreso\ actualizado}{\sum del\ costo\ actualizado}$$

Sumatoria del ingreso actualizado Sumatoria del costo actualizado

- 🚦 B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- 🚦 B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.
- 🚦 B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir. (Lira , 2011, pág. 1).

Por ejemplo, se puede analizar cuál es la cuantía mínima de uno de los flujos de caja para que la inversión sea efectuable según el Valor

Actualizado Neto (VAN), o cuál es valor máximo que puede tener el desembolso inicial para que una inversión sea preferible a otra según la Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad (TIR). El análisis de sensibilidad se considera como una primera aproximación al estudio de inversiones con riesgo, ya que permite identificar aquellos elementos que son más sensibles ante una variación. (Lira , 2011, pág. 1)

ESTUDIO DE IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL

EVALUACIÓN SOCIAL

SERVITEC S.A. (2014) El impacto del Plan se analizará en función de la atención que se brinde a los grupos más vulnerables, así como a los diferentes niveles de la sociedad, en función del cumplimiento de las políticas sociales y de su impacto en los indicadores del desarrollo regional.

- a) Atención a los Grupos Humanos más Vulnerables
- b) Grado de Satisfacción de las Necesidades Humanas y de la Sociedad

EVALUACIÓN AMBIENTAL

Como se ha indicado anteriormente, el Plan de Ordenamiento y Manejo se ha diseñado específicamente para mejorar la situación ambiental de la región fronteriza amazónica, por lo cual no requiere de una evaluación de impacto ambiental formal, de acuerdo con lo señalado en las regulaciones de los dos países, así como en los manuales de las entidades internacionales de financiamiento (BID, Banco Mundial). Sin embargo, a

continuación, se analiza la relación de los programas y proyectos con las unidades ambientales, riesgos naturales y bienes y servicios naturales en la región, para determinar de mejor manera el tipo y magnitud del impacto que se ocasionará en la región con la ejecución del Plan, conformando una declaración de efecto ambiental preliminar.

- ✚ Áreas de Intervención y Unidades Ambientales
- ✚ Impacto sobre los Bienes y Servicios Naturales
- ✚ Mitigación de Amenazas Naturales

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES Y EQUIPOS

En la presente investigación, se utilizaron entre otros los siguientes recursos, equipos, herramientas e instrumentos:

- Materiales bibliográfico e Internet
- Materiales de oficina y accesorios informáticos
- Materiales de logística investigativa

MÉTODOS

Al momento de emprender una investigación es difícil escoger un método como el ideal y único camino para realizar tal o cual estudio, pues muchos de ellos se complementan y relacionan entre sí. Los métodos de investigación son aquellos que conducen al logro de conocimientos. Los métodos de sistematización son los que ordenan los conocimientos que ya se poseen. (<http://deconceptos.com/>, 2006)

MÉTODO DEDUCTIVO

Es uno de los métodos más usados a instancias de lograr, obtener, conclusiones sobre diversas cuestiones. El rasgo distintivo de este método científico es que las conclusiones siempre se hayan impresas en las premisas, es decir, es posible inferir a la conclusión de las proposiciones que conforman un argumento, de ellas y solamente de ellas

deviene. La deducción, siempre parte de una cuestión o ley general para llegar a lo particular, o sea, va de lo general a lo particular.

Al utilizar este método permitió plantear el problema a través de la obtención de la información de manera general, asimismo determinó el tamaño de la muestra con datos reales de la población a nivel local, la demanda potencial y real del producto que se investiga en el presente proyecto.

MÉTODO INDUCTIVO

El método inductivo, es uno de los métodos más populares al momento de la investigación científica y del pensamiento, su característica más saliente y distintiva es que llega a la obtención de conclusiones o teorías sobre diversos aspectos a través del análisis de casos particulares. Por esta manera que presenta es que popularmente se dice que el método inductivo consiste en ir de lo particular a lo general.

Este método se lo usó en el análisis y procedimientos financieros hacia la estructuración de los estados económicos e indicadores de factibilidad, procedentes de las necesidades de compra de activos fijos y de los gastos en activos de puesta en marcha; colaboró a la formulación de criterios financieros para determinar: la tasa máxima de riesgo, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Período de Recuperación de la Inversión que orientarán a la decisión empresarial de inversión en el negocio.

MÉTODO ANALÍTICO

Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

El análisis va de lo concreto a lo abstracto ya que mantiene el recurso de la abstracción puede separarse las partes (aislarse) del todo, así como sus relaciones básicas que interesan para su estudio intensivo (una hipótesis no es un producto material, pero expresa relaciones entre fenómenos materiales; luego, es un concreto de pensamiento). Este método se utilizó para el análisis de la información de soporte y financiera, a través de acciones de selección, clasificación e interpretación previstas en la encuesta, en la localización y el estudio económico. En el análisis del mercado, análisis financiero y el punto de equilibrio.

MÉTODO SINTÉTICO

Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen. La síntesis es un

procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y particularidades. La síntesis va de lo abstracto a lo concreto, o sea, al reconstruir el todo en sus aspectos y relaciones esenciales permite una mayor comprensión de los elementos constituyentes.

Este método se lo utilizó para la sistematización, valuación, procesamiento, evaluación y recuperación, durante todo el análisis financiero del proyecto, como además en la presentación de los diversos informes que se terminaron con la metodología de proyectos y sus indicadores de decisión. Además, en la redacción y presentación de algunos elementos de investigación formulados en el resumen, introducción, discusión, conclusiones y recomendaciones del informe.

TÉCNICAS

OBSERVACIÓN DIRECTA

Es aquella donde se tienen un contacto directo con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos se consideran datos estadísticos originales. Asimismo, es un instrumento de recolección de información muy importante y consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos o conducta manifiesta.

Esta es una técnica elemental en el proceso investigativo, que sirvió para el diagnóstico del mercado, conformado por la oferta, la demanda y la

demanda insatisfecha, así como del perfil del cliente. También se pudo delimitar las estrategias de marketing mix con las que el proyecto sustentará a largo plazo sus ventas.

ENCUESTA

Una encuesta es una técnica de recolección de información en donde se procede a interrogar de manera verbal o escrita a un grupo de personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

En la presente investigación la encuesta fue aplicada a la Población del cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, para con ello determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo en relación a la creación de una empresa de producción y comercialización de pollos criollos, con ello satisfacer las necesidades de los clientes.

POBLACIÓN

Es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que deben cuantificarse para un determinado estudio. (Tamayo, 2003). En conclusión, la población comprende al conjunto de un fenómeno de estudio, así este incluye la totalidad de análisis o entidades de sujetos que integran dicho fenómeno y que deben cuantificarse para un determinado estudio.

MUESTRA

Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla, debe ser definida en base de la población determinada, y las conclusiones que se obtengan de dicha muestra solo podrán referirse a la población en referencia. El número de personas a investigar en la población, del cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, que es de 49280 personas por lo que se ha visto conveniente ubicar la fórmula correspondiente para poder determinar la muestra que será de suma importancia para el proyecto.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96 tabla de distribución normal)

p = 0,5 probabilidad de que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad de que el evento no ocurra

N = Población

e² = 5% margen de error.

$$n = \frac{1.96^2 (0.5)(0.5)49280}{30.081 * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{47328}{124.1604}$$

$$n = \frac{47328}{124}$$

$$n = 380$$

Empleando la fórmula, se obtiene como muestra un total de 380 personas ubicadas en el cantón a las que se deben de levantar la información necesaria para proseguir con la investigación.

En lo referente a los oferentes se ha considerado las diferentes tiendas y puestos del mercado central que se dedican a la comercialización de pollo que da un total de 67 locales

Cuadro N°1
Población Joya de los Sachas Proyectada

Año	Población Joya de los Sachas 2010	TC anual 3,94	Población proyectada
2010	37600	3,94%	39081
2011	39081	3,94%	40621
2012	40621	3,94%	42222
2013	42222	3,94%	43885
2014	43885	3,94%	45614
2015	45614	3,94%	47412
2016	47412	3,94%	49280

Fuente: Censo 2010 INEC
Elaborado por: Autora

f. RESULTADOS

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Pregunta 1.

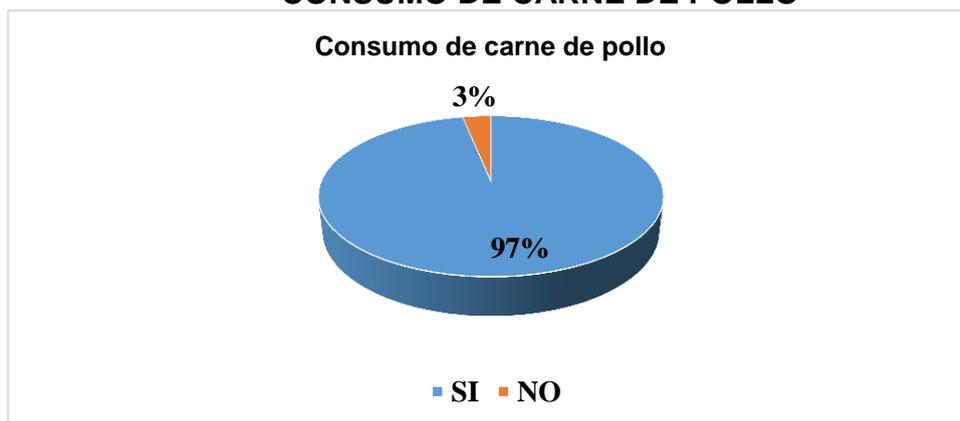
¿Consume carne de pollo en su alimentación?

Cuadro N°2
Consumo de carne de pollo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	368	97%
NO	12	3%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°7
CONSUMO DE CARNE DE POLLO



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Analizados los resultados de la aplicación de esta pregunta, vierten que el 97% de las personas encuestadas, si consumen carne de pollo, mientras que el 3% no lo hacen; este porcentaje refleja que la mayor parte de las personas encuestada si consumen carne de pollo, este valor ayudo a determinar la demanda potencial.

Pregunta 2.

¿El pollo que compra semanalmente lo adquiere?

Cuadro N°3
Adquisición y presentación del pollo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Enteros	210	57,07
Por libras	120	32,61
Por presas	38	10,33
Total	368	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8
ADQUISICION DE POLLOS



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del total de las personas encuestadas el 57,07% manifiestan que el consumo que realizan de pollo lo hacen en pollo entero que fluctúa entre 4 y 5 libras, con el 32.61% lo hacen por libras y el 10.33% compran por presas.

Pregunta 3.

¿Cuántos pollos enteros compra mensualmente?

Cuadro N°4
Compra de pollo semanalmente

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 Pollos	200	95.23
3 a 4 Pollos	10	4.76
5 a 6 Pollos	0	0,00
Total	210	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 9
COMPRA DE POLLOS SEMANALES



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del total de las personas encuestados el 65.23% manifiestan que semanalmente adquieren entre 1 y 2 pollo, el 4.76% compran entre 3 y 4.

Pregunta 4.

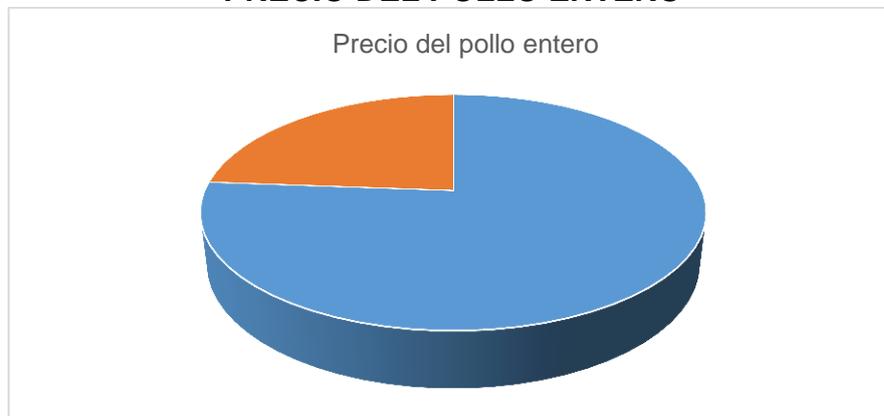
¿A qué precio adquiere usted el pollo entero?

Cuadro N°5
Precio del pollo entero

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$8 a \$12	160	76,19
\$13 a \$15	50	23,81
\$16 a \$20	0	0,00
Total	210	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°10
PRECIO DEL POLLO ENTERO



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del total de las personas encuestadas el 76,19% pagan por un pollo entero entre 8 y 12 dólares americanos mientras que 23,81% pagan de 13 a 15 dólares se determina que un pollo de cuatro libras se encuentra en el mercado a un precio de 2 dólares la libra o 8 a 10 entero.

Pregunta 5.

¿En qué lugar adquiere usted el pollo entero?

Cuadro N°6
Lugar de compra del pollo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mercados	200	95,24
Autoservicios	0	0,00
Tiendas	10	4,76
Total	210	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°11
LUGAR DE COMPRA DEL POLLO



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Se puede deducir que la mayor parte de las personas encuestadas con el 95,24% realizan su compra de pollos enteros en el mercado y con el 4,76% que es mínimo lo realizan en tiendas.

Pregunta 6.

¿Por qué consume usted carne de pollo?

Cuadro N°7
Habito de consumo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sabor	115	54,76
Nutrición	90	42,86
Precio	5	2,38
Total	210	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°12
HABITO DE CONSUMO



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del total de la población encuestada manifiestan que el habito de consumo de pollo va en función del sabor que tiene el pollo con el 54,76%, nutrición con el 42,86% y con el 2,38% lo consumen por su precio.

Pregunta 7.

¿Si se creara una empresa productora y comercializadora de pollos criollos enteros, en el cantón joyas de los sachas de la provincia de Orellana que le brinde un producto de excelente calidad y buen precio estaría usted dispuesto a adquirir el producto?

Cuadro N°8
Creación de la nueva empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	200	95,24
No	10	4,76
Total	210	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°13
VENTAS



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del total de la población encuestada sobre la creación de una nueva empresa productora y comercializadora de pollos criollos enteros en nuestro cantón, el 95,24% manifiestan que, si comprarían nuestro producto y el 4,76 se no lo realizarían, evidenciando que es una fuente importante para nuestra aspiración de la nueva empresa.

Pregunta 8.

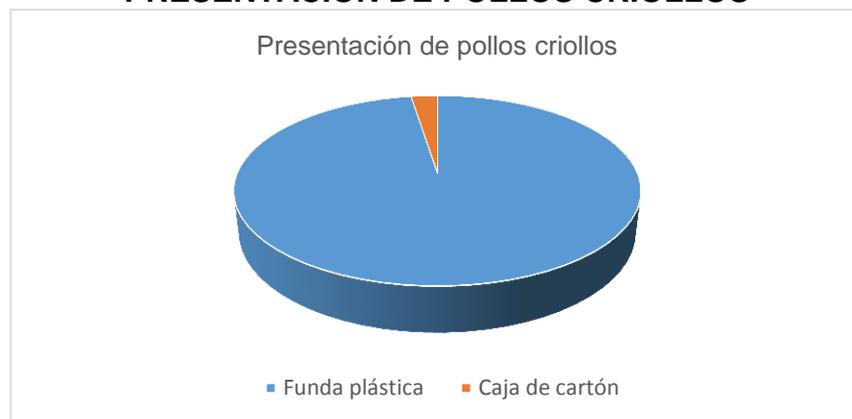
¿Cómo le gustaría la presentación del envase?

Cuadro N°9
Presentación de pollos criollos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Funda plástica	195	97,50
Caja de cartón	5	2,50
Total	200	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°14
PRESENTACION DE POLLOS CRIOLLOS



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la pregunta establecida a los clientes se puede determinar que el 97,50% de los encuestados manifiestan que la presentación o envase para la comercialización del pollo criollo le gustaría en funda plástica y con un 2,50% en cartón.

Pregunta 9.

¿En dónde le gustaría adquirir el pollo criollo?

Cuadro N°10

Lugar de adquisición del pollo criollo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Local propio	45	22,50
Mercados	150	75,00
Tiendas	5	2,50
Total	200	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°15

LUGAR DE ADQUISICION DEL POLLO



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la pregunta expuesta sobre donde les gustaría la a los clientes adquirir el pollo manifiestan en un 75% en el mercado, con el 22% en el local de de la empresa y con un 5% en tiendas.

Pregunta 10.

¿Por qué medios de comunicación le gustaría obtener información de la nueva empresa?

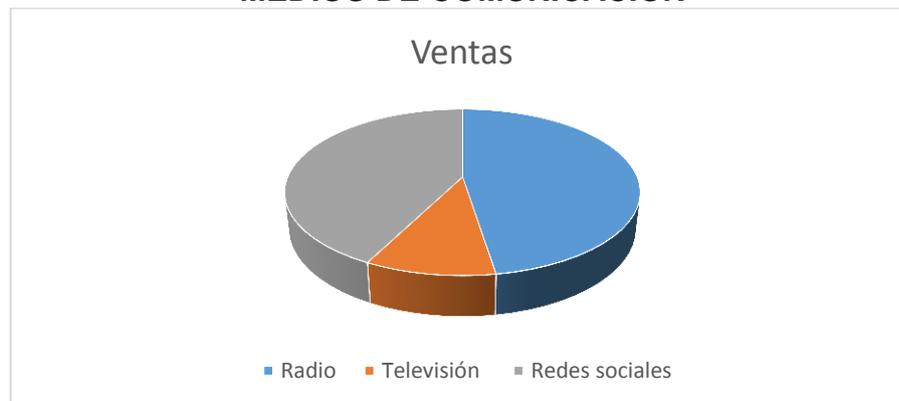
Cuadro N°11
Medios de comunicación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	95	47,50
Televisión	20	10,00
Redes sociales	85	42,50
Total	200	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°16
MEDIOS DE COMUNICACIÓN



Fuente: Encuesta Demandantes

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Referente a medio de publicidad al que los usuarios o clientes les gustaría conocer la nueva empresa y producto en un 47,50% manifiestan que radio, con el 42,50% en redes sociales y con el 10% televisión importante realizar un plan publicitario que satisfaga a los clientes.

Pregunta 11.

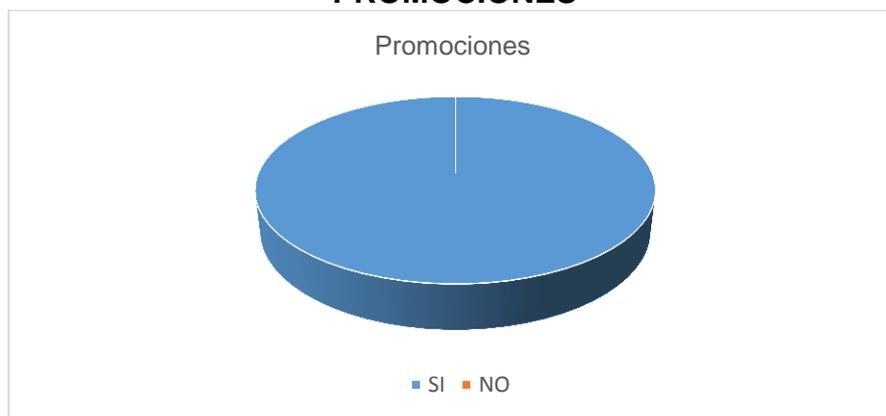
¿Le gustaría que la nueva empresa le brinde promociones?

Cuadro N°12
Promociones

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	200	100,00
NO	0	0,00
Total	200	100,00

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°17
PROMOCIONES



Fuente: Encuesta Demandantes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Referente a que si a los clientes les gustaría recibir promociones por parte de la empresa en su mayoría o mejor dicho el 100% manifiestas que si les gustaría que la empresa le brinde promociones información importante para considerarla más adelantes

ANÁLISIS DE LA OFERTA RESULTADOS DE LAS ENCUESTA APLICADA A LOS OFERENTES

Pregunta 1.

¿Qué tipo de negocio posee?

Cuadro N°13
Tipo de negocio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Puesto del mercado	18	26,87
Tienda	49	73,13
Total	67	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°18
TIPO DE NEGOCIO



Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Importante identificar donde se encuentran la mayor cantidad de oferentes donde posiblemente se pueda comercializar nuestro producto, se establece que con el 73.13% se ubican las tiendas y con un 26,87% los puestos del mercado dato importante para lograr nuestra aspiración de ubicar nuestro producto.

Pregunta 2.

¿Comercializa en su negocio carne de pollo entero?

Cuadro N°14

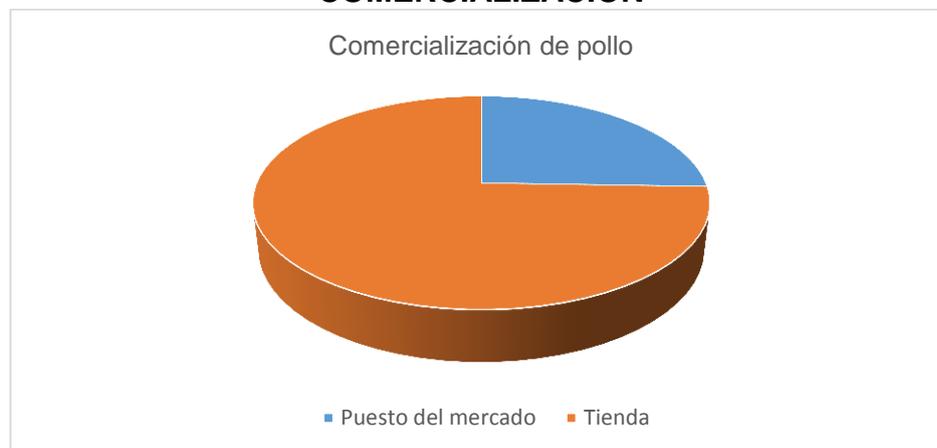
Comercialización de pollo entero

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Puesto del mercado	12	25,53
Tienda	35	74,47
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°19
COMERCIALIZACION



Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De los oferentes encuestados se pudo establecer que 47 son los locales que comercializan pollos es así que el 74,47% se ubican las tiendas y el 25,53 en puestos del mercado dato importante para considerar en lo que se refiere a su comercialización.

Pregunta 3.

¿En qué presentaciones vende la carne de pollo en su establecimiento?

Cuadro N°15
Presentacion de venta

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entero	30	63,83
Libras	15	31,91
Presas	2	4,26
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°20
PRESENTACION DE VENTA



Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta expuesta a los oferentes de pollo se determina que los usuarios del sector compran en buen porcentaje con el 63,83% pollos enteros y con el 31,91% y 4,26% lo realizan en libras y presas.

Pregunta 4.

¿Qué cantidad de pollos enteros venden su local semanalmente?

Cuadro N°16

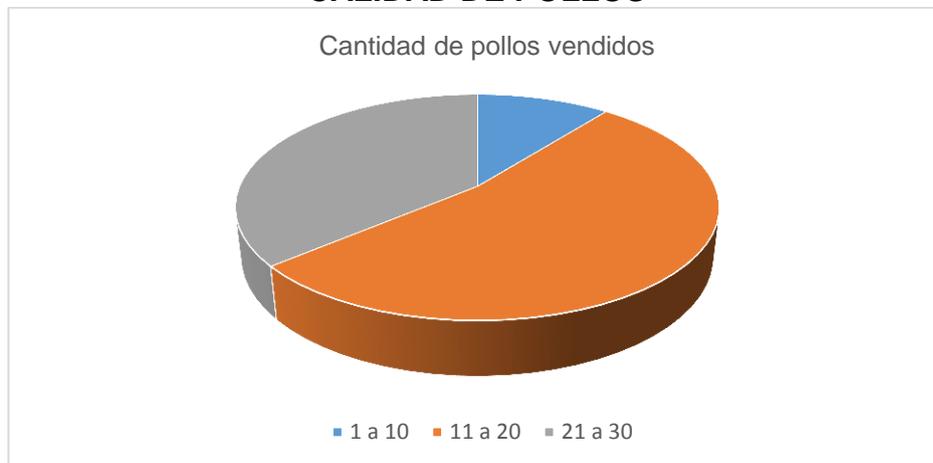
Cantidad de pollos vendidos semanalmente

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 10	5	10,64
11 a 20	25	53,19
21 a 30	17	36,17
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°21
CALIDAD DE POLLOS



Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta planteada a los oferentes se puede contemplar que 53,19% venden entre 11 a 20 pollos semanales, el 36,17% entre 21 a 30 y 10,64% entre 1 a 10 pudiendo verificar que es un buen número de pollos comercializados.

Pregunta 5.

¿A qué precio se oferta el pollo entero?

Cuadro N°17

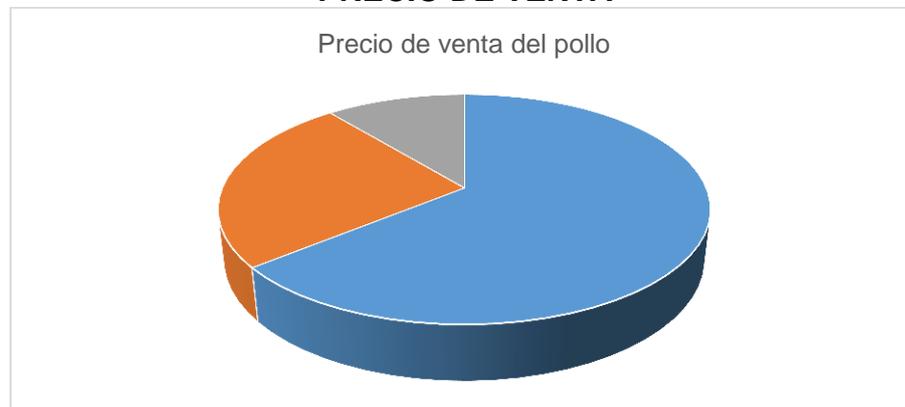
Precio de venta de pollo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$8 a \$12	28	59,57
\$13 a \$15	17	36,17
\$16 a \$20	2	4,26
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°22
PRECIO DE VENTA



Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta planteada a los oferentes se puede contemplar que 59,57% compran el pollo a un precio de \$8 a \$12 dólares, el 36,17% a un costo de \$13 a \$15 dólares y con el 4,26% pagan entre \$16 a \$20 dólares.

Pregunta 6.

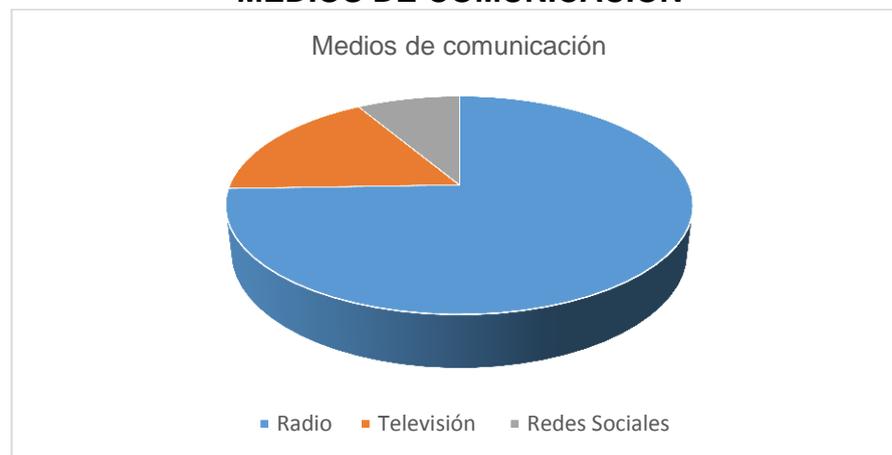
¿A través de qué medio de comunicación da a conocer sus productos?

Cuadro N°18
Medios de comunicación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	35	74,47
Televisión	8	17,02
Redes Sociales	4	8,51
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°23
MEDIOS DE COMUNICACION



Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta nos podemos dar cuenta que el medio de mayor utilidad para dar a conocer el negocio es la radio con un 74,47% en menor porcentaje esta la televisión con el 17,02 % y con el 8,51% se encuentran las redes sociales

Pregunta 7.

¿Realiza algún tipo de promoción en su negocio?

Cuadro N°19

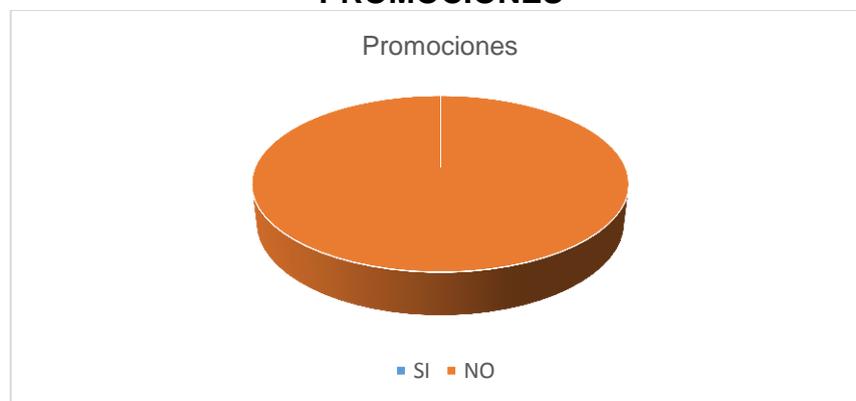
Promociones

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0,00
NO	47	100,00
Total	47	100,00

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°24
PROMOCIONES



Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta nos podemos dar cuenta que en cada uno de estos negocios no se realizan promociones ya que del 100% de encuestados manifestaron negativamente.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado representa la primera parte del presente proyecto el cual consta con la determinación de la demanda y la oferta, esta información se ha recopilado mediante herramientas como son la encuesta aplicada a los posibles consumidores de pollos criollos enteros, el cual con la información obtenida dio un panorama claro de los lugares donde les gustaría adquirir el producto, las promociones y la presentación en la que desean los consumidores que les ofrezcan el producto.

Este proyecto concentra su mercado en las personas del cantón Joyas de los Sachas provincia de Orellana. En consecuencia, el producto se enfoca en la producción dirigida en base al número de clientes que consumen el pollo criollo entero en el cantón Joya de los Sachas provincia de Orellana, mismos que por medio de la revisión de los datos obtenidos en la aplicación de las encuestas, permitió dar pie para extender el estudio de mercado y determinar la demanda y la oferta concreta para la implementación del proyecto.

Análisis de la demanda

Para analizar la demanda, se basó en la información obtenida por medio de las encuestas, las mismas que se analizan para determinar los tres tipos de demandas como son, la demanda potencial, real, efectiva, y la insatisfecha.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado. Tiene como objetivo principal el ayudar a pronosticar o determinar cuál será la demanda o nivel de ventas del negocio. Para determinar la demanda potencial se tomó en consideración la población del cantón La Joya de los Sachas que según el censo efectuado por el INEC en el año 2010 fue de 37600 personas y con una tasa de crecimiento poblacional de 3,94%, y que proyectado para el año 2016 nos da un total habitantes de 49280 en función a estos datos obtenidos y considerando la pregunta N°1 , cuadro 2 donde se considera las personas que consumen carne de pollo en la cual se determina que el 97% de los encuestados manifiestan que sí, la misma que se representa en el siguiente cuadro.

Cuadro N°20
Proyección población para los diez años de vida útil del proyecto

Año	Población	T.C	Población Proyectada
2016	47412	3,94%	49280
2017	49280	3,94%	51222
2018	51221	3,94%	53239
2019	53239	3,94%	55337
2020	55337	3,94%	57517
2021	57517	3,94%	59783
2022	59783	3,94%	62138
2023	62139	3,94%	64587
2024	64587	3,94%	67132
2025	67132	3,94%	69777
2026	69777	3,94%	72526

Fuente: Censo INEC 2010
Elaborado por: Autora

**Cuadro N°21
Demanda Potencial**

Año	Población	Porcentaje	Población Proyectada
0	49280	97%	47802
1	51222	97%	49685
2	53239	97%	51642
3	55337	97%	53677
4	57517	97%	55792
5	59783	97%	57990
6	62138	97%	60274
7	64587	97%	62650
8	67132	97%	65118
9	69777	97%	67684
10	72526	97%	70350

Fuente: Pregunta 1 Cuadro 2, Cuadro 20
Elaborado por: Autora

Demanda Real

Para determinar la demanda real con la que contará la empresa se usarán los datos obtenidos del cuadro N° 3, el cual hace referencia sobre las personas que consumen pollo entero, las cuales respondieron en un 57.07% que, si consumen pollos, por lo tanto, con este porcentaje se determinó cuál es el número de personas en el cantón Joya de Sachas que consume el producto, los cuales se convierten en la demanda real.

**Cuadro N°22
Demanda Real**

Año	Población	Porcentaje	Población Proyectada
0	47802	57,07%	27280
1	49685	57,07%	28355
2	51642	57,07%	29472
3	53677	57,07%	30633
4	55792	57,07%	31840
5	57990	57,07%	33095
6	60274	57,07%	34399
7	62650	57,07%	35754
8	65118	57,07%	37163
9	67684	57,07%	38627
10	70350	57,07%	40149

Fuente: Pregunta 2 Cuadro 3, Cuadro 21
Elaborado por: La Autora

Consumo per-cápita

**Cuadro N°23
Consumo per-cápita**

VARIABLE	FRECUENCIA	Xm	Xm. f
1 a 2 Pollos	200	1,5	300
3 a 4 Pollos	10	3,5	35
5 a 6 Pollos	0	5,5	0
TOTAL	210		335

Fuente: Pregunta 3 Cuadro 4
Elaborado por: La Autora

El consumo per-cápita es uno de los indicadores más comunes para medir los cambios de una utilidad muy práctica, Per-cápita es una locución latina de uso actual que significa literalmente por cada cabeza, por persona o individuo.

A continuación, se calcula el promedio de los productos, dividiendo el número de productos anuales para el número de indagados de la

demanda real, 335/ 210 obteniendo como resultado 1.59 o un pollo mensual esto quiere decir que 1,59 * 12 meses cada cliente consume anualmente 19 pollos año.

$$PC = \frac{xm. f}{F}$$

$$PC = \frac{375}{210}$$

$$PC = 1.59 * 12 \text{ meses} = 19$$

1,59 * 12 = 19 Pollos anuales por cliente

Cuadro N°24
Demanda Real en pollos

Año	Demanda Real	Promedio Consumo Anual	Demanda Real en Pollos
0	27280	19	518327
1	28355	19	538749
2	29472	19	559969
3	30633	19	582031
4	31840	19	604967
5	33095	19	628799
6	34399	19	653572
7	35754	19	679329
8	37163	19	706092
9	38627	19	733915
10	40149	19	762831

Fuente: Cuadro 22, Cuadro 23
Elaborado por: La Autora

Demanda efectiva

La demanda efectiva con la que contará la empresa se determinó mediante el análisis de la demanda real obtenida en el cuadro N.º 22 cuyo

resultado fue de 28355 Clientes que consumen 19 pollos enteros al año dando como resultado 538743 pollos totales de consumo en toda la población anualmente.

Para proceder con la obtención de la demanda efectiva se multiplica la demanda real en pollos enteros por el porcentaje resultante de clientes que tienen el deseo por adquirir el producto que ofrecerá la nueva empresa.

Cuadro N°25
Demanda efectiva

Año	Demanda Real en Pollos	Porcentaje %	Demanda Efectiva
0	518327	95,24%	493655
1	538749	95,24%	513105
2	559969	95,24%	533314
3	582031	95,24%	554326
4	604967	95,24%	576170
5	628799	95,24%	598869
6	653572	95,24%	622462
7	679329	95,24%	646993
8	706092	95,24%	672482
9	733915	95,24%	698980
10	762831	95,24%	726520

Fuente: Pregunta 7 Cuadro 8, Cuadro 24

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Estimación de la oferta

La estimación de la oferta real se determina a través de los datos referentes a las cantidades de productos ofertados, como son los pollitos criollos pequeños por sobre los oferentes que venden en el mercado.

En este caso de acuerdo a los análisis correspondientes se detallan en el siguiente cuadro la demanda efectiva en el cantón La Joya de los Sachas.

Proyección de la oferta

Es importante señalar que el proyecto en mención, pollos criollos enteros en el cantón Joya de Sachas, no tiene una competencia directa, es decir que no existe un producto con características similares del pollo propuesto, sin embargo, si existen locales que ofertan pollos de otra característica que no es criollo pero que son considerados competencia; realizando una encuesta a los mismos siendo estos 67 locales comerciales entre puestos del mercado central y tiendas de la localidad dando como resultado que 47 de estos locales si comercializan pollos enteros.

Como se menciona anteriormente, se tomaron en cuenta los 47 locales, de los cuales mencionaron que si venden el producto en un porcentaje del 63.83 es así que el promedio de ventas año entre los 47 ofertas es de 43992 pollos al año, considerando la tasa de crecimiento comercial del

0,7% obtenida en la cámara de comercio del cantón se establece la respectiva proyección.

Cuadro N°26
Promedio de venta semanal

VARIABLE	FRECUENCIA	Xm	Xm.f
1 a 10	5	5,5	27,5
11 a 20	25	15,5	387,5
21 a 30	17	25,5	433,5
TOTAL	47		848,5

Fuente: Pregunta 4 Cuadro 16

Elaborado por: La Autora

$$PV = \frac{xm.f}{F} \quad PV = \frac{848}{47} \quad PV = 18 \text{ pollos semanales}$$

$$18 * 52 = 936 \quad 936 * 47 = 43992 \text{ pollos al año}$$

Cuadro N°27
Proyección de venta de pollos año

Año	Venta total pollos al año	TC anual de Comercios 0,7%	Proyección venta de pollos
0	43992	0,70%	44300
1	44300	0,70%	44610
2	44610	0,70%	44922
3	44922	0,70%	45237
4	45237	0,70%	45553
5	45553	0,70%	45872
6	45872	0,70%	46193
7	46193	0,70%	46517
8	46517	0,70%	46842
9	46842	0,70%	47170
10	47170	0,70%	47500

Fuente: TC cámara de comercio del Cantón, Cuadro 26

Elaborado por: La Autora

Demanda insatisfecha

Para poder determinar la demanda insatisfecha, se procedió a tomar en cuenta la Demanda Efectiva, que en este caso es de 513105 pollos criollos en el año 1, al restarle a la demanda efectiva la oferta anual nos da como resultado la demanda insatisfecha que es de 468495 año 1, mismo que se presenta a continuación:

Cuadro N°28
Demanda Insatisfecha

Año	Demanda Efectiva en pollos	Oferta en Pollos	Demanda Insatisfecha
0	493655	44.300	449355
1	513105	44.610	468495
2	533314	44.922	488392
3	554326	45.237	509089
4	576170	45.553	530617
5	598869	45.872	552997
6	622462	46.193	576269
7	646993	46.517	600476
8	672482	46.842	625640
9	698980	47.170	651810
10	726520	47500	679020

Fuente: Cuadro 25, Cuadro 27
Elaborado por: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Al momento que se elaboró el plan de comercialización se consideraron en el proyecto las variables del marketing, como es el producto, precio, plaza y promociones como la (publicidad y promoción), con la finalidad de mantener una fuerte imagen de atracción con los demandantes.

El plan de comercialización fue el encargado de colaborar con la realización del proyecto, el cual va a llevar hacia los clientes la información del producto que brinda la empresa, y esta debe ser clara al momento de ser escuchada u observada por los clientes que van a consumir el pollo criollo entero.

PRODUCTO

**Gráfico N°25
PRODUCTO**



Elaboración: La autora

El producto principal del presente trabajo de tesis, es Pollos criollos enteros, este producto está dirigido a los clientes o personas del cantón Joya de los Sachas de la provincia de Orellana, el mismo que tiene la finalidad de brindar facilidad al consumidor de adquirirlo, además proporcionarle un producto de calidad alimenticia.

MARCA

Considerada como el nombre con el que se identificará la empresa ante los clientes para que sea reconocida por los consumidores y sea

diferenciada de los competidores se presentara este producto con el nombre de **“POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS”**, siendo ésta la razón social de la empresa.

Gráfico N°26



**“POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA
DE LOS SACHAS” CIA. LTDA**

Elaboración: La autora

ESLOGAN

El eslogan se refiere a la frase que identificará a la empresa, por lo tanto, es importante que esta frase sea fácil de recordar y pronunciar, para poder persuadir e incrustarse en la mente del consumidor. La frase es la siguiente:

**Gráfico N°27
ESLOGAN**



**“EL PLACER DE ENCONTRAR LA
DIFERENCIA”**

Elaboración: La autora

LOGOTIPO

Es la simbología que identifica a la empresa, en este caso **“POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS”** Cía. Ltda., orientada a la producción y comercialización de pollos.

**Gráfico N°28
LOGOTIPO**



Elaboración: La autora

EMPACADO.

El producto es presentado en una funda plástica, para impedir el ingreso de bacterias además para poder proteger el producto de contaminación.

Su dimensión sería de 6,5 cm de ancho x 10,5 cm de largo

**Gráfico N°29
EMPACADO**



Elaboración: La autora

PRECIO

La fijación del precio juega un papel muy importante dentro de las ventas del producto, debiendo tener mucho cuidado al calcular el precio de venta al público, porque un excesivo margen de utilidad, nos llevaría a tener una desventaja, con relación a la competencia.

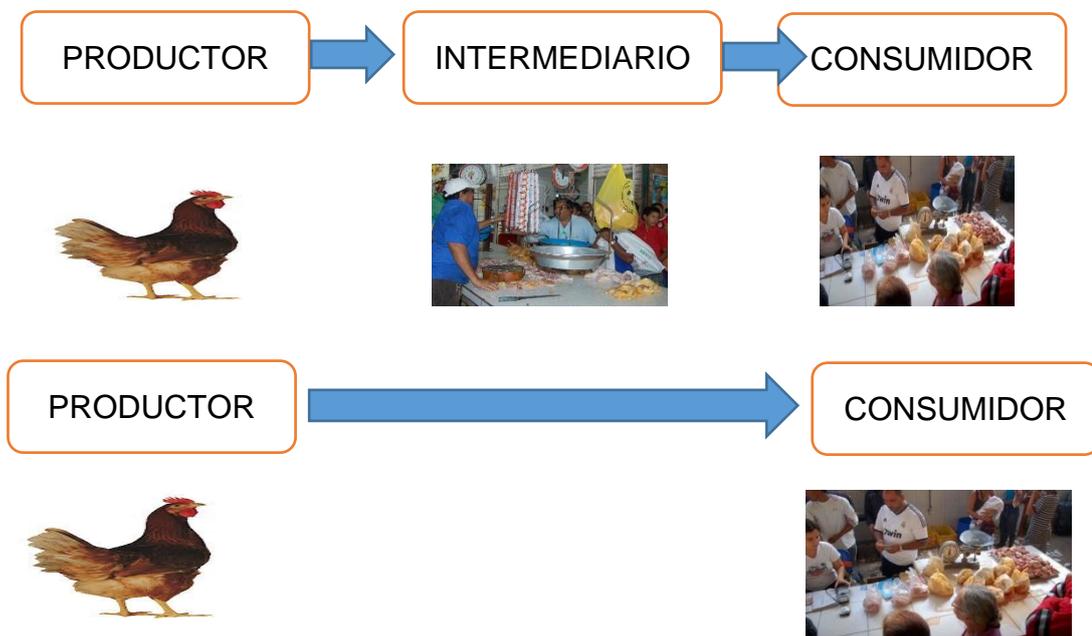
Para la fijación del precio debemos tomar en cuenta el poder adquisitivo y el nivel de ingresos de las personas a quien va dirigido nuestro producto, para ello hemos considerado la encuesta aplicada a los consumidores.

Así pues, para determinar el precio exacto, más adelante se desprende la información del estudio financiero del proyecto donde se establece los costos de producción más el margen de utilidad.

PLAZA

El objetivo de la distribución es llegar a la meta propuesta por este proyecto, con una correcta utilización de los recursos, tanto económicos, materiales, tecnológicos y de talento humano. Según la encuesta aplicada a los demandantes manifestaron que desean adquirir el producto tanto directamente de la empresa como a través de intermediarios, por lo tanto, se implementó dos tipos de canales de distribución como son:

**Gráfico N°30
PLAZA**



Elaboración: La autora

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

Basados en los resultados de la investigación de mercado se ha comprobado que se requiere realizar la publicidad para poder lograr a futuro el posicionamiento del producto en el mercado local. La mayor cantidad de clientes o personas encuestadas mostraron mayor aceptación al medio radial, es por eso que se ha creído conveniente elegir este medio ya que en la actualidad es uno de los más recurridos, la emisora que se utilizara para realizar la publicidad será la que mayor acogida tenga en el cantón y provincia. Además de la creación de una página web, como redes sociales en la cual los consumidores podrán observar todo acerca del producto, dejar sugerencias, conocer un poco más de la empresa y las

futuras promociones, en si el objetivo de esta estrategia es dar a conocer el producto y se instale en la mente de las familias.

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo fundamental determinar la parte técnica del proyecto, cuya importancia consiste en diseñar la función de producción óptima, que garantice el máximo aprovechamiento de los recursos materiales del proyecto. El estudio técnico del proyecto debe confirmar la factibilidad tecnológica del proceso de prestación del servicio, especificando para ello el tamaño del proyecto, la capacidad instalada, la capacidad utilizada, las características de la infraestructura, la macro y micro -localización, para con ello proseguir con el estudio administrativo.

TAMAÑO DEL PROYECTO

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

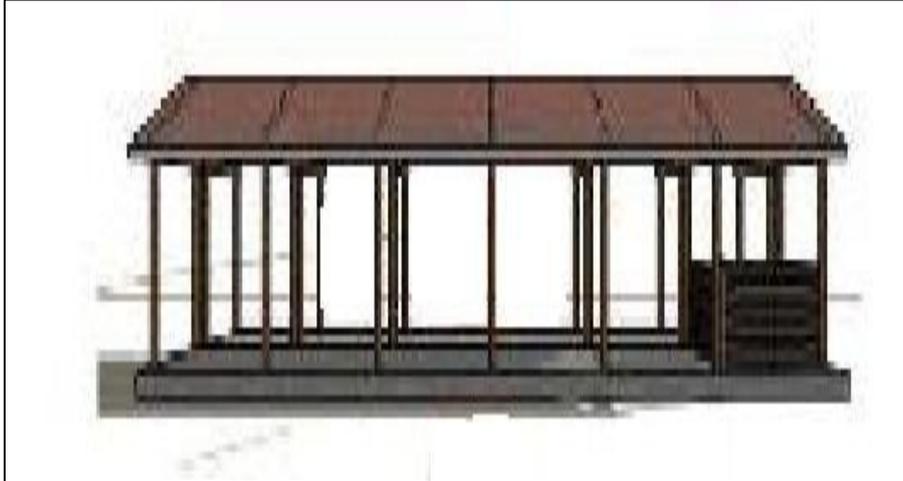
La superficie del terreno donde estará ubicada la planta tendrá un espacio de 600 m², distribuida de la siguiente manera:

4 galpones con una dimensión de 8 X15=120 m² cada uno

1 bodega para almacenamiento de alimento 5x 6=30m²

1 área Administrativa de 4 x3=12m²

Gráfico N°31
TAMAÑO DEL PROYECTO



Elaboración: La autora

Gráfico N°32
TAMAÑO DEL PROYECTO



Elaboración: La autora

Gráfico N°33 TAMAÑO DEL PROYECTO



Elaboración: La autora

Se calcula que cada galpón tiene una extensión e 120m², lo que nos daría una capacidad de 1200 pollos por cada galpón. Lo que nos daría 4800 pollos por lote de producción, el cual tendrá un período de duración de 8 semanas, vale manifestar que el tamaño del proyecto está realizado en función económica de los accionistas más no en la demanda insatisfecha, puesto que la demanda de este producto es muy amplia con relación a la oferta de tal manera que si fuera el caso de agrandar la capacidad se lo haría.

CAPACIDAD INSTALADA

Actividad máxima posible de alcanzar con los recursos humanos y materiales trabajando de manera integrada. Para el presente proyecto se tomará en consideración el tiempo de la crianza completa de los pollos.

**Cuadro N°29
Capacidad Instalada**

CAPACIDAD INSTALADA			
GALPONES	PRODUCCION CADA 8 SEMANAS	PROCESOS PRODUCTIVOS ANUALES 6	TOTAL, PRODUCCION ANUAL DE POLLOS
GALPON 1	1200	6	7200
GALPON 2	1200	6	7200
GALPON 3	1200	6	7200
GALPON 4	1200	6	7200
TOTAL	4800		28800

Elaboración: La autora

Para calcular la producción tomamos en cuenta que se va hacer en lotes o parvadas en un lapso de 8 semanas proceso, durante ese periodo de tiempo, cada galpón tiene una capacidad para 1200 pollos, si consideramos que el año tiene 52 semanas entonces se tendrá 6,00 procesos al año, y si multiplicamos $1200 * 6,00$ procesos incluido proceso de aseo y desinfección se tendrá como resultado una producción anual de 7200 aves, estos multiplicados por 4 galpones nos dará una producción anual de 28800 aves o pollos criollos.

CAPACIDAD UTILIZADA

Es el rendimiento o nivel de producción con el que trabaja el factor humano, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un determinado período de tiempo.

Para determinar la capacidad utilizada se tomará en consideración el componente tecnológico y el porcentaje de producción que vamos a ofertar para cubrir la demanda insatisfecha.

Para determinar la capacidad utilizada, tomamos la producción anual que tienen los galpones anualmente 7200 y a esta la multiplicamos por la tasa de mortalidad 3.5% de los pollos, es decir todo tipo de pérdidas que se tenga durante el periodo de crecimiento que el productor no puede controlar.

Cuadro N°30
Capacidad Utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA					
Galpones	producción cada 8 semanas	producción anual	% de tasa de mortalidad	cifra de mortalidad	capacidad utilizada
GALPON 1	1200	7.200,00	3,50%	252,00	6.948,00
GALPON 2	1200	7.200,00	3,50%	252,00	6.948,00
GALPON 3	1200	7.200,00	3,50%	252,00	6.948,00
GALPON 4	1200	7.200,00	3,50%	252,00	6.948,00
TOTAL				1.008	27.792,00

Elaboración: La autora

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Macro localización

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

El presente estudio de producción y comercialización de pollos criollos estará localizado en el sector Los Olivos, de la comunidad 14 de diciembre, en la parroquia Lago San Pedro, del cantón La Joya de los Sachas, de la provincia de Orellana, para una mejor comprensión se lo

demuestra en el siguiente gráfico, considerando desde lo macro a lo micro en cuanto a la referencia a nivel de nuestro país.

Gráfico N°34 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Diagnóstico Estratégico - La Joya de los Sachas (2015)
Elaborado por: **La Autora**

El cantón La Joya de los Sachas se encuentra ubicado al noroeste de la provincia de Orellana; teniendo por cabecera del Cantón la ciudad que lleva su nombre -La Joya de los Sachas- la cual es la segunda ciudad más grande de la provincia de Orellana, por hallarse en el eje principal arterial del Cantón, se ha convertido en el motor comercial y económico entre las poblaciones del Coca -Francisco de Orellana- y Lago Agrio. (Estudio Q3 Arquitectos Asociados, 2015)

Dentro de sus límites se encuentran ubicados los pozos de producción de petróleo más grandes del país, por lo que en este territorio están presente gran cantidad de empresas y comercios relacionados con la explotación de petróleo. El Cantón La Joya de los Sachas fue creado mediante

Decreto Supremo No. 996 el 9 de Agosto de 1988 y publicado en el Registro Oficial con el mismo número y fecha.

Límites. El cantón La Joya de los Sachas limita con las siguientes circunscripciones territoriales:

- **Norte:** Provincia de Sucumbíos
- **Sur:** Cantón Puerto Francisco de Orellana
- **Este:** Provincia de Sucumbíos
- **Oeste:** Cantón Puerto Francisco de Orellana

Gráfico N°35 LOCALIZACION DE LA EMPRESA



Fuente: Diagnóstico Estratégico - La Joya de los Sachas (2015)
Elaborado por: La Autora

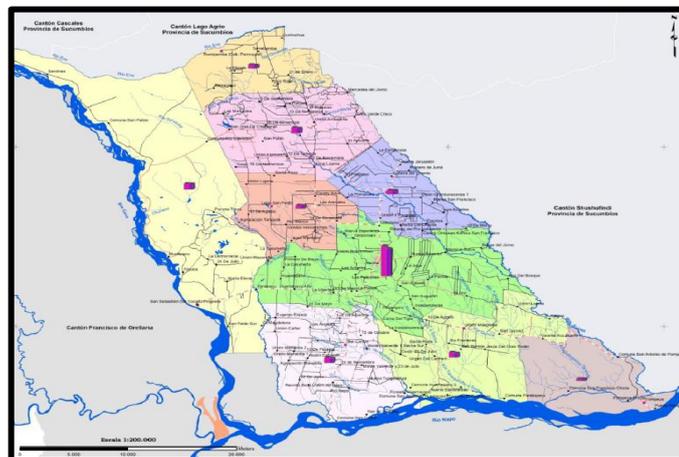
División Política – Administrativa

El cantón La Joya de los Sachas, está conformado por 9 parroquias, una urbana y 8 rurales:

- La Joya de los Sachas (cabecera cantonal)
- Rumipamba
- Enokanki

- Pompeya
- San Sebastián del Coca
- San Carlos
- Unión Milagreña
- Tres de noviembre
- Lago San Pedro

**Gráfico N°36
LOCALIZACION DE LA EMPRESA**



Elaborado por: Autora

Micro localización

El proyecto de producción y comercialización de pollos criollos, estará localizado en la parroquia Lago San Pedro, del cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, se seleccionó este lugar en base al análisis de los siguientes parámetros.

Cuadro N°31
Matriz de valoración – Micro localización

PARÁMETROS	%	PARROQUIA LAGO SAN PEDRO	PARROQUIA TRES DE NOVIEMBRE	PARROQUIA SAN CARLOS
Acceso a mercados	10	10	8	9
Acceso a insumos	10	9	8	8
Acceso a luz eléctrica	10	9	8	8
Acceso a servicio telefónico	5	8	7	8
Acceso a transporte	10	8	8	8
Acceso a agua potable	10	8	8	7
Acceso a materia prima	10	7	7	8
Acceso a mano de obra	5	6	6	6
Seguridad	10	9	7	8
Condiciones de salubridad	10	9	6	7
Ubicación estratégica	10	9	7	8
TOTAL	1000%	92	80	85

Elaborado por: Autora

Gráfico N°37
MICRO LOCALIZACION DE LA EMPRESA



Elaborado por: Autora

INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de la ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar los aspectos relacionados con la infraestructura física, tecnología necesaria, proceso de producción y maquinaria para la operación en la planta. Esto representa un primer acercamiento a las

realidades del medio para poder llevar a cabo el funcionamiento de la planta.

CONSTRUCCIONES:

Se pretende la construcción de cuatro galpones con un área de 480 m² cada galpón de 120m², para albergar a 1200 pollos cada uno; una bodega (30 m² para almacenamiento y una oficina de 12m², Área Administrativa

Los galpones estarán ubicados en el sector Lago San Pedro, del cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana. El área destinada a la producción avícola será de 600m². El área de construcción de los galpones es de 480 m², se contará con cuatro galpones, cada uno tendrá una superficie de 120 m², los cuales serán emplazados de norte a sur, con el objetivo de aprovechar el calor solar que se tiene en el sector.

Estos galpones tendrán una cubierta de techo de doble caída, las paredes serán de malla con una altura de 1.70 m. En el interior se colocará cortinas de polipropileno con el fin de mantener la temperatura adecuada durante las primeras semanas de vida de los pollos y, en exterior se colocará cortinas laterales, las cuales permitirán mantener ventilado los galpones y proteger del polvo, moscas, considerados como agentes contaminantes. La distancia entre galpones será de 10 m.

EL PISO.

Será de cemento de un espesor de 8 a 10 cm, con un desnivel del 3% de los extremos al centro para cuando se desocupe el aseo y desinfección de este sea más fácil, además contará con 6 canales de ventilación al exterior.

**Gráfico N°38
PISO**



Elaborado por: La Autora

EQUIPOS.

CALEFACCION DE POLLOS.

**Gráfico N°39
CALEFACCION DE POLLOS**



Elaborado por: La Autora

La calefacción será eléctrica, con ello se asegurará un ambiente favorable para que el desarrollo del pollo, esta calefacción tendrá una

capacidad para 1200 aves, regulando adecuadamente la temperatura, se manejará la criadora a una altura de 1.20 metros del piso.

BEBEDEROS DE GALÓN.

**Gráfico N°40
BEBEDEROS DE GALON**



Elaborado por: La Autora

Estos bebederos se los utiliza en el desarrollo de los pollos, los cuales se cambiará el agua y asearán a diario.

BANDEJAS DE RECIBIMIENTO DE POLLOS.

**Gráfico N°41
BANDEJA DE RECIBIMIENTO DE POLLOS**



Elaborado por: La Autora

Se empleará uno por cada 100 pollitos. Son de fácil acceso y no permiten desperdicio. Se cambian a la siguiente semana por los comederos para pollo de engorde o tubulares.

COMEDORES TUBULARES.

**Gráfico N°42
COMEDORES TUBULARES**



Elaborado por: La Autora

Se adquirirán de plástico con capacidad de 12 kg, uno por cada 30 pollos y se debe instalar a partir de la segunda semana.

TERMÓMETRO PARA TEMPERATURA DE POLLOS

**Gráfico N°43
LOCALIZACION DE LA EMPRESA**



Elaborado por: La Autora

Es importante en las primeras semanas para controlar la temperatura, será ubicado en el centro del galpón a unos 60 cm. del suelo, y se llevará registros escritos de estos datos.

BASCULA PARA PESAR POLLOS

**Gráfico N°44
BASCULA DE PESO**



Elaborado por: La Autora

Se contará con báscula de peso en el galpón para realizar pesajes semanales, llevando un registro control del producto.

BOMBA DE ASPERSIÓN

**Gráfico N°45
BOMBA DE ASPERACION**



Elaborado por: La Autora

Se utilizará para desinfectar los galpones luego de cada producción, para disminuir carga bacteriana. Preparación del galpón para la recepción de pollos.

CAMAS.

**Gráfico N°46
CAMAS**



Elaborado por: La Autora

Esta será con aserrín, con un espesor de 8 a 10 cm. La cama ayuda a limitar la pérdida de calor de las aves y evita las lesiones, su espesor dependerá de su capacidad de absorber las deyecciones durante el período de cría.

ILUMINACIÓN

Las lámparas de luz se distribuirán de la siguiente forma: tres en cada lado, es decir, seis en cada galpón. Una vez instalados e implementados los galpones se esperan la llegada de los pollos.

PROCESO PRODUCTIVO

LLEGADA DE LOS POLLOS

Con anterioridad al día del recibimiento se consultará con el distribuidor de pollos criollos el día y la hora de llegada de los mismos, esto con el fin de colocar agua en los bebederos una hora antes de la llegada y controlar la temperatura adecuada en los galpones.

Los bebederos se lavarán y desinfectarán todos los días, con un producto comercial, no se desinfecta cuando se va a administrar algún antibiótico, o previo a la vacunación, pues los principios activos pueden inactivar el medicamento o el biológico, tan solo se lavará el bebedero, se colocará una base para que estos no se llenen de viruta no tan altos pues lo pollitos no alcanzarían a beber.

El agua para el primer día contendrá vitaminas, siguiendo las recomendaciones del técnico de la granja.

La temperatura debe estar entre 30° y 33 °C, si la temperatura está muy alta se hace manejo de cortinas, y si la temperatura está muy baja se enciende la calefacción.

Por lo general cada caja contiene 100 pollos criollos y dos de sobrante, y en la caja también dice si son machos o hembras si se dispone de dos galpones o más las hembras irán aparte de los machos. Inmediatamente a la llegada de las aves, recibirán alimento esté será de tipo iniciación.

Se observará frecuentemente y con detenimiento la parvada de pollos, aquellos que no estén activos, con defectos, ombligos sin cicatrizar, etc. se sacrificarán inmediatamente.

PROCESO DE CRIANZA

Las actividades a cumplirse se detallan a continuación:

Revisar la temperatura constantemente, esta debe estar entre 30° y 33 °C, de lo contrario realizar manejo de cortinas si es necesario bajar y subir cortinas 10 veces al día.

- ✚ Realizar manejo de camas, sobre todo debajo y al lado de los bebederos, esta operación se realiza muy temprano en la mañana, el manejo de camas, que consiste en remover la cama.
- ✚ Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- ✚ El primer día, suministrar en el agua de bebida vitaminas.
- ✚ El segundo y tercer día se suministra en el agua de bebida un antibiótico para prevenir enfermedades respiratorias. En estos días no se desinfectan los bebederos con yodo pues éste inactiva la droga.
- ✚ Limpiar las bandejas que suministran el alimento.
- ✚ Colocar poco alimento sobre las bandejas, repetir este procedimiento tres veces al día.
- ✚ Revisar los pollos inactivos y sacrificarlos.
- ✚ Del cuarto día en adelante se les suministra solo agua.
- ✚ Vacunar contra la enfermedad de Gumboro al día quinto de edad.

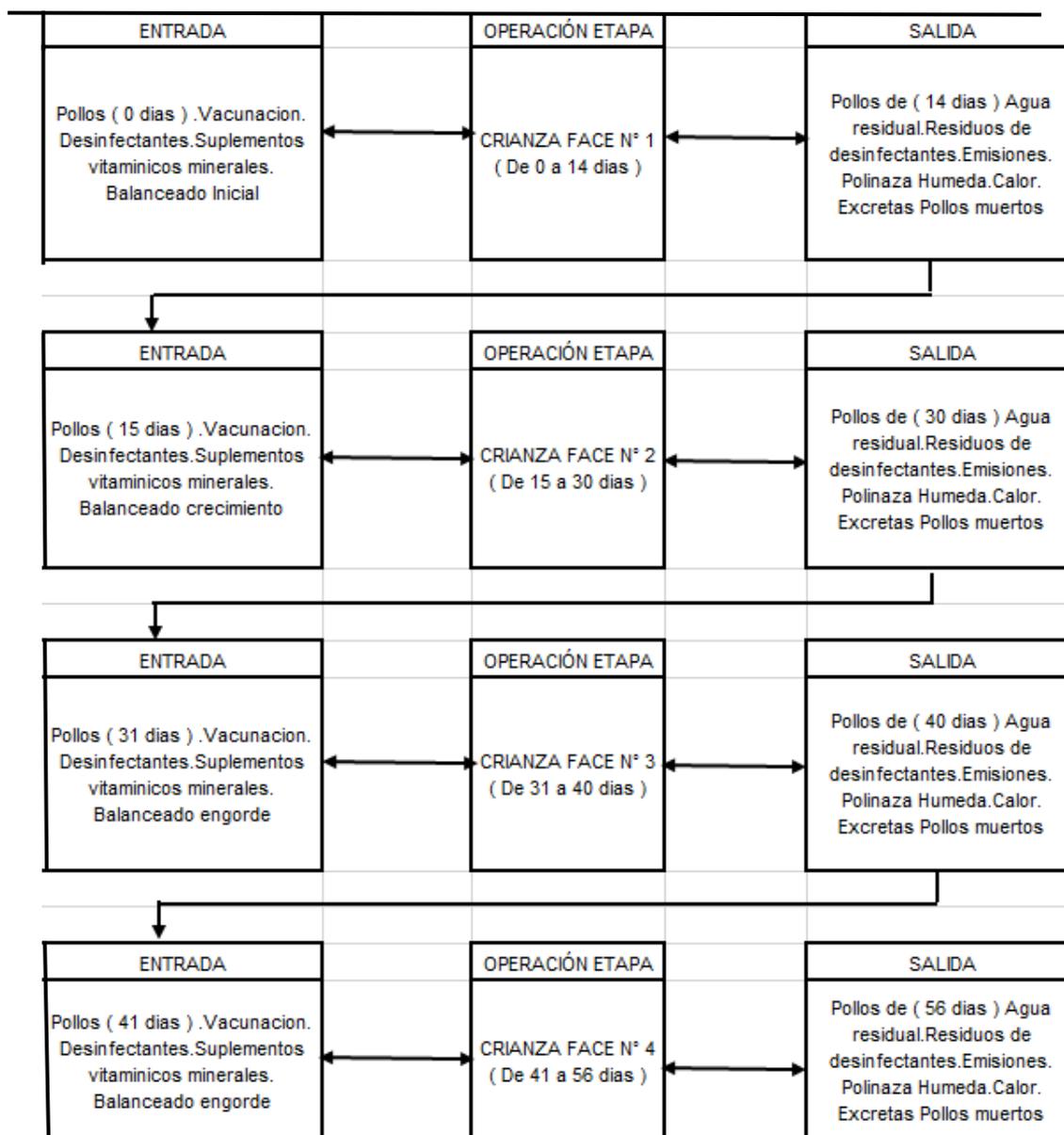
- ✚ Realizar pesajes dos veces por semana y anotar en el registro.
- ✚ Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- ✚ Verificar la pureza del agua de bebida.
- ✚ Realizar manejo de limpieza dentro y fuera del galpón.
- ✚ Al quinto día se pueden ampliar los pollos, si los ve muy estrechos se amplían inmediatamente.
- ✚ En las noches encender la criadora y acostar al pollo (que todos se encuentren debajo de la calefacción), es indispensable la iluminación nocturna para darle la oportunidad al pollo de tomar el alimento en horas de temperaturas confortables, pero al menos una hora de oscuridad por día, que permite a las aves acostumbrarse a la oscuridad sorpresiva en caso de apagón, previniendo casos de mortalidad por amontonamiento.

El mismo proceso se repetirá durante las 8 semanas de criadero y que estén listos para la comercialización

MANEJO DE LA MORTALIDAD

La mayor parte de técnicos en lo referente a crianza de pollos por su conocimiento y experiencia manifiestan que el porcentaje estándar de mortalidad oscila entre 2 al 3,5 %, para esto se debe tener medidas preventivas y correctivas acompañado de un manejo adecuado en todo el proceso productivo de cada parvada.

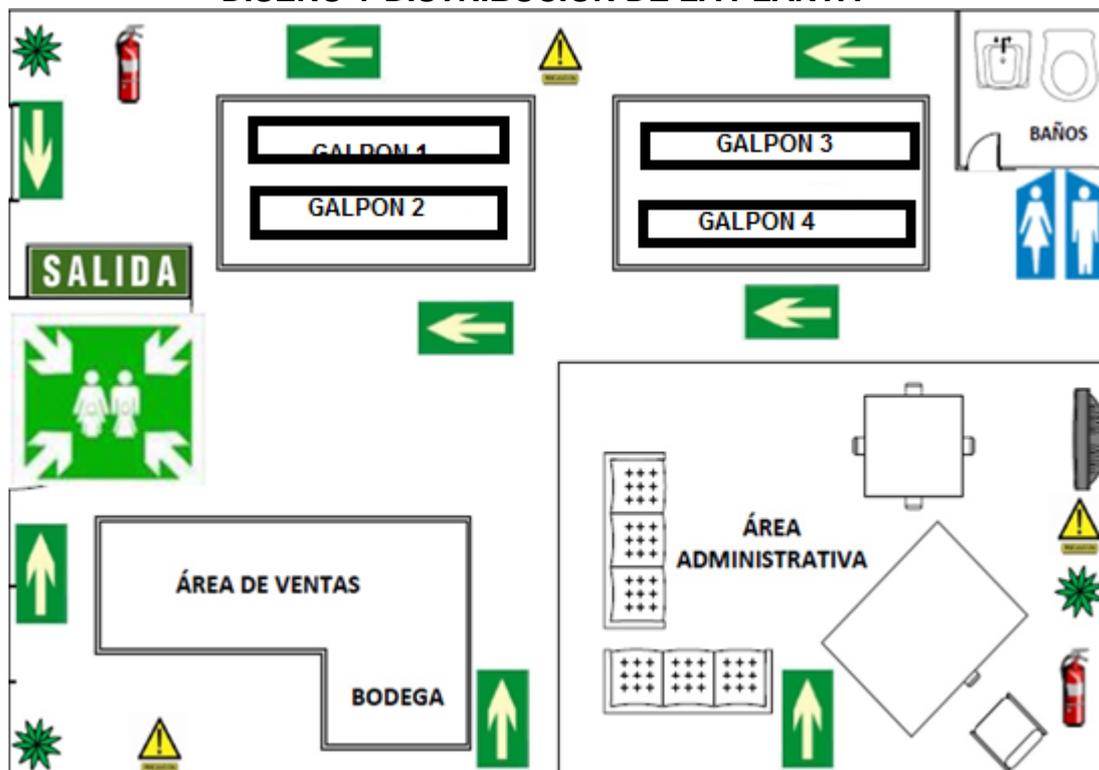
Gráfico N°47
FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Elaborado por: Autora

De acuerdo al flujograma establecido se puede descifrar que el tiempo requerido para un proceso o crianza de una parvada de pollos es de 56 días o 8 semanas

Gráfico N°48
DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Elaborado por: Autora

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

ORGANIZACIÓN LEGAL

Nombre o Razón Social de la Empresa

El nombre que poseerá la empresa es: "POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA

Su domicilio: Estará ubicada en el sector Los Olivos, de la comunidad 14 de diciembre, en la parroquia Lago San Pedro, del cantón La Joya de los Sachas, de la provincia de Orellana.

Tiempo de duración: diez años.

Minuta de Constitución de la Empresa “POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA. - COMPARECIENTES.

Comparece a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, la señora: Romero Trujillo Tania Maritza. La compareciente es mayor de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliada en la ciudad de La Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

SEGUNDA. - CONSTITUCIÓN.

Por medio de esta escritura pública, los comparecientes tienen a bien, libre y voluntariamente, constituir la compañía de responsabilidad limitada bajo el nombre de: “POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA

, que se registrará por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA. - ESTATUTO.

La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se registrará por el estatuto que se expone a continuación:

CAPÍTULO PRIMERO

NATURALEZA, NACIONALIDAD, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, MEDIOS, DURACIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

Artículo Primero. - Naturaleza, nacionalidad y denominación.

La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será: "POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA, Esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se registrará por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto, en cuyo texto se le designará posteriormente simplemente como "la Compañía".

Artículo Segundo. - Domicilio.

El domicilio principal de la compañía es la ciudad de La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

Artículo Tercero. - Objeto social.

El objeto social de la compañía es la producción y comercialización de pollos criollos. Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

Artículo Cuarto. - Duración.

El plazo de duración de la compañía es de 10 años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de socios, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

Artículo Quinto. - Disolución y liquidación.

La Junta General podrá acordar la disolución anticipada de la compañía antes de que venza el plazo señalado en el artículo cuarto. Disuelta la Compañía, voluntaria o forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO**CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES****Artículo Sexto. - Capital social.**

El capital social de la Compañía es de 5000.00 dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cinco mil (5000) participaciones sociales iguales acumulativas e indivisibles de un dólar cada una. Los Certificados de Aportación serán firmados por el presidente y el Gerente de la Compañía.

Artículo Séptimo. - Participaciones.

Las participaciones estarán representadas en certificados de aportación no negociables. Cada participación da derecho a un voto en la Junta

General, así como a participar en las utilidades y demás derechos establecidos en la ley o en el estatuto social.

Artículo Octavo. - Transferencias de participaciones.

La propiedad de las participaciones no podrá transferirse por acto entre vivos sin la aprobación unánime del capital social expresado en junta general. La cesión se hará por escritura pública, a la que se incorporará como habilitante la certificación conferida por el Gerente de la compañía respecto al cumplimiento del mencionado requisito. En el libro de participaciones y socios se inscribirá la cesión y luego se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario.

CAPÍTULO TERCERO

ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Noveno. - Junta general y atribuciones.

Es el Órgano Supremo de gobierno de la Compañía, formado por los socios legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el presidente de la Compañía, y ejercerá la secretaría el Gerente, sin perjuicio de que la junta designe presidente y secretario a falta de éstos.

Son atribuciones de la Junta General los siguientes:

a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución anticipada, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;

- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Conocer y aprobar el informe del Gerente, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;
- d) Aprobar la cesión de las participaciones sociales y la admisión de nuevos socios;
- e) Disponer que se inicien las acciones pertinentes contra los administradores, sin perjuicio del ejercicio de este derecho por parte de los socios, de acuerdo a la Ley;
- f) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;
- g) Designar al presidente y al Gerente, fijar sus remuneraciones, y removerlos por causas legales, procediendo a la designación de sus reemplazos, cuando fuere necesario;
- h) Acordar la exclusión de los socios de acuerdo con la Ley;
- i) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía;
- j) Autorizar al Gerente la realización de contratos cuya cuantía exceda de 1000.00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (1000.00 USD), así como de actos de disposición de bienes inmuebles de la Compañía;
- k) Las demás que no hubieren sido expresamente previstas a algún órgano de administración.

Artículo Décimo. - Juntas ordinarias.

Se reunirán al menos una vez al año en el domicilio principal de la Compañía, dentro de los tres primeros meses siguientes a la finalización

del respectivo ejercicio económico. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:

- a) Conocer el informe anual del Gerente General, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Primero. - Convocatorias.

La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación escrita dirigida a cada socio en la dirección registrada por cada uno de ellos y por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, por lo menos con ocho días de anticipación al día fijado para la reunión sin contar el día de la convocatoria ni el de la reunión. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión y llevará la firma de quien la convoque. En caso de segunda convocatoria, ésta deberá expresar claramente que la junta se reunirá con el número de socios presentes. Esta convocatoria no podrá modificar el objeto de la primera, ni demorar la reunión más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión. Las Juntas Generales, sean ordinarias o extraordinarias, serán convocadas por el Gerente, o por el presidente en ausencia de aquel, sin perjuicio de la facultad conferida a los socios de acuerdo al artículo correspondiente.

Artículo Décimo Segundo. - Instalación y quórum decisorio.

Para que la Junta General se encuentre válidamente constituida en primera convocatoria, deberán hallarse presentes los socios que representen al menos más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria podrá reunirse la Junta General con el número de socios presentes, siempre que así se haya expresado en la convocatoria respectiva. Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de los socios que representen la mitad más uno del capital social suscrito concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Para la instalación de la Junta se procederá por Secretaría a formar la lista de los asistentes, debiendo hacer constar en la lista a los socios que consten como tales en el Libro de Participaciones y Socios. Para la verificación del quórum de instalación no se dejará transcurrir más de cuarenta y cinco minutos de la hora fijada en la convocatoria. En lo demás se dispondrá a la Ley.

Artículo Décimo Tercero. - Representación.

Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al presidente de la misma. Cada socio no puede hacerse representar sino por un solo mandatario cada vez, cualquiera que sea su número de participaciones. Asimismo, el mandatario no puede votar en representación de otra u otras participaciones de un mismo mandante en sentido distinto, pero la persona que sea mandataria de varias

participaciones puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Artículo Décimo Cuarto. - De las actas.

Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas del presidente y del secretario de la junta. En el caso de juntas universales, éstas podrán reunirse en cualquier parte del territorio nacional; pero deberán firmar el acta todos los asistentes que necesariamente deben representar el 100% del capital social, bajo pena de nulidad. De cada junta se formará un expediente con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y los Estatutos. Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Décimo Quinto. - Juntas Generales Extraordinarias.

Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo Décimo Sexto. - Juntas Generales y Universales.

La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio de la República, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta. En cuanto al quórum decisorio se estará a lo previsto en el artículo duodécimo de este

estatuto. Las Actas de 1as Juntas Universales serán firmadas por todos los asistentes, bajo pena de nulidad.

CAPÍTULO CUARTO

ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL

Artículo Décimo Séptimo.

La compañía se administrará por un Gerente y/o el presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen. El Gerente ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Décimo Octavo. - Del Presidente de la Compañía.

El presidente será nombrado por la Junta General para un período de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente; podrá ser o no socio de la Compañía. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

- a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General, debiendo suscribir las actas de sesiones de dicho organismo;
- b) Suscribir conjuntamente con el Gerente los certificados de aportación;
- c) Suscribir el nombramiento del Gerente.
- d) Subrogar al Gerente en caso de ausencia o fallecimiento de éste, hasta que la Junta General proceda a nombrar un nuevo Gerente, con todas las atribuciones del subrogado.

La Junta General deberá designar un nuevo presidente en caso de ausencia definitiva; en caso de ausencia temporal será subrogado por el gerente general.

Artículo Décimo Noveno. - Del Gerente General.

El Gerente General será elegido por la Junta General para un período de tres años, tendrá la representación legal judicial o extrajudicial de la Compañía. Podrá ser reelegido indefinidamente. Para ser Gerente no se requiere ser socio de la Compañía. Este administrador no podrá ejercer ningún otro cargo que de acuerdo con la ley y a juicio de la Junta General sea incompatible con las actividades de la compañía.

El Gerente tendrá los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales con sujeción a la Ley, los presentes estatutos y las instrucciones impartidas por la Junta General. En cuanto a sus derechos, atribuciones, obligaciones y responsabilidades se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías y este contrato social.

Son atribuciones especiales del Gerente General:

- a) Subrogar al presidente de la compañía en caso de ausencia temporal;
- b) Realizar todos los actos de administración y gestión diaria encaminados a la consecución del objeto social de la compañía;

Ejecutar a nombre de la Compañía toda clase de actos, contratos y obligaciones con bancos, entidades financieras, personas naturales o jurídicas, suscribiendo toda clase de obligaciones;

Previa autorización de la Junta General, nombrar mandatarios generales y apoderados especiales de la compañía y removerlos cuando considere conveniente;

Someter anualmente a la Junta General ordinaria un informe relativo a la gestión llevada a cabo al frente de la Compañía, así como el balance general y demás documentos que la Ley exige;

Formular a la Junta General las recomendaciones que considere convenientes en cuanto a la distribución de utilidades y la constitución de reservas;

Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones, así como sus deberes y atribuciones;

Dirigir y supervigilar la contabilidad de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de sus documentos; Abrir y cerrar cuentas bancarias y designar a la o las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas;

Librar, aceptar, endosar y avalar letras de cambio y cualesquiera otros papeles de comercio relacionados con las actividades de la compañía;

Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la Junta General; y,

Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que reconocen e imponen la Ley y los estatutos presentes, así como todas aquellas que sean inherentes a su función y necesarias para el cabal cumplimiento de su cometido.

CAPÍTULO QUINTO

DE LOS SOCIOS

Artículo Vigésimo. - Derechos y obligaciones de los socios. -

Son derechos de los socios especialmente los siguientes:

- a) Intervenir en las Juntas Generales;
- b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;
- c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la Compañía;
- d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;
- e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital;
- f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;
- g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;
- h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.
- i) Son obligaciones de los socios principalmente:
- j) Pagar la aportación suscrita en el plazo previsto en estos estatutos; caso contrario la compañía podrá ejercer cualquiera de las acciones previstas en el artículo doscientos diecinueve de la Ley de Compañías;
- k) No interferir en modo alguno en la administración de la Compañía;
- l) Los demás contemplados en la ley o en estos estatutos.

CAPÍTULO SEXTO

BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

Artículo Vigésimo Primero. - Balances.

Los balances se practicarán al fenecer el ejercicio económico al treinta y uno de diciembre de cada año y los presentará el Gerente a consideración de la Junta General Ordinaria. El balance contendrá no sólo la manifestación numérica de la situación patrimonial de la sociedad, sino también las explicaciones necesarias que deberán tener como antecedentes la contabilidad de la compañía que ha de llevarse de conformidad a las disposiciones legales y reglamentarias, por un contador o auditor calificado.

Artículo Vigésimo Segundo. - Reparto de utilidades y formación de reservas.

A propuesta del Gerente, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías. Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas

facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales.

CAPÍTULO SÉPTIMO

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Tercero. - Acceso a los libros y cuentas.

La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley, así como a aquellos empleados de la compañía cuyas labores así lo requieran, sin perjuicio de lo que para fines especiales establezca la Ley.

Artículo Vigésimo Cuarto. - Normas supletorias.

Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes, vigentes a la fecha en que se otorga la escritura pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.

CUARTA. - Suscripción y pago de participaciones.

El capital social ha sido íntegramente suscrito por los socios y pagado en su totalidad en numerario.

Usted, señor notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo que aseguren la plena validez de la constitución de la compañía antes nombrada.

A partir del análisis realizado anteriormente, se ha podido constatar a la empresa: **“POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA**

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Un buen funcionamiento de la empresa depende de una buena estructura administrativa, que la misma refleje puntualmente la estructura organizativa y la división jerárquica que exhibe la empresa, puesto que además de ser una herramienta muy útil para mostrar las funciones principales, se usará internamente para que los empleados de la empresa conozcan sus características generales.

NIVELES ADMINISTRATIVOS

Los niveles administrativos constituyen un esquema formal que se debe tener en cuenta en todos los procesos de la administración, que incluye las decisiones ejecutivas, administrativas y operativas existentes dentro de los diferentes equipos humanos, para el logro de las metas y objetivos, a través de la división del trabajo y la interrelación de los diferentes niveles.

Nivel Legislativo.

El nivel legislativo es el primer nivel está constituido por la Junta General de Socios es el encargado de dictar políticas, reglamentos. Es el máximo nivel de dirección de la empresa, es el órgano dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituido. Para su actuación está representado por la Presidencia.

Nivel Ejecutivo.

El nivel ejecutivo se constituye en la máxima instancia ejecutiva, designado por el Directorio, con facultades delegadas para, organizar, dirigir, gestionar, el conjunto de la organización, mediante procesos administrativos de implementación y vigilancia por el cumplimiento de las políticas, estrategias, normas, procedimientos y otras acciones aprobadas por el Directorio. El cual será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel Asesor.

Este nivel está conformado por la asesoría Jurídica y Comisiones de Mesa, Gerencias Administrativas; Financiera; Técnica; Comercial y Auditoría Interna; el cual orienta las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa; asimismo ayudan administrativamente como segundas autoridades en el ámbito de cada una de ellas.

Nivel Auxiliar o de Apoyo.

Lo conforma la secretaria, este nivel apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente. Este nivel brinda el apoyo y el encargado de prestar un servicio ágil y oportuno a los otros niveles administrativos.

Nivel Operativo.

Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo. Es el nivel donde el capital humano, está relacionado directamente con los procesos de producción de bienes y servicio. En este nivel, están ubicados los trabajadores que son parte del proceso de producción de los bienes o servicios.

ORGANIGRAMAS**Estructura organizacional.**

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de la empresa, este instrumento permite visualizar los órganos que componen la estructura, las relaciones formales que existen entre ellos y los niveles jerárquicos.

Organigrama Estructural

El organigrama estructural permite la visualización de los integrantes de las unidades administrativa, las relaciones formales que los vinculan y las distintas jerarquías.

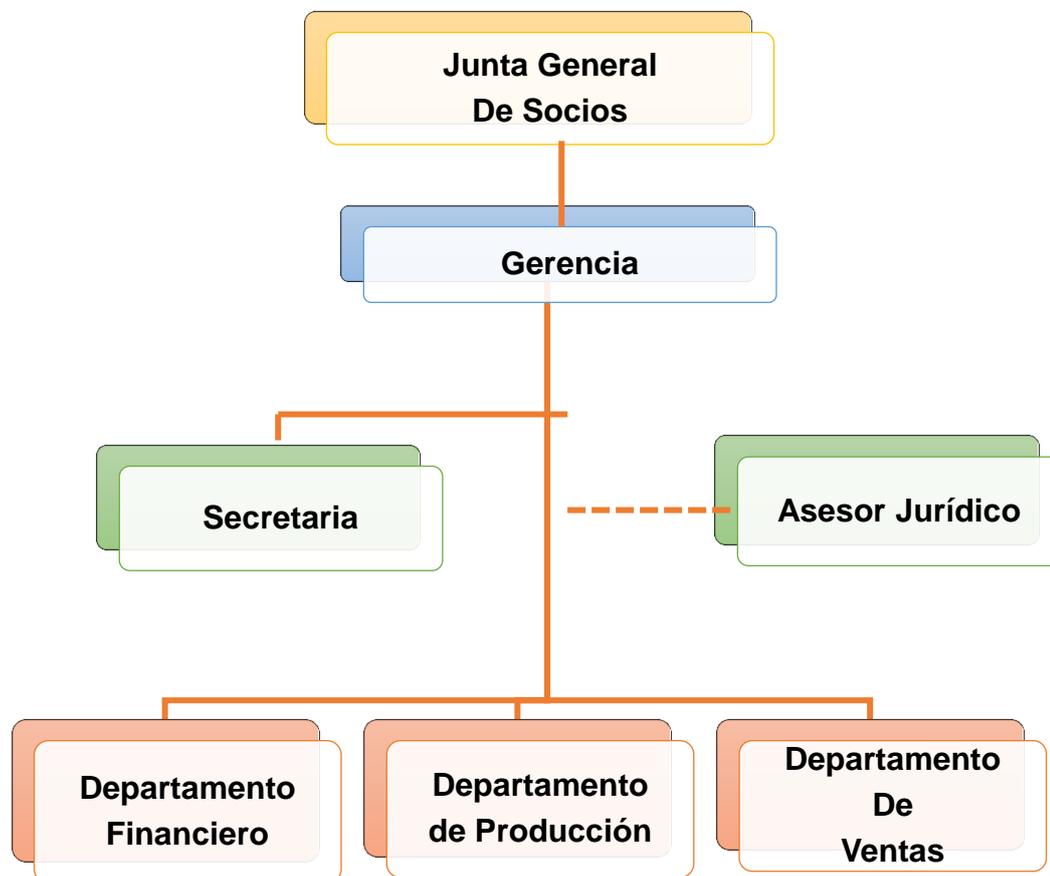
Organigrama Funcional

En el organigrama funcional se indican las principales actividades que desarrolla cada órgano. La información que se brinda es mucho más efectiva que la que aporta los organigramas estructurales, puesto que permiten apreciar la división del trabajo en la organización.

Organigrama Posicional

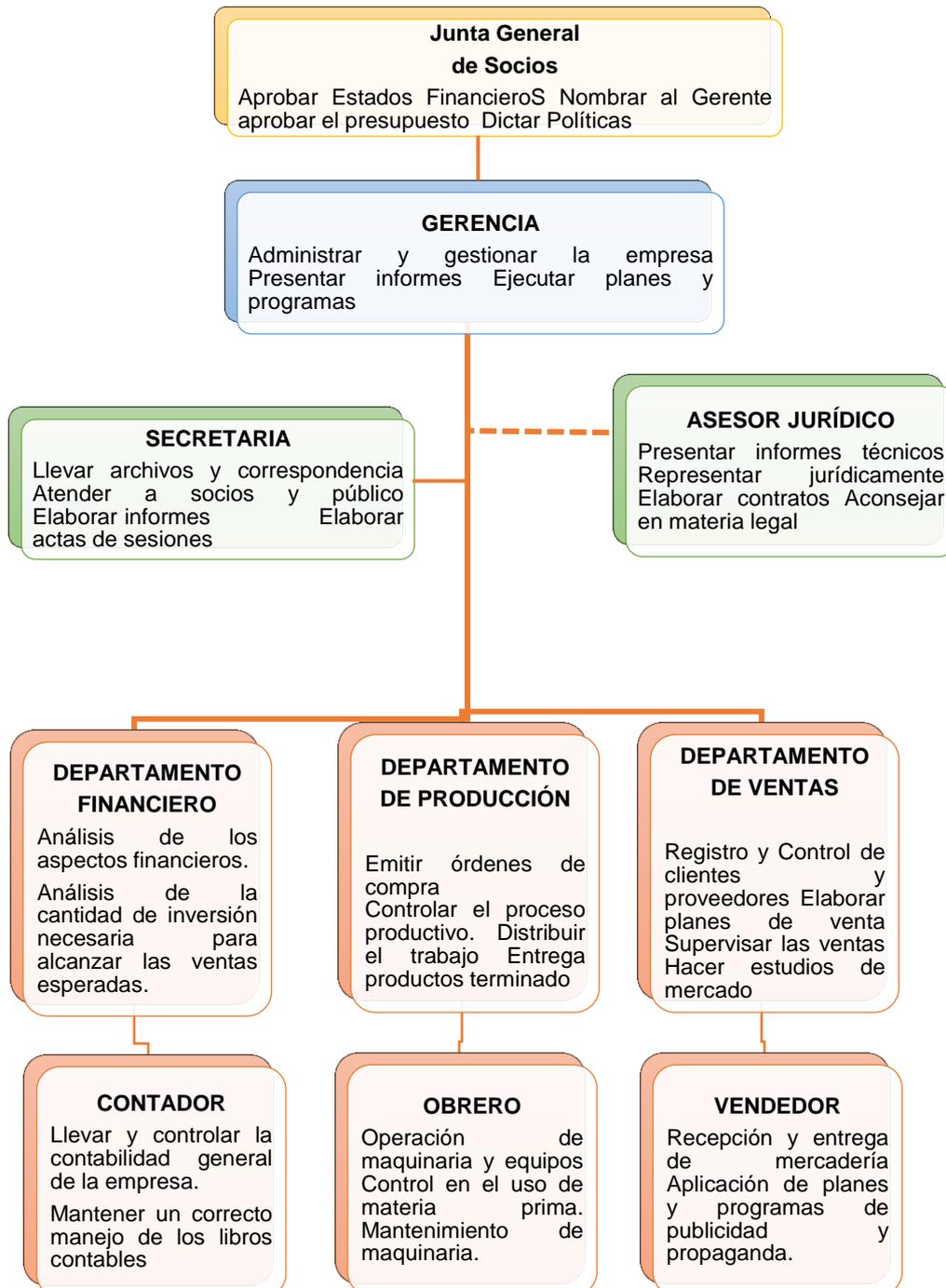
El organigrama posicional brinda información representativa de la empresa, resaltando el nivel jerárquico.

Gráfico N°49
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “POLLO CRIOLLO
LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA



Elaborado por: **La Autora**

Gráfico N°50
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “POLLO CRIOLLO
LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA



Elaborado por: La Autora

Gráfico N°51
ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA “POLLO CRIOLLO
LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA



Elaborado por: La Autora

**MANUALES DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “POLLO CRIOLLO
LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA**

**Gráfico N°52
MANUAL DE FUNCIONES GERENTE**

 “POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS” CIA. LTDA	MANUAL DE FUNCIONES
Nombre del Cargo:	Gerente Código 001
Dependencia:	Junta general de socios
Número de cargos	1
Reporta a:	Directorio
Requisitos Mínimos	
Naturaleza Del Trabajo	Gestiona todo el proceso administrativo y operativo de la empresa.
Requisitos de experiencia	Ing. Comercial Mayor a 2 años en labores Administrativas
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Supervisar y controlar las actividades del personal bajo su mando y de toda la empresa. ❖ Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo. 	
FUNCIONES PRINCIPALES	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Representante legal de la empresa. ❖ Fija políticas operativas, administrativas para la empresa. ❖ Planea, dirige y controla las actividades de la empresa. ❖ Seleccionar el personal idóneo para cada área funcional. ❖ Establecer programas de capacitación para potenciar conocimientos. ❖ Cumplen con las disposiciones y facultades que otorgue la Junta General de Socios. ❖ Presentar informes, balances financieros e inventarios de la empresa. ❖ Ejecutar contratos 	

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°53
MANUAL DE FUNCIONES SECRETARIA

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<h2>MANUAL DE FUNCIONES</h2>	
Nombre del Cargo:	Secretaria	Código 002
Dependencia:	Gerente	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Gerencia	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Realiza labores de secretaria o de asistente directa del Gerente en las actividades requeridas.	
Requisitos de experiencia	Título de secretaria Ejecutiva, Mínima de 2 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer buenas relaciones interpersonales con el personal de la compañía y sus usuarios de la misma. • Disposición a superarse en todo sentido. • Disponibilidad de tiempo según la necesidad de las actividades a realizar. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Excelente redacción y ortografía. • Elaborar actas de asamblea de la Junta de Accionistas • Atender al público que solicite información y concertar entrevistas con el Gerente de la Empresa. • Atender la correspondencia, manejando con diplomacia y eficiencia. • Controlar la asistencia del personal • Mantener un archivo adecuado y ordenado de los documentos (oficios, memorándum) 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°54
MANUAL DE FUNCIONES ASESOR JURIDICO

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<p>MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del Cargo:	Asesor Jurídico	Código 003
Dependencia:	Gerente	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Gerencia	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Asesorar todos los niveles jerárquicos de la compañía, en asuntos relacionados a los problemas legales cuando se lo requiera.	
Requisitos de experiencia	Título de Abogado, Mínima de 2 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
<ul style="list-style-type: none"> • Responder ante la Junta de Accionistas en cuanto a aspectos de trámites legales. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar jurídicamente al nivel Directivo, Ejecutivo, Asesor, Apoyo y Operativo de la empresa. • Representar a la Empresa, judicial y extrajudicialmente en asuntos inherentes a su profesión y función. • Cumplir las funciones propias e inherentes en asuntos laborales, penales, civiles, administrativos y mercantiles de la Empresa. • Autorizar las minutas y suscribirlas respecto a los contratos que realice la empresa. • Participar en los Comités o grupos de trabajo que señalen las leyes, reglamentos o el nivel directivo o ejecutivo de la Institución. • Emitir los informes y/o dictámenes de carácter jurídico que le sean o no solicitados por los directores departamentales, Gerencia, Directorio. 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°55
MANUAL DE FUNCIONES JEFE FINANCIERO

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<h2>MANUAL DE FUNCIONES</h2>	
Nombre del Cargo:	Jefe Financiero	Código 004
Dependencia:	Gerente	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Gerencia	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Garantizar que se lleve en forma adecuada y de acuerdo a las normas legales, toda la contabilidad de la administración, permitiendo que esta sirva como instrumento para la toma de decisiones y cumplimiento de las metas, objetivos y políticas de la administración.	
Requisitos de experiencia	Título de Financiero, Mínima de 3 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
<ul style="list-style-type: none"> • La capacidad para conseguir y administrar fondos es una de las características que deben tener el profesional que ejerza este puesto. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Determinar políticas de estrategia y operación del sistema financiero de la empresa • Análisis de resultados operacionales y de gestión de la empresa • Generar indicadores que evalúen al desarrollo de la empresa • Dirigir las decisiones financieras de la empresa, que aseguren el mejor rendimiento de los recursos de la empresa. 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°56
MANUAL DE FUNCIONES CONTADOR

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<p>MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del Cargo:	Contador	Código 005
Dependencia:	Jefe Financiero	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Financiero	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Ejecutar las operaciones contables de la empresa y realizar el análisis financiero.	
Requisitos de experiencia	Título Contador, Mínima de 2 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de mucha responsabilidad y mucha concentración. • Responsabilidad técnica y económica en el manejo de las operaciones contables. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Preparar los estados financieros de la empresa. • Actualizar los sistemas contables de la empresa. • Organizar adecuadamente los registros contables. • Elaborar los roles de pago de todo el personal. • Mantener correctamente el manejo de los libros contables. • Determinar el control previo sobre los gastos. • Mantener un archivo adecuado y ordenado de los documentos del mismo • Enviar a los directivos de la empresa los estados financieros debidamente comprobados 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°57
MANUAL DE FUNCIONES JEFE DE PRODUCCION

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<h2>MANUAL DE FUNCIONES</h2>	
Nombre del Cargo:	Jefe de Producción	Código 006
Dependencia:	Departamento de Producción	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Gerente	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Planificar, organizar, programar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades productivas que se realizan en la empresa.	
Requisitos de experiencia	Título Administración de Empresas, Mínima de 3 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación en administración de empresas, con criterio formado, alta iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar, implementar y mantener procedimientos de producción. • Tramitar controles, órdenes y más documentos que el reglamento lo autorice, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa. • Presentar ante el directorio programas de producción, pronósticos de venta del producto y más documentos de trabajo para su aprobación. • Manejar las actividades productivas de la empresa. 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°58
MANUAL DE FUNCIONES OBRERO

 <p>"POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA</p>	<h2>MANUAL DE FUNCIONES</h2>	
Nombre del Cargo:	Obrero	Código 007
Dependencia:	Departamento de Producción	
Número de cargos	1	
Reporta a:	Jefe de Producción	
Requisitos Mínimos		
Naturaleza Del Trabajo	Realiza la elaboración y control del producto en la empresa para su posterior comercialización.	
Requisitos de experiencia	Conocimientos en criaderos de pollos, Mínima de 2 años en funciones similares	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE		
Elaboración y control de la producción de los criados o galpones de pollos		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Es el responsable de los materiales y herramientas que se empleen en la ejecución de las actividades. • Se encargan de la actividad productiva de la empresa, aplicando técnicas adecuadas y modernas para la realización del producto. • Realizar todas las actividades inherentes a la producción. • Informa de todas las actividades realizadas y de los inconvenientes encontrados a su inmediato superior. • Controlar el proceso de producción con la finalidad de tener los mejores resultados. 		

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°59
MANUAL DE FUNCIONES VENDEDOR

 "POLLO CRIOLLO LAGO SAN PEDRO JOYA DE LOS SACHAS" CIA. LTDA	MANUAL DE FUNCIONES
Nombre del Cargo:	Vendedor Código 008
Dependencia:	Departamento de Ventas
Número de cargos	1
Reporta a:	Jefe de ventas
Requisitos Mínimos	
Naturaleza Del Trabajo	Conocimiento y promoción del producto en la ciudad.
Requisitos de experiencia	Universitario, Mínima de 2 años en funciones similares
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • Responsable por la ejecución de las labores de ofertar y transportar los productos. • Requiere de iniciativa y criterio para la ejecución de su trabajo. 	
FUNCIONES PRINCIPALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Promoción y comercialización del producto. • Elaboración de informes y control del producto ofrecido. • Distribución del personal para realizar la venta del producto. • Más funciones que le asignen los supervisores. • Establecer un nexo entre cliente-empresa • Búsqueda de nuevos clientes. • Atención al cliente. 	

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero determina cual será el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica, la que a su vez permitirá determinar su rentabilidad.

Inversiones en activos fijos

Inversiones

En este punto se detallan clasificadamente los rubros o las cuentas en que se invertirán los recursos, estos rubros son: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Activos Fijos

Son los bienes de la empresa, que sirven para que la misma pueda operar, transformando la materia prima en producto final, normalmente estos activos no se destinan para la venta.

Dentro de los activos fijos para la implantación del proyecto tenemos

TERRENO.

Es el lugar en donde se va a ubicar la empresa

**Cuadro N°32
Terreno**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Terreno	600	30	18.000,00
TOTAL			18.000,00

Fuente: Avalúos del Municipio Cantona
Elaborado por: La Autora

INFRAESTRUCTURA.

Corresponde al lugar determinado en el que estará ubicada la empresa con sus correspondientes áreas, las mismas que necesitan ser adecuadas de acuerdo a los requerimientos que se tengan, por lo que se realizarán diversos diseños para su correcto funcionamiento y una efectiva prestación del servicio. Asimismo, se procederá a verificar y contratar todos los servicios básicos.

**Cuadro N°33
Construcciones**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1 área administrativa	m2	12	120	1440
4 galpones	m2	480	60	28800
1 bodega	m2	20	60	1200
TOTAL				\$31.440,00

Fuente: Cámara de la construcción de Orellana
Elaborado por: La Autora

MAQUINARIA Y EQUIPO.

Se invertirá en maquinaria de calidad para un buen servicio.

Cuadro N°34
Maquinaria y equipo de mantenimiento y control de producción

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Lamparas de calefacción eléctricas	16	10,00	160,00
Termómetros de temperatura	4	10,00	40,00
Bascula digital para peso	4	60	240,00
TOTAL			440,00

Fuente: Comercios de la localidad
Elaborado por: La Autora

VEHÍCULO.

Servirá para movilizar el producto terminado y para compra de insumos.

Cuadro N°35
Vehículo

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camioneta Mazda Cajón de madera modelo 2016	1	17.000,00	17.000,00
TOTAL			17.000,00

Fuente: Casa Baca Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 36
Proyección de Vehículo

AÑOS	VALOR TOTAL
1	17.000,00
2	17.574,60
3	18.168,62
4	18.782,72
5	19.417,58
6	20.073,89
7	20.752,39
8	21.453,82
9	22.178,96
10	22.928,61

Fuente: Cuadro N° INEC Taza de Inflación 3.38%
Elaborado por: La Autora

MATERIALES DE PRODUCCIÓN.

Para una producción eficiente es necesario adquirir los siguientes.

Cuadro N°37
Materiales de producción

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Comederos Tabulares	80	10	800
Bebedores de galón	80	6	480
Bandeja de recibimiento de pollos	40	5	200
Bomba de aspersión manual	2	70	140
TOTAL			1620

Fuente: Almacenes de la localidad
Elaborado por: La Autora

EQUIPO DE COMPUTACIÓN.

En este apartado lo constituye el equipo informático que utilizará la empresa para su funcionamiento.

Cuadro N°38
Equipo de computación

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computador de mesa	1	750	750
Computador portátil	1	675	675
Impresora	1	250	250
TOTAL			1.675,00

Fuente: Compu Centro Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 39
Proyección de Equipo de computación

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1.675,00
2	1.731,62
3	1.790,14
4	1.850,65
5	1.913,20
6	1.977,87
7	2.044,72
8	2.113,83
9	2.185,28
10	2.259,14

Fuente: Cuadro N° INEC Taza de Inflación 3.38%
Elaborado por: La Autora

MUEBLES DE OFICINA.

Constituye el mobiliario con el que contará la empresa para un óptimo desempeño de sus servicios.

Cuadro N°40
Muebles de oficina

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	6	65	390
Sillas ejecutivas	3	55	165
Sillas individuales	6	25	150
Archivadores	2	50	100
TOTAL			805

Fuente: Almacenes de la localidad
Elaborado por: La Autora

EQUIPOS DE OFICINA.

Compone los diversos instrumentos a utilizar en el área administrativa de la empresa

Cuadro N°41
Equipos de oficina

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Teléfono fijo	2	35	70
Teléfono Celular	1	100	100
Sumadora	1	15	15
TOTAL			185

Fuente: Compu centro Orellana
Elaborado por: La Autora

RESÚMENES ACTIVOS FIJOS

Seguidamente se detalla el total de inversiones en activos fijos.

Cuadro N°42
Resumen de activo fijos

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	18.000,00
Infraestructura	31.440,00
Maquinaria y equipo	440,00
Vehículo	17.000,00
Materiales de producción	1.620,00
Equipo de computación	1.675,00
Muebles de oficina	805,00
Equipos de oficina	185,00
SUBTOTAL	71.165,00
Imprevistos 5%	3558,25
TOTAL	74.723,25

Fuente: Cuadros: N° 32 a 41
Elaborado por: Autora

DEPRECIACIONES

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Cuadro N°43
Depreciaciones Infraestructura

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Infraestructura	5%	20	31.400,00	1570	1491,5	29.830,00

Fuente: Cuadros: N° 42
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°44
Depreciaciones Maquinaria y Equipo

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Maquinaria y Equipo	10%	10	440,00	44	39.60	396,00

Fuente: Cuadros: N° 42

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°45
Depreciaciones Vehículo Año 1

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Vehículo	20%	5	17.000,00	3400	2720	13.600,00

Fuente: Cuadros: N° 42

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°46
Depreciaciones Vehículo Año 6

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Vehículo	20%	5	20.073,00	4014,6	3211.68	16.058,40

Fuente: Cuadros: N° 36

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°47
Depreciaciones Materiales de producción

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Materiales de producción	10%	10	1.620,00	162	145.80	1.458,00

Fuente: Cuadros: N° 42

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°48
Depreciaciones Equipo de computación año 1

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Equipo de Computación	33%	3	1.675,00	552,75	370.34	1.122,25

Fuente: Cuadros: N° 42
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°49
Depreciaciones Equipo de computación año 4

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Equipo de Computación	33%	3	1.850,65	610,71	409.18	1.239,94

Fuente: Cuadros: N° 36
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°50
Depreciaciones Equipo de computación año 7

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Equipo de Computación	33%	3	2.044,72	674,76	452.09	1.369,96

Fuente: Cuadros: N° 36
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°51
Depreciaciones Equipo de computación año 10

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Equipo de Computación	33%	3	2.259,14	745,52	499.49	1.513,62

Fuente: Cuadros: N° 36
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°52
Depreciaciones Muebles de Oficina

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Muebles de Oficina	10%	10	805,00	80,50	72.45	724,50

Fuente: Cuadros: N° 42
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°53
Depreciaciones Equipos de Oficina

Detalle	% Depreciación	Vida Útil Años	Valor Activo	valor residual	Depreciación	Valor total
Equipos de Oficina	10%	10	185,00	18,50	16.65	166,50

Fuente: Cuadros: N° 42
Elaborado por: La Autora

ACTIVOS DIFERIDOS

Los representados por los costos y gastos las mismas que se las realizan sobre los activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente siendo estos los siguientes:

Cuadro N°54
Activo Diferido

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL
Estudio y elaboración del proyecto	600
Constitución Legal de la empresa	500
Gastos de organización	250
Certificados de salud	20
Permiso de funcionamiento. y patente	250
Subtotal	1.620,00
Imprevistos 5%	81
TOTAL	1.701,00

Fuente: Instituciones locales
Elaborado por: Autora

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

La liquidación de los activos diferidos se realiza dividiendo el monto de activos diferidos para los diez años de duración del proyecto, este proceso se realiza a continuación:

Cuadro N°55
Amortización de Activo Diferido

Años	Activo Diferido	Amortización	Saldo Final
1	1.701,00	170,1	1.530,90
2	1.530,90	170,1	1.360,80
3	1.360,80	170,1	1.190,70
4	1.190,70	170,1	1.020,60
5	1020,6	170,1	850,50
6	850,5	170,1	680,40
7	680,4	170,1	510,30
8	510,3	170,1	340,20
9	340,2	170,1	170,10
10	170,1	170,1	0

Fuente: Cuadros: N° 54
Elaborado por: La Autora

ACTIVOS CIRCULANTES.

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos que se requieren, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto de producción de pollos criollos durante un ciclo productivo, que, para el presente, es de un año.

Se debe indicar que se proyecta realizar la crianza de 30108 pollos en el año, iniciando con pollos pequeños de días de nacidos hasta la edad de comercialización que será de 56 días o 8 semanas.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Constituyen los costos de los elementos que intervienen directamente en el proceso de producción, de la empresa Pollo Marinado, tenemos los siguientes:

MATERIA PRIMA DIRECTA:

Es el material básico, es decir insumos o materiales requeridos para producir pollo criollo, está representada por los pollos pequeños y el alimento balanceado para las fases de crecimiento se requiere de 336 quítales proceso (diarios 3 quintales) ya que su alimentación se considerará de 1 a 28 días, según información bibliográfica un pollo pequeño y criollo consume 100 gramos diarios de alimento, en la fase de engorde y que comprende 29 a 56 días el pollo consume el doble 200 gramos ósea 672 quintales proceso (diarios 6 quintales) en proceso este alimento abastecerá a 4800 pollos proceso, cabe indicar que este valor de materia prima será utilizado en cada uno de los procesos que son un total de 6 dándonos un total de 169632

Cuadro N°56
Materia Prima Directa Primer Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°57
Materia Prima Directa Segundo Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°58
Materia Prima Directa Tercer Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°59
Materia Prima Directa Cuarto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°60
Materia Prima Directa Quinto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°61
Materia Prima Directa Sexto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD PROCESO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO
Balanceado inicial	Saco x 40 kg	336	25	8400
Balanceado engorde	Saco x 40 kg	672	26	17472
Pollos Pequeños Criollos	Unidad	4800	0,5	2400
TOTAL				28272

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°62
Total, materia prima directa

Descripción	Proceso	Valor
Materia Prima Directa	1	28272
Materia Prima Directa	2	28272
Materia Prima Directa	3	28272
Materia Prima Directa	4	28272
Materia Prima Directa	5	28272
Materia Prima Directa	6	28272
Total		169632

Fuente: Cuadros N°56 al 61
Elaborado por: La Autor

MATERIA PRIMA INDIRECTA:

Son los insumos complementarios requeridos en la crianza de pollos criollos, tales como fármacos, biológicos, tal como se detalla en el siguiente cuadro. Cabe indicar que este valor de materia prima indirecta será utilizado en cada uno de los procesos que son un total de 6 dándonos un total de 5520

Cuadro N°63
Materia Prima Indirecta Primer Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°64
Materia Prima Indirecta Segundo Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°65
Materia Prima Indirecta Tercer Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°66
Materia Prima Indirecta Cuarto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°67
Materia Prima Indirecta Quinto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°68
Materia Prima Indirecta Sexto Proceso

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vacuna Gumboro	Dosis	24000	0,02	480
Vacuna Newcastle-BI	Dosis	24000	0,01	240
Neutralizador de cloro	Unidad	8	10	80
Vitaminas-probióticos	Unidad	12	10	120
TOTAL				920

Fuente: Almacenes Locales y de Orellana

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°69
Total, materia prima directa

Descripción	Proceso	Valor
Materia Prima Indirecta	1	920
Materia Prima Indirecta	2	920
Materia Prima Indirecta	3	920
Materia Prima Indirecta	4	920
Materia Prima Indirecta	5	920
Materia Prima Indirecta	6	920
Total		5520

Fuente: Cuadros N° 63 al 68

Elaborado por: La Autor

MANO DE OBRA DIRECTA:

Se describe a la fuerza de trabajo que se va a utilizar en la empresa de producción de pollos criollos, en este caso, por el número de aves, se considera necesaria únicamente la presencia de un trabajador o galponero y el asesoramiento técnico de un Médico Veterinario Zootecnista, a quienes se prevé pagar por servicios eventuales según lo establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales.

MANO DE OBRA INDIRECTA

Son los Gastos de contratación de empleados que intervienen de forma indirecta en el proceso de producción y distribución, la mano de obra indirecta estará a cargo de un jefe de Ventas y el chofer vendedor.

Cuadro N°70
Mano de Obra Indirecta y Directa

Denominación	Jefe De Producción	Denominación	Obrero
Sueldo Básico	500	Sueldo Básico	400
Décimo Tercero	41,67	Décimo Tercero	33,33
Décimo Cuarto	31,25	Décimo Cuarto	31,25
Vacaciones	20,83	Vacaciones	16,67
Aporte patronal 12,15%	60,75	Aporte patronal 12,15%	48,6
Fondos de Reserva 8,33%	0	Fondos de Reserva 8,33%	0
TOTAL	654,50	TOTAL	529,85
Número de operadores	1	Número de operadores	1
Total, Mensual	654,5	Total, Mensual	529,85
Total, Anual	7.854,00	Total, Anual	6.358,20
Total, Mano de Obra Directa	14.212,20		

Fuente: La tablita de sueldos y salarios
Elaborado por: La Autora

INDUMENTARIA:

Son todos aquellos rubros invertidos con la compra de instrumentos necesarios para para la realización de actividades normales y seguras de los obreros, en el proceso productivo.

**Cuadro N°71
Indumentaria de Producción**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Overoles	Unidad	6	15	90
Guantes	Caja	6	5	30
Mascarillas	Caja	6	2,5	15
Botas	Unidad	6	10	60
Gorras	Unidad	12	3	36
TOTAL				231

Fuente: Almacenes de la localidad
Elaborado por: La Autora

EQUIPO DE SEGURIDAD

Son todos los instrumentos de primeros auxilios que son utilizados, al presentarse un incidente en la empresa.

**Cuadro N°72
Equipos de seguridad**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Extintores	Unidad	2	15	30
Botiquines	Unidad	2	20	40
TOTAL				70

Fuente: Almacenes de la localidad
Elaborado por: La Autora

SERVICIOS BÁSICOS DE PRODUCCIÓN:

Son los servicios que se emplearán dentro del proceso de producción como es el agua para el lavado para el aseo administrativo y galpones, y la energía eléctrica para el funcionamiento de la planta y equipos.

Cuadro N°73
Servicios Básicos de Producción

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Energía eléctrica	Kw	110	0,09	9,9
Agua	M3	120	0,23	27,6
TOTAL				37,5

Fuente: Empresa eléctrica de Orellana y Municipio del cantón
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°74
Resumen de costos de Producción

DETALLE	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	169632,00
Materia prima Indirecta	5520,00
Mano de Obra Directa	14212,00
Indumentaria de Producción	231,00
Equipo de Seguridad	70,00
Servicios Básicos de Producción	450,00
Total	190115,00

Fuente: Cuadro N° 70 al 73
Elaborado por: La Autora

GASTOS DE OPERACIÓN

Son aquellos costos que se desarrollan en los departamentos administrativo, ventas y financiero.

GASTOS ADMINISTRATIVOS:

En este rubro se considera todas las erogaciones establecidas en el rol de pagos de personal, gastos generales de administración (útiles de oficina, útiles de aseo, gastos de amortización de activos diferidos, además se toma en cuenta los gastos ocasionados por concepto de ventas y comercialización.

SUELDOS:

Son aquellos valores económicos que se destinan al departamento administrativo entre estos pagos tenemos: Gerente, secretaria.

**Cuadro N°75
Sueldos Gerente - secretaria**

Denominación	Gerente	Denominación	Secretaria
Sueldo Básico	700	Sueldo Básico	375
Décimo Tercero	58,33	Décimo Tercero	31,25
Décimo Cuarto	31,25	Décimo Cuarto	31,25
Vacaciones	29,17	Vacaciones	15,63
Aporte patronal 12,15%	85,05	Aporte patronal 12,15%	45,5625
Fondos de Reserva 8,33%	0	Fondos de Reserva 8,33%	0
TOTAL	903,8	TOTAL	498,6875
Número de operadores	1	Número de operadores	1
Total, Mensual	903,8	Total, Mensual	498,6875
Total, Anual	10.845,60	Total, Anual	5.984,25
Total, Sueldos	16.829,85		

Fuente: Tablita Salarial
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°76
Sueldos Jefe Financiero - Contadora

Denominación	Jefe Financiero	Denominación	Contadora
Sueldo Básico	550	Sueldo Básico	400
Décimo Tercero	45,83	Décimo Tercero	33,33
Décimo Cuarto	31,25	Décimo Cuarto	31,25
Vacaciones	22,92	Vacaciones	16,67
Aporte patronal 12,15%	66,825	Aporte patronal 12,15%	48,6
Fondos de Reserva 8,33%	0	Fondos de Reserva 8,33%	0
TOTAL	716,825	TOTAL	529,85
Número de operadores	1	Número de operadores	1
Total, Mensual	716,825	Total, Mensual	529,85
Total, Anual	8.601,90	Total, Anual	6.358,20
Total, Sueldos	14.960,10		

Fuente: Tablita Salarial
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°77
Sueldos Jefe de Ventas – Chofer Vendedor

Denominación	Jefe de Ventas	Denominación	Chofer Vendedor
Sueldo Básico	450	Sueldo Básico	400
Décimo Tercero	37,50	Décimo Tercero	33,33
Décimo Cuarto	31,25	Décimo Cuarto	31,25
Vacaciones	18,75	Vacaciones	16,67
Aporte patronal 12,15%	54,675	Aporte patronal 12,15%	48,6
Fondos de Reserva 8,33%	0	Fondos de Reserva 8,33%	0
TOTAL	592,175	TOTAL	529,85
Número de operadores	1	Número de operadores	1
Total, Mensual	592,175	Total, Mensual	529,85
Total, Anual	7.106,10	Total, Anual	6.358,20
Total, Mano de Obra Directa	13.464,30		

Fuente: Tablita Salarial
Elaborado por: La Autora

SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN:

Aquí se registran los rubros de servicios básicos como agua, luz, teléfono, internet, para la parte administrativa, operativa de la empresa.

Cuadro N°78
Servicios Básicos Administrativos

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Energía eléctrica	Kw	50	0,16	8	96
Teléfono	Minutos	200	0,15	30	360
Internet	Megas	Ilimitado	20	20	240
Agua	M3	40	0,23	9,2	110,4
TOTAL				67,2	806,4

Fuente: Empresa Eléctrica CNT y Municipios de Orellana
Elaborado por: La Autora

Suministros De Oficina.

Los útiles que se describen a continuación, ayudarán al correcto funcionamiento de las actividades que se realizan dentro de los departamentos administrativos.

Cuadro N°79
Suministros De Oficina

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL
Hojas de papel bond	Resma	3	4	12
Lápiz	Caja	1	2,5	2,5
Esferos	Caja	1	3	3
Corrector líquido	Unidad	2	1,5	3
Borrador de queso	Unidad	2	0,25	0,5
Factureros	Unidad	2	8	16
Archivadores	Unidad	2	3,5	7
Perforadora	Unidad	2	4	8
Grapas	Caja	1	1	1
Grapadora	Unidad	1	5	5
TOTAL				58

Fuente: Papelerías Locales
Elaborado por: La Autora

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA:

Son todos aquellos rubros invertidos en la compra de instrumentos necesarios para la realización de la limpieza de la empresa.

Cuadro N°80
Útiles de Aseo y Limpieza

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Jabón de tocador	Paquete x 6	2	4	8	96
Porta papel	Paquete x 4	3	2,5	7,5	90
Toallas de mano	Unidad	3	3	9	108
Detergente funda de 500 gr	Gramos	2	1,5	3	36
Ambientales	Litros	5	0,25	1,25	15
Desinfectantes	Litros	5	8	40	480
Escobas con cerdas	Unidad	3	3,5	10,5	126
Trapeadores	Unidad	2	4	8	96
Basurero	Unidad	5	1	5	60
Recogedor de basura	Unidad	3	5	15	180
TOTAL				107,25	1287

Fuente: Almacenes de la localidad
Elaborado por: La Autora

GASTOS DE VENTA

Son todos los gastos resultantes de la venta del producto, desde que sale de la empresa hasta que llega al consumidor final.

PUBLICIDAD:

La publicidad que se realizará será para tratar de persuadir en la mente del consumidor, por medio de un medio muy utilizado como es el internet y por medio de la radio la publicidad.

**Cuadro N°81
Publicidad**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Radio Francisco de Orellana	Mb	24 horas	0,25	7,5	90
Página Web	Minutos	5 veces por semana	5	150	1800
TOTAL					1890

Fuente: Radio de la localidad y almacenes informáticos
Elaborado por: La Autora

COMBUSTIBLE PARA VEHÍCULO:

Es lo que se va a utilizar, para poder dar mantenimiento a la maquinaria que funciona dentro de la empresa:

**Cuadro N°82
Combustible de Vehículo**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL
Gasolina	Galones	1200	1,48	1776
TOTAL				1776

Fuente: Centros de servicios Locales
Elaborado por: La Autora

MANTENIMIENTO PARA VEHÍCULO:

Es el mantenimiento que se le dará al vehículo para su normal funcionamiento

**Cuadro N°83
Mantenimiento de Vehículo**

DETALLE	TIEMPO	PRECIO	VALOR ANUAL
Mantenimiento	cada 3 meses	120	480
TOTAL			

Fuente: Centro de Servicios de mantenimientos locales
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°84
Resumen costo de Operación

DETALLE	VALOR ANUAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos Administrativos	45254,25
Servicios Básicos Administrativos	67,20
Suministros de Oficina	58,00
Útiles de aseo y limpieza	107,25
TOTAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS	45486,70
GASTOS DE VENTAS	
publicidad	1890,00
Combustible para vehículo	1776,00
Mantenimiento de vehículo	480,00
TOTAL, GASTOS DE VENTAS	4146,00
Total	49632,70

Fuente: Cuadro N° 75 al 83

Elaborado por: La Autora

RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN

Cuadro N°85
Resumen total de la Inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	18.000,00
Infraestructura	31.440,00
Maquinaria y equipo	440,00
Vehículo	17.000,00
Utensilios de producción	1.620,00
Equipo de computación	1.675,00
Muebles de oficina	805,00
Equipos de oficina	185,00
SUBTOTAL	71.165,00
Imprevistos 5%	3558,25
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	74.723,25
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudio y elaboración del proyecto	600,00
Constitución Legal de la empresa	500,00
Gastos de organización	250,00
Certificados de salud	20,00
Permiso de funcionamiento. y patente	250,00
Subtotal	1620,00
Imprevistos 5%	81
TOTAL, ACTIVO DIFERIDO	1701,00
ACTIVOS CIRCULANTES	
Costos de Producción	
Materia Prima Directa	14136,00
Materia prima Indirecta	460,00
Mano de Obra Directa e Indirecta	1184,33
Indumentaria de Producción	231,00
Equipo de Seguridad	70,00
Servicios Básicos de Producción	37,50
Gastos Administrativos	
Sueldos Administrativos	3771,19
Servicios Básicos Administrativos	67,20
Suministros de Oficina	58,00
Útiles de aseo y limpieza	107,25
Gastos de Ventas	
publicidad	1890
Combustible para vehículo	1776
Mantenimiento de vehículo	480
SUBTOTAL	24268,47
Imprevistos 5%	1213,42
Total, Activos Circulantes	25481,89
TOTAL, INVERSIÓN	101.906,14

Fuente: Cuadro N° 42-54-84
Elaborado por: La Autora

De acuerdo al detalle de las inversiones totales del proyecto, suman un valor total de \$ 101906.14; de los cuales el activo fijo corresponde a \$ 74723.25, 00; en activos diferidos \$ 1701,00; y en valores de activos circulantes (Costos de Producción, Gastos Generales Administrativos, Gastos de Administración) \$ 25481.89.

FINANCIAMIENTO

FUENTE INTERNA.

Que corresponde al 74.13% del total de la inversión y que corresponde a \$ 75545.57 dólares; que será financiado con aportes personales de los socios.

FUENTE EXTERNA.

Solicitud de un crédito en una institución bancaria, en BanEcuador, la cual constituirá el 25.87% que corresponde a \$ 26.360,57 dólares; restantes de la inversión a 5 años plazo, al 11% de interés anual.



Cuadro N°86
Tabla de Amortización del crédito

Monto del crédito:	\$26.360,57
Tasa de interés (anual):	11%
Número de pagos (mensuales):	60
Pago (mensual):	\$573,14

# Pago	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
1	\$241,64	\$331,50	\$26.029,07
2	\$238,60	\$334,54	\$25.694,52
3	\$235,53	\$337,61	\$25.356,91

4	\$232,44	\$340,70	\$25.016,21
5	\$229,32	\$343,83	\$24.672,38
6	\$226,16	\$346,98	\$24.325,40
7	\$222,98	\$350,16	\$23.975,24
8	\$219,77	\$353,37	\$23.621,87
9	\$216,53	\$356,61	\$23.265,26
10	\$213,26	\$359,88	\$22.905,39
11	\$209,97	\$363,18	\$22.542,21
12	\$206,64	\$366,51	\$22.175,70
13	\$203,28	\$369,87	\$21.805,84
14	\$199,89	\$373,26	\$21.432,58
15	\$196,47	\$376,68	\$21.055,91
16	\$193,01	\$380,13	\$20.675,78
17	\$189,53	\$383,61	\$20.292,16
18	\$186,01	\$387,13	\$19.905,03
19	\$182,46	\$390,68	\$19.514,35
20	\$178,88	\$394,26	\$19.120,09
21	\$175,27	\$397,88	\$18.722,21
22	\$171,62	\$401,52	\$18.320,69
23	\$167,94	\$405,20	\$17.915,49
24	\$164,23	\$408,92	\$17.506,57
25	\$160,48	\$412,67	\$17.093,90
26	\$156,69	\$416,45	\$16.677,46
27	\$152,88	\$420,27	\$16.257,19
28	\$149,02	\$424,12	\$15.833,07
29	\$145,14	\$428,01	\$15.405,07
30	\$141,21	\$431,93	\$14.973,14
31	\$137,25	\$435,89	\$14.537,25
32	\$133,26	\$439,88	\$14.097,36
33	\$129,23	\$443,92	\$13.653,45
34	\$125,16	\$447,99	\$13.205,46
35	\$121,05	\$452,09	\$12.753,37
36	\$116,91	\$456,24	\$12.297,13
37	\$112,72	\$460,42	\$11.836,71
38	\$108,50	\$464,64	\$11.372,07
39	\$104,24	\$468,90	\$10.903,17
40	\$99,95	\$473,20	\$10.429,98
41	\$95,61	\$477,53	\$9.952,44
42	\$91,23	\$481,91	\$9.470,53
43	\$86,81	\$486,33	\$8.984,20
44	\$82,36	\$490,79	\$8.493,41
45	\$77,86	\$495,29	\$7.998,13
46	\$73,32	\$499,83	\$7.498,30
47	\$68,73	\$504,41	\$6.993,89
48	\$64,11	\$509,03	\$6.484,86
49	\$59,44	\$513,70	\$5.971,16
50	\$54,74	\$518,41	\$5.452,75
51	\$49,98	\$523,16	\$4.929,60
52	\$45,19	\$527,95	\$4.401,64
53	\$40,35	\$532,79	\$3.868,85
54	\$35,46	\$537,68	\$3.331,17
55	\$30,54	\$542,61	\$2.788,56
56	\$25,56	\$547,58	\$2.240,98
57	\$20,54	\$552,60	\$1.688,38
58	\$15,48	\$557,67	\$1.130,71
59	\$10,36	\$562,78	\$567,94
60	\$5,21	\$567,94	\$0,00

Fuente: BanEcuador
Elaborado por: La Autora

PRESUPUESTO DE COSTOS

Gastos realizados durante un año o ejercicio económico, aspecto importante para determinar la rentabilidad del proyecto y valoración del mismo.

Cuadro N°87
Presupuestos de costos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO DE PRODUCCION										
Materia Prima Directa	169632,00	175365,56	181292,92	187420,62	193755,44	200304,37	207074,66	214073,78	221309,47	228789,73
Mano de Obra Directa e Indirecta	14212,20	14692,57	15189,18	15702,58	16233,32	16782,01	17349,24	17935,65	18541,87	19168,59
Materiales Indirectos	5520,00	5706,58	5899,46	6098,86	6305,00	6518,11	6738,42	6966,18	7201,64	7445,05
Servicios Básicos de Producción	450,00	465,21	480,93	497,19	513,99	531,37	549,33	567,90	587,09	606,93
Indumentaria de producción	231,00	238,81	246,88	255,22	263,85	272,77	281,99	291,52	301,37	311,56
Equipo de seguridad	70,00	72,37	74,81	77,34	79,95	82,66	85,45	88,34	91,33	94,41
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	190115,20	196541,09	203184,18	210051,81	217151,56	224491,28	232079,09	239923,36	248032,77	256416,28
COSTO DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldo administrativo	45254,25	46783,84	48365,14	49999,88	51689,88	53436,99	55243,16	57110,38	59040,71	61036,29
Útiles de aseo	107,25	110,88	114,62	118,50	122,50	126,64	130,92	135,35	139,92	144,65
servicios básicos Administrativos	806,40	833,66	861,83	890,96	921,08	952,21	984,40	1017,67	1052,07	1087,63
Suministros de oficina	58,00	59,96	61,99	64,08	66,25	68,49	70,80	73,20	75,67	78,23
Depreciación Infraestructura	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50	1491,50
Depreciación de maquinaria y equipos	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80
Depreciación de equipo de computo	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34	370,34
Depreciación de muebles de Oficina	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45	72,45
Depreciación de vehículo	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00	2720,00
TOTAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS	50899,99	52462,43	54077,67	55747,51	57473,79	59258,42	61103,37	63010,68	64982,46	67020,88
GASTOS FINANCIEROS										
Interés del préstamo	2692,84	2208,59	1668,28	1065,44	392,85					
TOTAL, GASTOS FINANCIEROS	2692,84	2208,59	1668,28	1065,44	392,85					
GASTOS VENTAS										
Mantenimiento de Vehículo	1920,000	1984,90	2051,99	2121,34	2193,04	2267,17	2343,80	2423,02	2504,92	2589,58
Combustible para Vehículo	1776,000	1836,03	1898,09	1962,24	2028,57	2097,13	2168,01	2241,29	2317,05	2395,37
TOTAL, GASTOS DE VENTAS	3696,00	3820,92	3950,07	4083,58	4221,61	4364,30	4511,81	4664,31	4821,97	4984,95
OTROS GASTOS										
Amortización de Activo diferido	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10	170,10
Amortización de préstamo	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06	2363,06
TOTAL, DE OTROS GASTOS	2533,16									
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	59821,99	61025,10	62229,18	63429,70	64621,41	66155,88	68148,35	70208,16	72337,59	74538,99
TOTAL, PRESUPUESTO PROFORMADO	249937,19	257566,19	265413,37	273481,50	281772,97	290647,17	300227,43	310131,52	320370,36	330955,27

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los presupuestos de ingresos constituyen el beneficio de la venta del producto o servicio que genera el proyecto.

Cuadro N°88
Cálculo del costo unitario

AÑO	COSTO OPERACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO
1	249937,19	27792	8,99

Fuente: Cuadro N° 87
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°89
Ingresos totales

	UNIDADES A PRODUCIR	COSTO UNITARIO	UTILIDAD 34%	PVP	INGRESOS TOTALES
1	27792	8,99	3,06	12,05	334799

Fuente: Cuadro N°88
Elaborado por: La Autora

De acuerdo a los análisis, se puede apreciar que con un margen de utilidad del 34%, se obtiene un precio de venta de \$ 12.05; por tanto, el ingreso por ventas del primer año es de \$ 334799.

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Luego de calculados los costos totales, se realiza la clasificación en:

- **Costos fijos.** Son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos.
- **Costos variables.** Son los costos que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación

Cuadro N°90
Clasificación de costos

DESCRIPCION	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLE	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLE	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLE
Materia Prima Directa		169632,00		193755,44		228789,73
Mano de Obra Directa e Indirecta		14212,20		16233,32		19168,59
Materiales Indirectos		5520,00		6305,00		7445,05
Servicios Básicos de Producción		450,00		513,99		606,93
Indumentaria de producción	231,00		263,85		311,56	
Equipo de seguridad	70,00		79,95		94,41	
Costo Total de Producción	301,00	189814,20	343,81	216807,75	405,97	256010,31
Costo de Operación						
Gastos Administrativos						
Sueldo administrativo	45254,25		51689,88		61036,29	
Útiles de aseo	107,25		122,50		144,65	
servicios básicos Administrativos	806,40		921,08		1087,63	
Suministros de oficina	58,00		66,25		78,23	
Depreciación Infraestructura	1491,50		1491,50		1491,50	
Depreciación de maquinaria y equipos	19,80		19,80		19,80	
Depreciación de equipo de computo	370,34		370,34		370,34	
Depreciación de muebles de Oficina	72,45		72,45		72,45	
Depreciación de vehículo	2720,00		2720,00		2720,00	
Total, Gastos Administrativos	50899,99		57473,79		67020,88	
Gastos Financieros						
Interés del préstamo	2692,84		392,85			
Total, Gastos Financieros	2692,84		392,85			
GASTOS VENTAS						
Mantenimiento de Vehículo	1920,00		2193,04		2589,58	
Combustible para Vehículo	1776,00		2028,57		2395,37	
Total, Gastos de Ventas	3696,00		4221,61		4984,95	
OTROS GASTOS						
Amortización de Activo diferido	170,10		170,10		170,10	
Amortización de préstamo	2363,06		2363,06		2363,06	
Total, de Otros Gastos	2533,16		2533,16		2533,16	
Total, Costo Fijo Y Variable	60122,99	189814,20	64965,22	216807,75	74944,96	256010,31
Total, Presupuesto Preformado	249937,19		281772,97		330955,27	

Fuente: Cuadro N° 87
Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es aquel espacio de actividad, donde el volumen de ventas, ingresos totales y gastos totales son iguales, es decir no existe ni utilidad ni pérdida. Determinado en función de las ventas y de la capacidad instalada, el cálculo se hace a través del método matemático y gráfico. En seguida se presenta el cálculo para los años 1, 5 y 10.

Punto de equilibrio – Año 1

Método Matemático

Datos:

$$CF = 60122.99$$

$$CV = 189814.20$$

$$VT = 334794$$

$$CT = 249937.19$$

En función del volumen de ventas:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{60122.99}{1 - \frac{189814.20}{334794}}$$

$$PE = \frac{60122.99}{1 - 0,56695818}$$

$$PE = \frac{60122.99}{0,43304181}$$

$$PE = 138838.76$$

En función de la capacidad instalada:

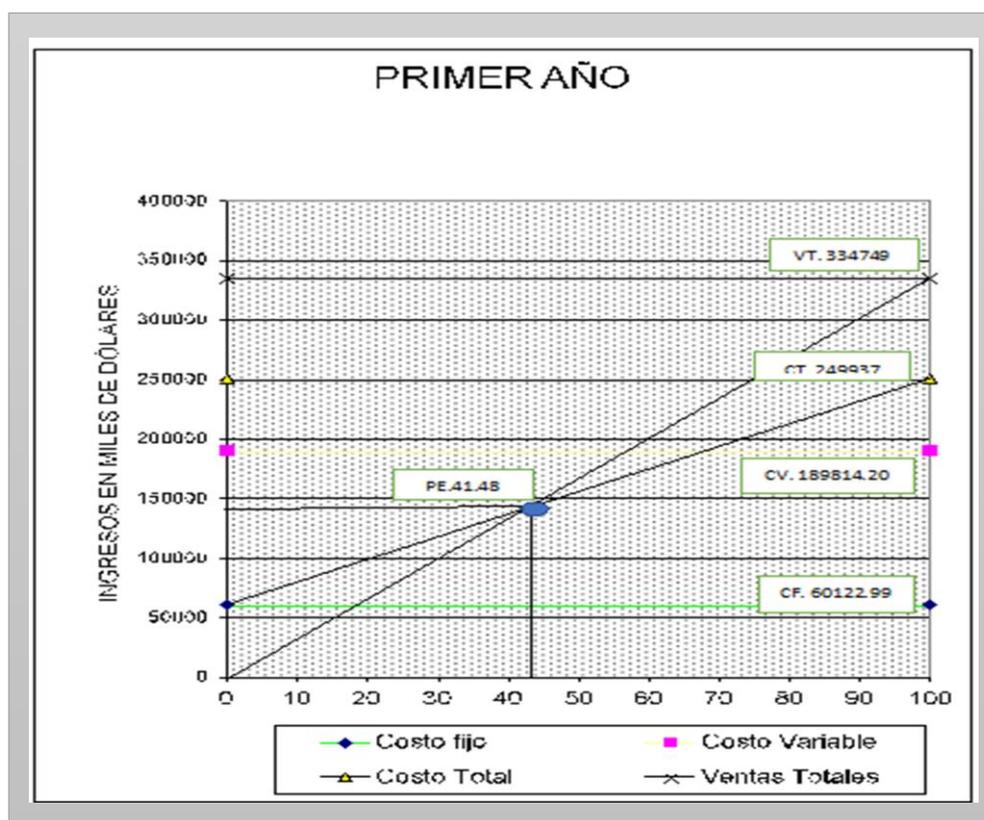
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{60122.99}{334749 - 189814.20} \times 100$$

$$PE = \frac{60122.99}{144935} \times 100$$

$$PE = 41.48\%$$

Método Gráfico Gráfico N°60 Punto de Equilibrio Año 1



Elaborado por: Autora

Análisis:

El cálculo indica que el punto de equilibrio para el primer año de operación en la empresa se produce con ingresos de \$ 138838.76 y se utiliza una capacidad del 41.48% del total de la capacidad instalada.

Punto de equilibrio – Año 5

Método Matemático

Datos:

$$CF = 64965.22$$

$$CV = 216807.75$$

$$VT = 334794$$

$$CT = 281772.97$$

En función del volumen de ventas:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{64965.22}{1 - \frac{216807.75}{334794}}$$

$$PE = \frac{64965.22}{1 - 0,64758553}$$

$$PE = \frac{64965.22}{0,35241447}$$

$$PE = 184343.22$$

En función de la capacidad instalada:

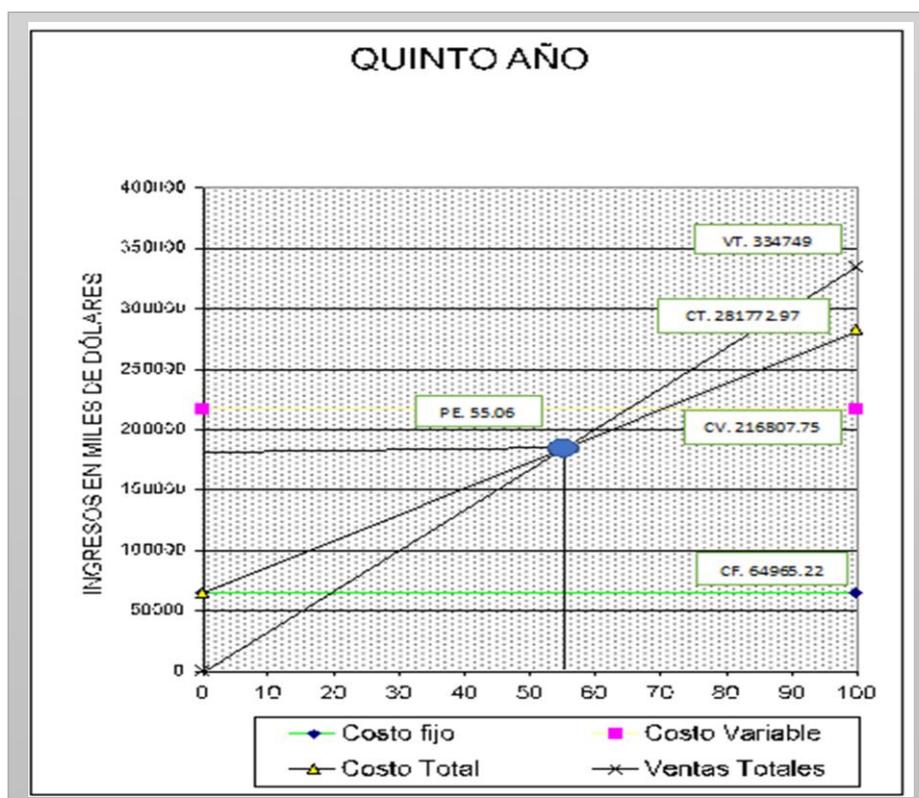
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{64965.22}{334794 - 216807.75} \times 100$$

$$PE = \frac{64965.22}{117986.25} \times 100$$

$$PE = 55.06\%$$

Método Gráfico
Gráfico N°61
Punto de Equilibrio Año 5



Elaborado por: Autora

Análisis:

El cálculo indica que el punto de equilibrio para el quinto año de operación en la empresa se produce con ingresos de \$ 184343.22 y se utiliza una capacidad del 55.06% del total de la capacidad instalada.

Punto de equilibrio – Año 10

Método Matemático

Datos:

$$CF = 74944.96$$

$$CV = 256010.31$$

$$VT = 334794$$

$$CT = 330955.27$$

En función del volumen de ventas:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{74944.96}{1 - \frac{256010.31}{334794}}$$

$$PE = \frac{74944.96}{1 - 0,764601}$$

$$PE = \frac{74944.96}{0,318481.18}$$

$$PE = 318481.18$$

En función de la capacidad instalada:

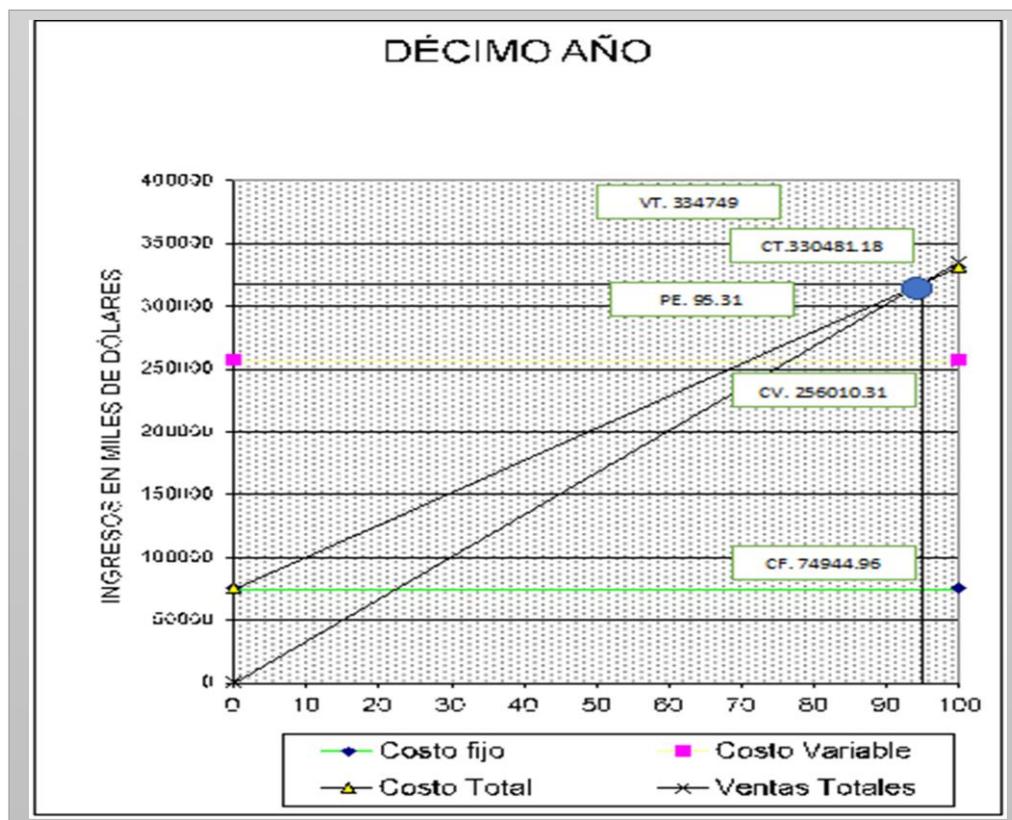
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{74944.96}{334974 - 256010.31} \times 100$$

$$PE = \frac{74944.96}{78783.68} \times 100$$

$$PE = 95.13\%$$

Método Gráfico
Gráfico N°62
Punto de Equilibrio Año 10



Análisis:

El cálculo indica que el punto de equilibrio para el décimo año de operación en la empresa se produce con ingresos de \$ 318481.18 y se utiliza una capacidad del 95.13% del total de la capacidad instalada.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de ganancias y pérdidas es un documento netamente económico que suministra toda la información de una entidad; es decir resume todos los ingresos y los gastos producidos en un determinado tiempo con resultados globales de la gestión. Es el que muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes del proyecto.

Cuadro N°91
Estado de Pérdidas y Ganancias

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por ventas	334.794,00									
- Costos de Producción	190115,2	196541,09	203184,18	210051,81	217151,56	224491,28	232079,09	239923,36	248032,77	256416,28
Utilidad Bruta	144.678,80	138.252,91	131.609,82	124.742,19	117.642,44	110.302,72	102.714,91	94.870,64	86.761,23	78.377,72
- Costos de Operación	59821,99	61025,1	62229,18	63429,7	64621,41	66155,88	68148,35	70208,16	72337,59	74538,99
= Utilidad Neta	84.856,81	77.227,81	69.380,64	61.312,49	53.021,03	44.146,84	34.566,56	24.662,48	14.423,64	3.838,73
- 15% utilidad a trabajadores	12.728,52	11.584,17	10.407,10	9.196,87	7.953,15	6.622,03	5.184,98	3.699,37	2.163,55	575,81
= Utilidad antes de Imp. a la renta	72.128,29	65.643,64	58.973,54	52.115,62	45.067,88	37.524,81	29.381,58	20.963,11	12.260,09	3.262,92
- 22% Impuesto a la renta	1.442,57	1.312,87	1.179,47	1.042,31	901,36	750,50	587,63	419,26	245,20	65,26
= Utilidad antes de Reserva Legal	70.685,72	64.330,77	57.794,07	51.073,30	44.166,52	36.774,32	28.793,94	20.543,85	12.014,89	3.197,66
- 10% de Reserva Legal	7.068,57	6.433,08	5.779,41	5.107,33	4.416,65	3.677,43	2.879,39	2.054,38	1.201,49	319,77
= Utilidad líquida del ejercicio	63.617,15	57.897,69	52.014,67	45.965,97	39.749,87	33.096,89	25.914,55	18.489,46	10.813,40	2.877,90

Fuente: Cuadro N° 87- 89

Elaborado por: La Autora

Se puede apreciar que durante lo que dura el proyecto se generan ganancias en cada ejercicio contable

EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Flujo de Caja.

Corresponde al documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un período de tiempo determinado. En este cálculo se restan las depreciaciones y amortizaciones, ya que estos dos rubros no significan desembolsos económicos para la empresa.

Cuadro N°92
Flujo de Caja

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Capital Propio	75.545,57										
Crédito Bancario	26.360,57										
Ventas		334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00	334794,00
Valor Residual				572,75		2.031,00	4.014,00				4.103,00
TOTAL, INGRESOS	101.906,14	334.794,00	334.794,00	335.366,75	334.794,00	336.825,00	338.808,00	334.794,00	334.794,00	334.794,00	338.897,00
EGRESOS											
Activos Fijos	74.723,25										
Activos Diferidos	1701										
Capital de Trabajo	25.481,89										
Reinversión					1850,65		20073,89	2044,72			2254,14
Costo de Producción		249937,19	257566,19	265413,37	273481,5	281772,97	290647,17	300227,43	310131,52	320370,36	330955,27
TOTAL, EGRESOS	101.906,14	249.937,19	257.566,19	265.413,37	275.332,15	281.772,97	310.721,06	302.272,15	310.131,52	320.370,36	333.209,41
Utilidad Bruta En Ventas	0	84.856,81	77.227,81	69.953,38	59.461,85	55.052,03	28.086,94	32.521,85	24.662,48	14.423,64	5.687,59
(-) 15% Utilidad A Trabajadores	0	12.728,52	11.584,17	10.493,01	8.919,28	8.257,80	4.213,04	4.878,28	3.699,37	2.163,55	853,14
(=) Utilidad Antes Imp. Renta	0	72.128,29	65.643,64	59.460,37	50.542,57	46.794,23	23.873,90	27.643,57	20.963,11	12.260,09	4.834,45
(-) 22% Impuesto Renta	0	15.868,22	14.441,60	13.081,28	11.119,37	10.294,73	5.252,26	6.081,59	4.611,88	2.697,22	1.063,58
(=) Utilidad Liquida Del Ejercicio	0	56.260,07	51.202,04	46.379,09	39.423,21	36.499,50	18.621,64	21.561,99	16.351,22	9.562,87	3.770,87
Depreciaciones	0	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00	4.674,00
Amortizaciones	0	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00	2.533,00
FLUJO DE CAJA	0,00	63.467,07	58.409,04	53.586,09	46.630,21	43.706,50	25.828,64	28.768,99	23.558,22	16.769,87	10.977,87

Fuente: Cuadro N°87-89-91

Elaborado por: La Autora

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Para determinar el VAN del proyecto, se utiliza la tasa activa con la que se accederá al crédito en la institución financiera, mismo que es de 11%. El VAN consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros, que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés (la tasa de descuento), y compararlos con el importe inicial de la inversión. Representa el total de los recursos que quedan en la empresa al final de su vida útil.

La fórmula para su cálculo es: $VAN = F_n / (1+i)^n$, o

$$VAN = F_n / (1+i)^{-n}$$

VAN = Flujos Actualizados - Inversión Inicial

Cuadro N°93
Valor Actual Neto (VAN)

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 11%	VALOR ACTUALIZADO
0	101.906,14		
1	63.467,07	0,900901	57.177,54
2	58.409,04	0,811622	47.406,09
3	53.586,09	0,731191	39.181,69
4	46.630,21	0,658731	30.716,76
5	43.706,50	0,593451	25.937,68
6	25.828,64	0,534641	13.809,05
7	28.768,99	0,481658	13.856,83
8	23.558,22	0,433926	10.222,54
9	16.769,87	0,390925	6.555,76
10	10.977,87	0,352184	3.866,24
		SUMA	248.730,16
			101.906,14
			146.824,02

V.A.N. =	Sumatoria Flujo Neto Actualizado - Inversión		
V.A.N. =	248.730,16	-101.906,14	
V.A.N. =	146.824,02		

Fuente: Cuadro N°92
Elaborado por: La Autora

Resultado del Valor Actual Neto

- **VAN menor a 0:** El proyecto no es rentable, por lo tanto, se propone no aceptar ni poner en ejecución el proyecto.
- **VAN mayor a 0:** El proyecto es rentable, por lo tanto, se propone aceptar y poner en ejecución el proyecto.
- **VAN igual a 0:** Indiferente, no es recomendable ejecutar el proyecto, pero es una decisión personal.

Análisis.

Se evidencia que es conveniente ejecutar el proyecto debido a que se obtendrán beneficios por encima de la inversión ya que el VAN es de \$ 146.824,02; el cual es un valor de buena rentabilidad.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Se demuestra como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiará la inversión. Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. Conocida también como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y que se expresa en porcentaje.

Cuadro N°94
Tasa Interna de Retorno (TIR)

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		51,50%		52,00%	
0	-101.906,14		-101.906,14		-101.906,14
1	63.467,07	0,660066	41.892,46	0,657895	41.754,65
2	58.409,04	0,435687	25.448,07	0,432825	25.280,92
3	53.586,09	0,287582	15.410,41	0,284754	15.258,83
4	46.630,21	0,189823	8.851,50	0,187338	8.735,61
5	43.706,50	0,125296	5.476,24	0,123249	5.386,77
6	25.828,64	0,082704	2.136,12	0,081085	2.094,31
7	28.768,99	0,054590	1.570,49	0,053345	1.534,69
8	23.558,22	0,036033	848,87	0,035095	826,79
9	16.769,87	0,023784	398,86	0,023089	387,20
10	10.977,87	0,015699	172,34	0,015190	166,76
			299,22		-479,63

Fuente: Cuadro N°92
Elaborado por: La Autora

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

Para efectuar el cálculo de la TIR se procede a utilizar la siguiente fórmula:

$$TIR = 51,5 + 0,5 \left(\frac{299,22}{299,22 - 479,63} \right)$$

$$TIR = 51,5 + 0,5 (0,1920909)$$

$$TIR = 51,69\%$$

Resultado de la Tasa Interna de Retorno

- Si la TIR es mayor a la Tasa de Descuento: Aceptar y ejecutar el proyecto
- Si la TIR es menor a la Tasa de Descuento: Rechazar el proyecto

Análisis. La TIR es de 51.69% misma que resulta ser mayor a la tasa de oportunidad del 11%, por lo que se recomienda aceptar el proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

La relación beneficio/costo, se demuestra como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, a esto se relaciona los ingresos actualizados frente a los costos actualizados que se originarían durante el periodo del proyecto.

El costo/beneficio se lo obtiene mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

Cuadro N°95
Relación Beneficio/Costo (B/C)

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		11%			11%	
1	249.937,19	0,900901	225.168,64	334.974,00	0,900901	301.778,38
2	257.566,19	0,811622	209.046,50	334.974,00	0,811622	271.872,41
3	265.413,37	0,731191	194.067,97	334.974,00	0,731191	244.930,10
4	273.481,50	0,658731	180.150,73	334.974,00	0,658731	220.657,75
5	281.772,97	0,593451	167.218,54	334.974,00	0,593451	198.790,77
6	290.647,17	0,534641	155.391,85	334.974,00	0,534641	179.090,78
7	300.227,43	0,481658	144.607,07	334.974,00	0,481658	161.343,04
8	310.131,52	0,433926	134.574,28	334.974,00	0,433926	145.354,09
9	320.370,36	0,390925	125.240,71	334.974,00	0,390925	130.949,63
10	330.955,27	0,352184	116.557,31	334.974,00	0,352184	117.972,64
			1.652.023,60			1.972.739,60

		INGRESO ACTUALIZADO	1.972.739,60		
RELACION BENEFICIO COSTO	-----	=	-----	=	1,19
		COSTO ACTUALIZADO	1.652.023,60		

Fuente:
Elaboración. La Autora

Análisis. Conforme a los cálculos realizados se puede apreciar que por cada dólar que la empresa invierta, ganará \$ 1,19.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original. El período de recuperación de capital, mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días.

Seguidamente se realiza el análisis del tiempo en el cual la empresa recuperará la inversión inicial de capital.

Cuadro N°96
Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

PERÍODO	FLUJO NETO	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	101906,14		
1		63.467,07	81775,81
2		58.409,04	140.184,85
3		53.586,09	193.770,94
4		46.630,21	240.401,15
5		43.706,50	284.107,64
6		25.828,64	309.936,28
7		28.768,99	338.705,27
8		23.558,22	362.263,49
9		16.769,87	379.033,37
10		10.977,87	390.011,24

Fuente: Cuadro N°92
Elaborado por: La Autora

El período de recuperación de capital, se lo obtiene mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

Cuadro N°97
Fórmula para la obtención del periodo de Recuperación de Capital (PRC)

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos Actualizados}}{\text{Flujo Neto del Año que supera la Inversión}} \right)$$

PRC = 1+	$\frac{101906,14 - 140184,85}{58409,04}$		
PRC=	$\frac{-38278,71}{58409,04}$		
PRC=	-0,655355918		
PRC=	-7,86427101		
PRC=	0,851264987		
PRC=	25,53794961		

PRC= 1 Año 8 Meses y 26 Dias

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad se lo puede definir como el proceso de medición de variables que afectan el desarrollo del proyecto de inversión. Es evidente que toda inversión genera expectativas sobre lo que le proporcionará el futuro, viéndose presionada por el posible incremento en los costos de materiales e insumos, así como también en la disminución de los ingresos proyectados.

Por lo tanto, en el presente proyecto se procede a realizar el análisis de sensibilidad del proyecto calculando un posible incremento en costos y la disminución en los ingresos proyectados hasta su valor mínimo.

- Se obtiene una nueva TIR
- Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante. (TIR R)

$$\text{TIR R} = \text{TIR 0} - \text{TIR N}$$

Dónde: TIR 0 = TIR Original (antes de incremento de ingresos)

TIR N = TIR Nueva (después de incremento de ingresos)

TIR R = TIR resultante.

- Se calcula el porcentaje de variación.

$$\%V = \frac{\text{TIR R}}{\text{TIR 0}} \times 100$$

- Se calcula en coeficiente de sensibilidad.

$$S = \frac{\%V}{\text{TIR N}}$$

**Cuadro N°98
INCREMENTO EN COSTOS DEL 2.5%**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 2,50%	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 65,00%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 66,00%	VALOR ACTUAL
						-101.906,14		-101.906,14
1	249.937,19	256.185,62	334.974,00	78.788,38	0,60606	47.750,53	0,60241	47.462,88
2	257.566,19	264.005,34	334.974,00	70.968,66	0,36731	26.067,46	0,36290	25.754,34
3	265.413,37	272.048,70	334.974,00	62.925,30	0,22261	14.007,91	0,21861	13.756,28
4	273.481,50	280.318,54	334.974,00	54.655,46	0,13492	7.373,91	0,13169	7.197,82
5	281.772,97	288.817,29	334.974,00	46.156,71	0,08177	3.774,11	0,07933	3.661,80
6	290.647,17	297.913,35	334.974,00	37.060,65	0,04956	1.836,58	0,04779	1.771,19
7	300.227,43	307.733,12	334.974,00	27.240,88	0,03003	818,15	0,02879	784,27
8	310.131,52	317.884,81	334.974,00	17.089,19	0,01820	311,06	0,01734	296,39
9	320.370,36	328.379,62	334.974,00	6.594,38	0,01103	72,75	0,01045	68,90
10	330.955,27	339.229,15	334.974,00	-4.255,15	0,00669	-28,45	0,00629	-26,78
						77,88		-1.179,06

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

NTIR = 65,06%

TIR DEL PROYECTO = 51,69%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **-13,37%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **-25,87%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **-0,9976137**

Fuente: Cuadro N°87-89
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°99
DISMINUCION EN LOS INGRESOS DEL 3.5%

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			3,50%		58,50%		59,00%	
						-101.906,14		-101.906,14
1	249.937,19	334.974,00	323.249,91	73.312,72	0,6309	46.254,08	0,6289	46.108,63
2	257.566,19	334.974,00	323.249,91	65.683,72	0,3981	26.145,64	0,3956	25.981,46
3	265.413,37	334.974,00	323.249,91	57.836,54	0,2511	14.524,95	0,2488	14.388,35
4	273.481,50	334.974,00	323.249,91	49.768,41	0,1584	7.885,64	0,1565	7.786,91
5	281.772,97	334.974,00	323.249,91	41.476,94	0,1000	4.146,30	0,0984	4.081,51
6	290.647,17	334.974,00	323.249,91	32.602,74	0,0631	2.056,26	0,0619	2.017,77
7	300.227,43	334.974,00	323.249,91	23.022,48	0,0398	916,11	0,0389	896,13
8	310.131,52	334.974,00	323.249,91	13.118,39	0,0251	329,34	0,0245	321,15
9	320.370,36	334.974,00	323.249,91	2.879,55	0,0158	45,61	0,0154	44,34
10	330.955,27	334.974,00	323.249,91	-7.705,36	0,0100	-77,00	0,0097	-74,61
						320,78		-354,51

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

NTIR = 58,74%

TIR DEL PROYECTO = 51,69%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif. Tir. = **-7,05%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **-13,63%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **-0,9921206**

Fuente: Cuadro N°87-89
Elaborado por: La Autora

h. CONCLUSIONES

- De acuerdo al estudio de mercado realizado se puede apreciar la demanda insatisfecha teniendo una demanda de 468488.00 pollos criollos en el primer año.
- Asimismo, con la finalidad de determinar la demanda real fue necesario indagar a los encuestados si estaría dispuesto a adquirir pollos criollos y se determinó que el 95.24% de los encuestados lo harían, con lo que se ve factible la ejecución del proyecto.
- La ingeniería del proyecto indica paso a paso el proceso de producción y comercialización de pollos criollos para la crianza en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana.
- Conforme al estudio organizacional se ha determinado una compañía de Responsabilidad Limitada, denominada “Pollo Criollo Lago San Pedro Joya de los Sachas Cía. Ltda.”, con su acta de constitución, y la estructura orgánica de la empresa.
- La nueva empresa tendrá una inversión de \$101.906,14 con un capital propio de \$75.545.57 dólares, que corresponde al 74.13% del total de la inversión; y capital externo a través de un crédito bancario, el cual constituirá el 25.87% que corresponde a \$ 26.360,57 dólares; restantes de la inversión a 5 años plazo, al 11% de interés anual.

- Luego de analizar y calcular los respectivos costos e ingresos, se evidencia que la empresa tendrá utilidades económicas muy favorables.
- De la misma forma, una vez analizados los indicadores financieros se aprecia que son totalmente aceptables para dar viabilidad al proyecto.

i. RECOMENDACIONES

- Es recomendable que se diseñen adecuadas estrategias de marketing con la finalidad de promocionar el producto en el mercado difundiendo las ventajas más destacadas frente a la competencia.
- Existe un importante porcentaje de la población que estaría dispuesta a adquirir el producto de la nueva empresa.
- Se recomienda ejecutar el proyecto, ya que no existe una competencia definida del producto en la localidad.
- Después de la ejecución del proyecto, implementar un sistema de difusión del producto por medio de los medios de comunicación de la localidad.
- Se recomienda comercializar el producto para ganar ventaja a la competencia y ganar un mercado.
- Asimismo es recomendable mantener una óptima calidad en todo el proceso de producción y comercialización del nuevo producto a implementarse.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Andrade, S. (1996). *Diccionario de Economía*. México D.F.: Editorial Diamante.
- Baca, H. (2010). *Estudios de mercados y administración de empresas*. Bogota - Colombia: Editora El Saber.
- Black Porter, M. (2009). *Administración*. México : Editorial Camino.
- Blaug, M. (01 de 01 de 2009). <http://www.aulafacil.com/>. Recuperado el 26 de 02 de 2015, de El Método Inductivo: <http://www.aulafacil.com/cursos/l10763/ciencia/investigacion/ciencia-y-metodo-cientifico/el-metodo-inductivo>
- Briones, G. (20 de 10 de 2009). <https://glosariopsa09.wordpress.com/>. Recuperado el 23 de 02 de 2015, de Método correlacional: <https://glosariopsa09.wordpress.com/2009/10/20/metodo-correlacional-correlational-method/>
- Brock, P. (2006). *Contabilidad principios y aplicaciones en la administración*. Barcelona - España: Editorial Camino del Saber.
- Chilingua, M. (2008). *Contabilidad Financiera*. Quito: Editorial Fuente de Saber.
- D' Alessio, F. (2008). *El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia*. Barcelona: Editorial Amanecer.
- Dávila, E. (2006). *La innovación que si funciona en la administración*. México : Editorial Nueva Era.

- Estudio Q3 Arquitectos Asociados. (2015). *Actualización y Fortalecimiento PDyOT - La Joya de los Sachas - Resumen Ejecutivo*. Joya de los Sachas - GADMCJS: Estudio Q3 Arquitectos .
- Estudio Q3 Arquitectos Asociados. (2015). *Actualización y Fortalecimiento PDyOT - La Joya de los Sachas 2015 - Diagnóstico Estratégico* . Joya de los Sachas - GADMCJS: Estudio Q3 Arquitectos.
- estudiosdemercado.org. (10 de 01 de 2016). *¿ Qué es un estudio de mercado?* Obtenido de www.estudiosdemercado.org: http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.htm
l
- Fariñas, A. (01 de 01 de 2006). <https://bloquemetodologicodelainvestigacionudo2010.wordpress.com/>. Recuperado el 26 de 02 de 2015, de Técnicas e instrumentos de recolección de datos:
<https://bloquemetodologicodelainvestigacionudo2010.wordpress.com/tecnicas-e-instrumentos-de-recoleccion-de-datos/>
- Gómez, G. (2009). *Conceptos Económicos Básicos*. Bogota - Colombia: Editorial Contaser.
- Gómez, L. (1995). *Introducción a la Economía*. México: Editorial Mc Graw Hill .
- <http://deconceptos.com/>. (01 de 01 de 2006). <http://deconceptos.com/>. Recuperado el 23 de 02 de 2015, de Concepto de método: <http://deconceptos.com/general/metodo>

- <http://www.rena.edu.ve/>. (01 de 01 de 2002). <http://www.rena.edu.ve/>. Recuperado el 22 de 02 de 2015, de Investigación de Campo: <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/metodologia/HT4a.html>
- Kotler, P. (2009). *Principios de Marketing*. Madrid: Editorial Fuente de Vida.
- López, R. (01 de 05 de 2006). <http://www.oocities.org/>. Recuperado el 25 de 02 de 2015, de EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA: <http://www.oocities.org/zaguan2000/metodo.html>
- Medina, M. (10 de 02 de 2013). <http://www.monografias.com/>. Recuperado el 17 de 02 de 2015, de Tipos de Investigación: <http://www.monografias.com/trabajos59/tipos-investigacion/tipos-investigacion.shtml>
- Méndez, J. (2009). *Fundamentos de Economía*. México D.F.: Editorial Mc Graw Hill.
- Meyer, W. (12 de 09 de 2006). <https://noemagico.blogia.com/>. Recuperado el 21 de 02 de 2015, de LA INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA: <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>
- Orellana, J. (15 de 06 de 2015). <http://www.conave.org/>. Obtenido de Información sobre el sector avícola del Ecuador: <http://www.conave.org/upload/noticias/Estadisticas%20avicolas%20CONAVE.pdf>
- Rivadeneira, D. (28 de 03 de 2012). *¿Qué es la comercialización?* Obtenido de Empresa & Actualidad:

<http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>

- Shujel. (15 de 05 de 2013). *Que es el Estudio de Mercado*. Obtenido de Emprendedores: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de investigación científica*. Quito: Editorial Luz de America.
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de investigación científica*. Quito: Editorial Luz de America.
- Vélez, A. (2008). *Estudios de mercados*. Quito: Editorial Don Bosco.
- Villamarín, M. (2008). *Proyectos de Mercados*. México: Editorial Diamante.

k. ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA
JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL
AÑO 2017”**

AUTORA:

TANIA MARITZA ROMERO TRUJILLO

1859

LOJA – ECUADOR

2016

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2017”

PROBLEMÁTICA

Contextualización

El presente estudio de mercado para la producción y comercialización de pollos criollos estará localizado en el cantón La Joya de los Sachas:

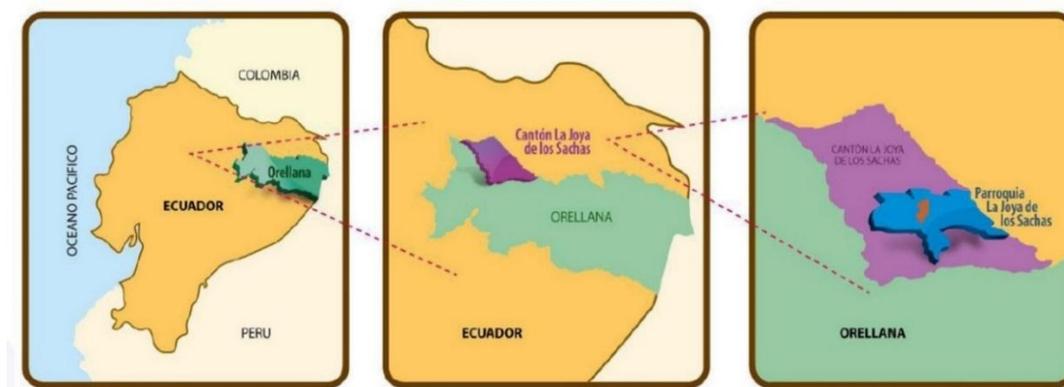


Gráfico N° 1 Ubicación Geográfica del Cantón La Joya de los Sachas
Fuente: Diagnóstico Estratégico - La Joya de los Sachas (2015)

Elaborado por: Investigadora

El Cantón La Joya de los Sachas se encuentra ubicado al noroeste de la provincia de Orellana; teniendo por cabecera del Cantón la ciudad que lleva su nombre -La Joya de los Sachas- la cual es la segunda ciudad más grande de la provincia de Orellana, por hallarse en el eje principal arterial del Cantón, se ha convertido en el motor comercial y económico entre las

poblaciones del Coca -Francisco de Orellana- y Lago Agrio. (Estudio Q3 Arquitectos Asociados, 2015, pág. 33)

Dentro de sus límites se encuentran ubicados los pozos de producción de petróleo más grandes del país, por lo que en este territorio están presente gran cantidad de empresas y comercios relacionados con la explotación de petróleo. El Cantón La Joya de los Sachas fue creado mediante Decreto Supremo No. 996 el 9 de Agosto de 1988 y publicado en el Registro Oficial con el mismo número y fecha. (Estudio Q3 Arquitectos Asociados, 2015, pág. 15)

Límites. El Cantón La Joya de los Sachas limita con las siguientes circunscripciones territoriales:

- **Norte:** Provincia de Sucumbíos
- **Sur:** Cantón Puerto Francisco de Orellana
- **Este:** Provincia de Sucumbíos
- **Oeste:** Cantón Puerto Francisco de Orellana

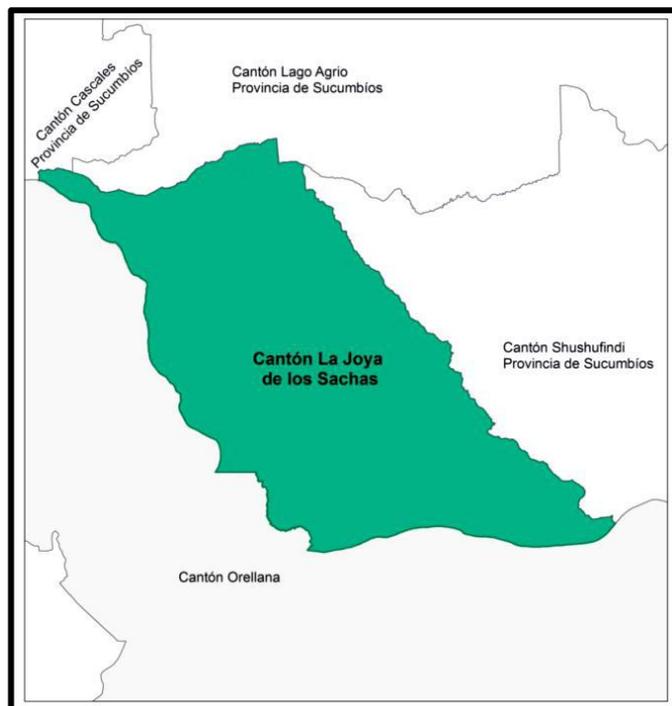


Gráfico Nº 2 Límites del cantón La Joya de los Sachas
Fuente: Diagnóstico Estratégico - La Joya de los Sachas (2015)

Elaborado por: Investigadora

División Política – Administrativa

El Cantón La Joya de los Sachas, está conformado por 9 parroquias, una urbana y 8 rurales:

- La Joya de los Sachas (cabecera cantonal)
- Rumipamba
- Enokanki
- Pompeya
- San Sebastián del Coca
- San Carlos
- Unión Milagreña
- Tres de Noviembre

- Lago San Pedro

En el siguiente grafico se presenta la distribución espacial de las parroquias y comunidades.

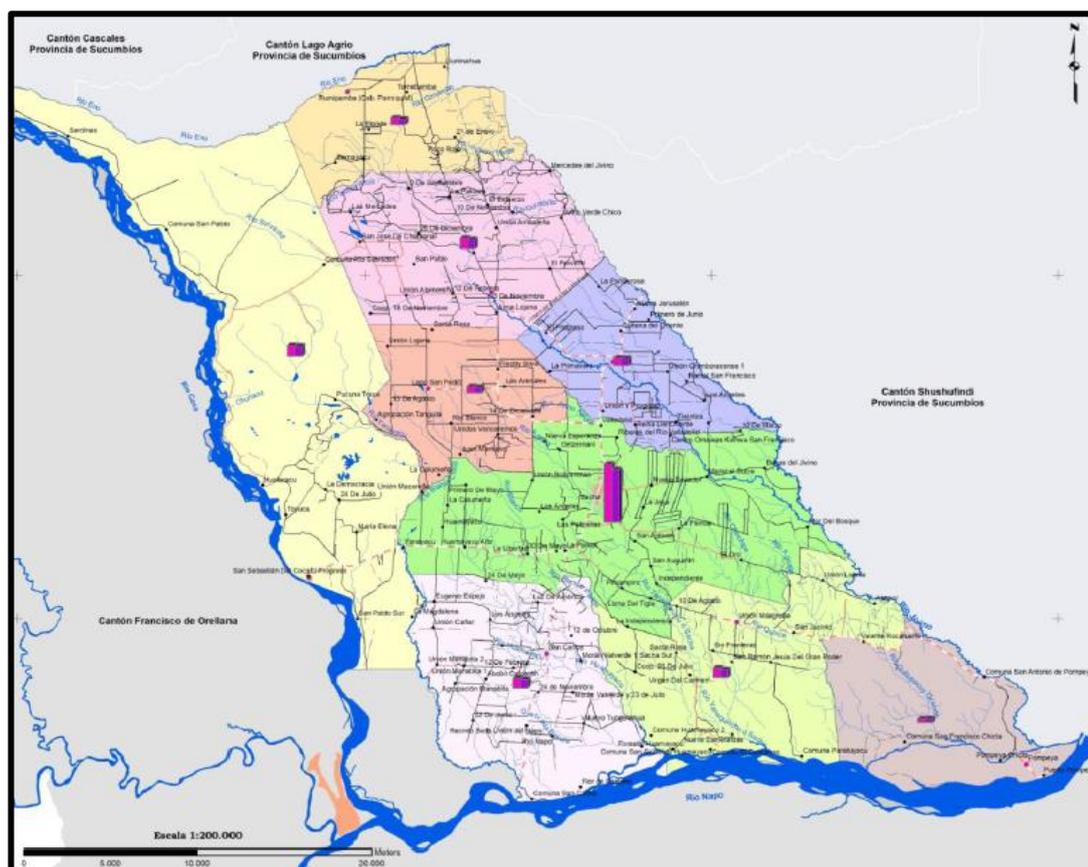


Gráfico N° 3 División Política del Cantón La Joya de los Sachas
Fuente: Diagnóstico Estratégico - La Joya de los Sachas (2015)

Elaborado por: Investigadora

Lugar de implementación del proyecto

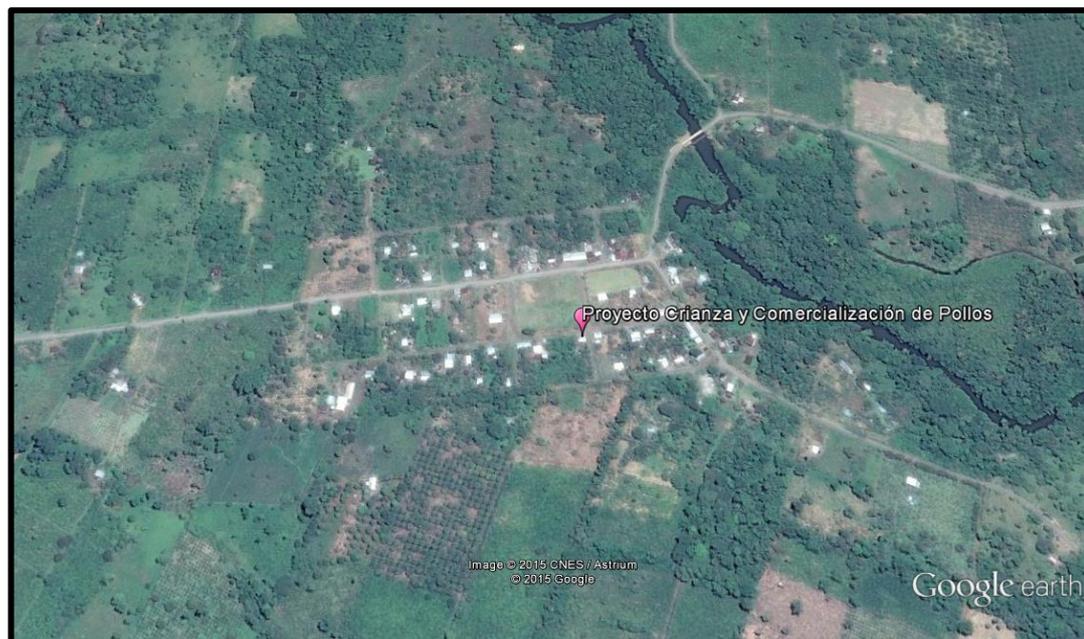


Gráfico N° 5 Ubicación del proyecto en Google Mapas
Fuente: Google Mapas

Elaborado por: Investigadora

Situación problemática del objeto de investigación

En la actualidad en nuestro país a nivel general el incremento demográfico de la población ecuatoriana va en conjunto a las necesidades de alimentación, asimismo que la situación económica del Ecuador obliga a sus ciudadanos a buscar nuevas alternativas que produzcan verdaderos cambios significativos en la economía de la familia y que de esta manera se generen los ingresos, mismos que estén orientados a mejorar las condiciones de vida y lograr el buen vivir tal como lo establece la Constitución de la República.

De manera específica, debido a la creciente expansión en nuestra localidad del cantón La Joya de los Sachas y particularmente en sus comunidades como es en la Parroquia Lago San Pedro, sus habitantes se dedican

mayoritariamente a la agricultura y en menor medida a la crianza y comercialización de pollos criollos, razón por la cual este tipo de proyecto no ha sido del todo explotado y sacado al máximo como fuente generadora de recursos económicos, mismos que ayuden a coadyuvar con los ingresos hacia el núcleo familiar. El presente proyecto de producción y comercialización de pollos criollos contribuirá de manera significativa a la producción avícola en el cantón La Joya de los Sachas, la provincia de Orellana, con esto por consiguiente se contribuirá a la economía del país, y de manera específica al emprendedor del mismo.

Problema de investigación

¿Es necesario realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad de la producción y comercialización de pollos criollos en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, para el año 2017?

Preguntas significativas

- ¿Para emprender un proyecto es ineludible efectuar un estudio de mercado para verificar la viabilidad de producción y comercialización de un producto o servicio, en un determinado lugar y periodo de tiempo?
- ¿Es importante desarrollar un estudio de mercado para determinar la perspectiva de producción y comercialización de pollos criollos en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, durante el año 2017?

Delimitación de la investigación

Delimitación Temporal

La presente investigación se ejecutará durante el año 2017.

Delimitación Espacial

El presente estudio de mercado se realizará en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

Unidades de observación

Población de los alrededores del cantón La Joya de los Sachas

JUSTIFICACIÓN

Como justificación del presente perfil de proyecto, se tiene que la carne de pollo criollo es considerada como uno de los alimentos de más alto beneficio nutricional, en comparación con los otros productos cárnicos existentes, tales como son la carne de ganado bovino, porcino y ovino; la carne de pollo criollo posee menores contenidos de colesterol, bajas calorías y poca grasa, y a la vez que provee de un mayor contenido de proteínas, convirtiéndose así en una de las mejores opciones alimenticias para los consumidores. En el aspecto social el proyecto se justifica puesto que es muy conveniente a los intereses de la localidad, provincia y región, con lo cual se estará garantizando la salud de sus habitantes, el de poder proveer al consumidor, productos alimenticios de origen animal de alta calidad (carne de pollo

criollo) y a un precio muy equitativo y conveniente; por lo cual es necesario fomentar a nivel local, el desarrollo pecuario de carne de pollo criollo; con un adecuado proceso de crianza para luego comercializarla, a través de una estrategia de mercadeo, bajo un control sanitario estricto, técnico y con la inspección del producto final.

En el ámbito económico es significativo la implementación del proyecto puesto que la producción y comercialización de pollos criollos a nivel del campo es muy común, y con un adecuado y efectivo plan de mercadeo, esta actividad permitirá obtener excelentes ingresos extras y se aprovecha para el consumo familiar. En los aspectos académico e institucional es trascendental poder ejecutar este tipo de proyecto, puesto que se pone en práctica los conocimientos adquiridos durante el proceso educativo de la especialidad y se obtienen mejores destrezas para la creación de un negocio que genere réditos económicos.

OBJETIVOS

Objetivo General

Efectuar un estudio de mercado para verificar la creación de una empresa para la producción y comercialización de pollos criollos en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, para el año 2017, a través de una adecuada planificación y con los parámetros técnicos requeridos, para luego aplicar una estrategia de mercadeo inteligente para conseguir una ventaja competitiva en el mercado local, generando excelentes recursos económicos.

Objetivos Específicos

- Determinar a través de un estudio de mercado, la oferta y demanda existente de carne de pollo criollo en el cantón La Joya de los Sachas, para con ello verificar la factibilidad de realización del proyecto.
- Establecer mediante un estudio de marketing, la predisposición de la población por el consumo de carne de pollo criollo, verificando así la viabilidad del proyecto.
- Verificar con una investigación de campo la disponibilidad de recursos, materiales e implementos para la ejecución del proyecto.

METODOLOGÍA

Para poseer un discernimiento más claro sobre el diseño metodológico de la investigación se cita lo siguiente “El diseño metodológico constituye la estructura sistemática para el análisis de la información que nos lleva a interpretar los resultados en función del problema de la investigación y de los planteamientos teóricos del mismo diseño”. (Tamayo, 2003, pág. 175) La presente investigación se sustentó a través de un estudio que aplicó técnicas y métodos investigativos como elementos significativos para las indagaciones que se realizaron con la finalidad de establecer la factibilidad de realización del proyecto de estudio de factibilidad para la producción y comercialización de pollos criollos en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, para el año 2017.

Investigación de campo

“Constituye un proceso sistemático, riguroso y racional de recolección, tratamiento, análisis y presentación de datos, basado en una estrategia de recolección directa de la realidad de las informaciones necesarias para la investigación.” (<http://www.rena.edu.ve/>, 2002). Con este tipo de investigación permitirá conseguir más y mejores conocimientos en el ámbito del contexto social. Puesto que este se ejecutará en el lugar donde se pretende implementar el proyecto objetivo de estudio.

Población y muestra

La población es la: “Totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que deben cuantificarse para un determinado estudio...” (Tamayo, 2003, pág. 176). En conclusión la población comprende al conjunto de un fenómeno de estudio, así este incluye la totalidad de análisis o entidades de sujetos que integran dicho fenómeno y que deben cuantificarse para un determinado estudio. En la presente investigación se utilizará la siguiente población:

POBLACIÓN	Nº	PORCENTAJE
Muestra de los habitantes del cantón La Joya de los Sachas	380	100%
Total	380	100%

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la presente investigación se utilizará la técnica de la encuesta, la misma que se consignó a obtener información de toda la población selecta de los alrededores del cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana, en la cual se pretende implementar el proyecto.

Un instrumento de recolección de datos es en principio cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. De este modo el instrumento sintetiza en si toda la labor previa de la investigación, resume los aportes del marco teórico al seleccionar datos que corresponden a los indicadores y, por lo tanto a las variables o conceptos utilizados. (Fariñas, 2006)

Por lo anterior se tiene que estas son el conjunto de mecanismos, medios y sistemas de dirigir, recolectar, conservar, reelaborar y transmitir los datos sobre estos conceptos, asimismo se indica que las técnicas están referidas a la manera como se van a obtener los datos y los instrumentos son los medios materiales, a través de los cuales se hace posible la obtención y archivo de la información requerida para la investigación.

Es por ello que a los entes participantes de la investigación se les planteará preguntas escritas de tipo cerradas a través de un cuestionario, con varias alternativas de respuesta para que la información que proporcionen sea confiable y de fácil tabulación.

ANEXO 2. MODELO DE ENCUESTA APLICADA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CUESTIONARIO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
 COMERCIALIZACIÓN DE POLLOS CRIOLLOS EN EL CANTÓN LA JOYA
 DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2017.**

De la manera más comedida y respetuosa díguese contestar las siguientes preguntas, marque con una X en la respuesta que usted considere conveniente:

1. ¿Consume carne de pollo en su alimentación?

SI ()
NO ()

2. ¿El pollo que compra semanalmente lo adquiere?

ENTEROS ()
POR LIBRA ()
POR PRESA ()

3. ¿Qué cantidad de pollo entero compra mensualmente?

1 A 2 POLLOS ()
3 A 4 POLLOS ()
5 A 6 POLLOS ()

4. ¿A qué precio adquiere usted el pollo entero?

- \$8 A \$10 ()
 \$11 A \$15 ()
 \$16 A \$20 ()

5. ¿En qué lugar adquiere usted el pollo entero?

- MERCADOS ()
 AUTOSERVICIOS ()
 TIENDAS

6. ¿Por qué consume usted carne de pollo?

- SABOR ()
 NUTRICION ()
 PRECIO ()

7. ¿Si se creara una empresa productora y comercializadora de pollos criollos enteros, en el cantón joyas de los sachas de la provincia de Orellana que le brinde un producto de excelente calidad y buen precio estaría usted dispuesto a adquirir el producto?

- SI ()
 NO ()

8. ¿Cómo le gustaría la presentación del envase?

- FUNDAS PLASTICAS ()
 CAJA DE CARTON ()

9. ¿En dónde le gustaría adquirir el pollo criollo?

- LOCAL PROPIO ()
 MERCADOS ()
 TIENDAS ()

10. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría obtener información de la nueva empresa?

- RADIO ()
 TELEVISION ()
 REDES SOCIALES ()

11. ¿Le gustaría que la nueva empresa le brinde promociones?

SI ()
NO ()

ENCUESTA A OFERTANTES

1. ¿Qué tipo de negocio posee?

PUESTO DE MERCADO ()
TIENDA ()

2. ¿Comercializa en su negocio carne de pollo entero?

PUESTO DE MERCADO ()
TIENDA ()

3. ¿En qué presentaciones vende la carne de pollo en su establecimiento?

ENTERO ()
LIBRAS ()
PRESAS ()

4. ¿Que cantidad de polos enteros venden su local semanalmente?

1 a 10 ()
11 a 20 ()
21 a 30 ()

5. ¿A qué precio se oferta el pollo entero?

\$8 a \$10 ()
\$11 a \$15 ()
\$16 a \$20 ()

6. ¿A través de qué medio de comunicación da a conocer sus productos?

Radio ()
Televisión ()
Redes Sociales ()

7. ¿Realiza algún tipo de promoción en su negocio?

SI ()
NO ()

Muchas gracias por su gentil colaboración

ANEXO 3. FOTOGRAFÍAS

Galpón adecuado para los pollitos



Pollitos con calefacción al ambiente idóneo



Alimentación de los pollitos pequeños



Vitamina suministrada a los pollitos



Vacuna aplicada en el ojo a los 2 días de nacidos



Desinfectante para el galpón en mezcla con 20 litros de agua

ÍNDICE

CONTENIDOS	PÁG.
CERTIFICACIÓN _____	ii
AUTORÍA _____	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN _____	iv
DEDICATORIA _____	v
AGRADECIMIENTO _____	vi
a. TÍTULO _____	1
b. RESUMEN _____	2
ABSTRACT _____	5
c. INTRODUCCIÓN _____	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA _____	12
e. MATERIALES Y MÉTODOS _____	46
f. RESULTADOS _____	53
g. DISCUSIÓN _____	71
h. CONCLUSIONES _____	183
i. RECOMENDACIONES _____	185
j. BIBLIOGRAFÍA _____	186
k. ANEXOS _____	190
ÍNDICE _____	208