



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APOYAR AL SECTOR AVICOLA MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA GRANJA
AVICOLA UBICADA EN EL SECTOR PIFO DISTRITO METROPOLITANO
DE QUITO AÑO 2017

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de tecnólogo en
administración Bancaria y financiera

Autora: Belduma Cuenca Jessica Johanna

Tutor: Dr. Roberto López

Quito, Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **BELDUMA CUENCA JESSICA JOHANNA** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **APOYAR AL SECTOR AVICOLA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA GRANJA AVICOLA UBICADA EN EL SECTOR DE PIFO, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.


Dr. López Roberto
Tutor del Proyecto


Lic. Diego Cervantes
Lector del Proyecto


Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación


DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Bancaria y Producción

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



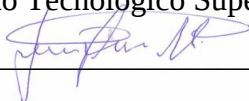
Belduma Cuenca Jessica Johanna

CC 171837658-3

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Belduma Cuenca Jessica Johanna portador de la cédula de ciudadanía signada con el No.de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado APOYAR AL SECTOR AVICOLA MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMETACION DE UNA GRANJA AVICOLA UBICADA EN EL SECTOR PIFO DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2017, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA



NOMBRE

Belduma Cuenca Jessica Johanna

CEDULA

171837658-3

Quito, a los

22 de Septiembre 2017

AGRADECIMIENTO

Al culminar esta etapa de mi vida quiero agradecer de todo corazón a todas las personas que me ayudaron en mi formación profesional. A mis distinguidos maestros que con afán vertieron todo su postulado en mi ser. A mi querido Instituto Tecnológico Superior Cordillera por enseñarme todo lo que se.

DEDICATORIA

A mi madre, por ser la persona más importante de mi vida y por prestarme su ayuda incondicional. A mi padre a pesar que él no está, me acompaña espiritualmente, siento que está siempre conmigo, siento que este momento hubiera sido tan especial para él, como lo es para mí. A mis hermanos por guiarme por un camino correcto y formar a una mujer de bien. Por todo eso hoy, les quiero decir; gracias, porque para mí, es el inicio de una nueva vida de triunfos.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	1
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	2
AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA	4
INDICE GENERAL.....	5
INDICE DE TABLAS	11
INDICE DE FIGURAS.....	13
RESUMEN EJECUTIVO	15
ABSTRACT.....	16
CAPITULO I.....	17
1. Introducción	17
1.01 Justificación.....	18
1.02 Antecedentes	19
1.02.01 consideraciones generales de la crianza de pollos:	25
CAPÍTULO II	34
2.01 Análisis Situacional.....	34
2.01.01 Ambiente Externo	34
2.01.01.01 Factor Económico	34
2.01.01.02 Inflación.	34
2.01.01.03 Producto Interno Bruto. (PIB).....	36
2.01.01.04 Tasa de interés.....	37
2.01.01.05 Tasa de interés activa.	37
2.01.01.06 Balanza comercial.	39
2.01.02 Factor social.	40

2.01.02.01 Población económicamente activa.	40
2.01.03 Factor legal.....	42
2.01.03.01 Registro Único de Contribuyentes.	42
2.01.03.02 Patente Municipal.....	43
2.01.03.03 Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito.....	43
2.01.03.04 Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.....	44
2.01.03.05 Permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud.....	45
2.01.04 Factor tecnológico.....	46
2.02 Entorno Local.....	46
2.02.01 Clientes.....	47
2.02.02 Proveedores.	47
2.02.02 Competidores.	47
2.03 Matriz FODA	48
2.04 Propuesta estratégica.....	49
2.04.01 Misión	49
2.04.02 Visión	49
2.04.03 Objetivos	50
2.04.03.01 Objetivo general	50
2.04.03.02 Objetivos específicos	50
2.04.04 Principios.	51
2.04.05 Valores	51
2.05 Gestión administrativa	51
2.05.01 Planificación.....	52
2.06 Organigrama Funcional.....	53
2.06.01 Gestión Operativa.....	54
2.06.02 Gestión Comercial.....	55

2.06.02.01 Producto	55
2.06.02.02 Precio	56
2.06.02.03 Plaza	56
2.06.02.04 Promoción	57
2.06.02.05 Logotipo y Slogan.	57
2.06.02 Material POP	57
2.06.02.01 Tarjeta de Presentación	58
2.07 Análisis FODA.....	59
CAPÍTULO III.....	61
3. Estudio De Mercado.....	61
3.01 Análisis Al Consumidor.	61
3.01.01 Determinación de la población y muestra.	61
3.01.01.01 Población.....	61
3.01.01.02 Muestra.....	62
3.01.01.03 Cálculo de la muestra.	62
3.01.02 Técnicas de obtención de información.....	63
3.01.02.01 Técnicas de recolección de la información e instrumento	63
3.01.02.02 Análisis De La Información	70
3.01.02.03 Oferta.....	76
3.01.02.04 Oferta Histórica	76
3.01.03 Oferta Actual.....	77
3.01.04 Oferta Proyectada.....	78
3.01.05. Productos Sustitutos	79
3.01.06 Demanda	79
3.01.07 Demanda Histórica.....	80
3.01.08 Demanda Actual.....	80
3.01.09 Demanda Proyectada.....	81

3.01.10 Balance De Oferta-Demanda	82
3.01.11 Demanda Insatisfecha	82
CAPITULO IV	84
4. Estudio Técnico.....	84
4.01 Tamaño Del Proyecto.....	84
4.01.01 Capacidad instalada.....	85
4.01.01 Capacidad Instalada	85
4.01.02 Capacidad Óptima.....	86
4.02 Localización	87
4.02.01 Macro localización	87
4.02.02 Micro – Localización	88
4.02.03 Localización Óptima	88
4.03 Ingeniería del proyecto.....	90
4.03.01 Definición del producto.....	91
4.03.02 Distribución de planta	93
4.03.02.01 Distribución de planta por medidas.....	94
4.03.02.02 Maquinaria	95
4.03.02.03 Equipos.....	95
4.03.02.04 Proceso Productivo	98
CAPITULO V	99
5. Estudio Financiero	99
5.01 Ingresos Operacionales Y No Operacionales.....	100
5.02 COSTOS.	100
5.02.01 Costo directo.	100
5.02.02 Costos indirectos.	101
5.02.03 Costo de Producción.	102
5.02.04 Gastos administrativos.	102

5.02.05 Costo de ventas.	103
5.02.06 Gastos financieros.	103
5.02.07 Costos fijos.....	103
5.02.08 Costos variables.	104
5.03 Inversiones.	104
5.03.01 Inversión fija.	104
5.03.02 Activos fijos.	104
5.03.03 Activos nominales (Diferidos).	105
5.03.04 Capital de trabajo.	105
5.03.05 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.	105
5.03.06 Amortización de financiamiento.	107
5.03.06.01 Tabla de amortización.	107
5.03.06.02 Método de pagos constantes (método francés).	107
5.03.07 Depreciaciones.	109
5.03.07.01 Tabla de depreciaciones.	109
5.03.08 Estado de Situación Inicial.....	109
5.03.09 Estado de Resultados.....	111
5.03.10 Flujo de caja.	111
5.04 Evaluación.....	112
5.04.01 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento. (TMAR).....	112
5.04.02 El método del valor actual neto (VAN).	114
5.04.02.01 Criterios de aceptación o rechazo de la inversión.	115
5.04.03 Método de la tasa interna de rentabilidad (TIR).	115
5.04.03.01 Criterios de aceptación o rechazo de la inversión.	115
5.04.04 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).....	115
5.04.05 Punto de equilibrio.	116
5.04.07 Análisis de índices financieros.....	118

5.04.07.01 Rendimiento sobre los activos (ROA).	118
5.04.07.02 Rendimiento sobre el capital. (ROE).	118
CAPITULO VI.....	120
6.01 Análisis Del Impacto.....	120
6.01.01 Impacto Ambiental.....	120
6.01.02 Impacto Económico	120
6.01.03 Impacto Productivo	121
6.01.04 Impacto Social.....	122
CAPITULO VII	123
7.01 Conclusión Y Recomendación.....	123
7.01.01 Conclusión	123
7.01.02 Recomendación.....	123
Bibliografía	125

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Valor Nutricional	22
Tabla 2 Inflación acumulada mensual.....	35
Tabla 3 Producto Interno Bruto.	36
Tabla 4 Tasa de interés activa mensual.....	37
Tabla 5 Tasas de interés por segmentos.....	38
Tabla 6 Balanza Comercial.	39
Tabla 7 Población Económicamente Activa.	41
Tabla 8 Competidores.	48
Tabla 9 Matriz FODA	48
Tabla 10 Población.....	62
Tabla 11 Nomenclatura de la muestra.....	63
Tabla 12 Género.....	64
Tabla 13 Edad.	65
Tabla 14 Pregunta N° 1	65
Tabla 15 Pregunta N° 2	66
Tabla 16 Pregunta N° 3.....	66
Tabla 17 Pregunta N° 4.....	67
Tabla 18 Pregunta N°5.....	67
Tabla 19 Pregunta N° 6.....	68
Tabla 20 Pregunta N° 7.....	68
Tabla 21 Pregunta N° 8.....	69
Tabla 22 Pregunta N°9.....	69
Tabla 23 Pregunta N° 10.....	70
Tabla 24 La oferta es la siguiente:	77
Tabla 25 Oferta Proyectada.....	78
Tabla 26 Demanda actual.....	80
Tabla 27 Demanda Proyectada.....	81
Tabla 28 Demanda Insatisfecha	83
Tabla 29 Capacidad Optima.....	86
Tabla 30 Macro Localización.....	87
Tabla 31 Factores de Localización óptima.....	89

Tabla 32 Localización óptima.....	89
Tabla 33 Macro Localización.....	90
Tabla 34 Costos directos	100
Tabla 35 Mano de Obra.....	101
Tabla 36 Costos Indirectos.....	101
Tabla 37 Costo de producción por unidad.	102
Tabla 38 Gastos administrativos.	102
Tabla 39 Rol de Provisiones. (Administradora).....	103
Tabla 40 Costo de ventas.	103
Tabla 41 Inversiones.	106
Tabla 42 Tabla de Amortización.....	108
Tabla 43 Tabla de Depreciación	109
Tabla 44 Estado de Situación Inicial.....	110
Tabla 45 Estado de Resultados Proyectado.	111
Tabla 46 Flujo de caja	112
Tabla 47 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento. (TMAR).....	113
Tabla 48 Flujos Netos De Efectivo	114
Tabla 49 Criterios de aceptación.....	115
Tabla 50 Punto de equilibrio	116

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación acumulada mensual	35
Figura 2 Producto Interno Bruto.	36
Figura 3 Tasa de interés activa mensual.	38
Figura 4 Balanza Comercial.....	40
Figura 5 Población Económicamente Activa.	41
Figura 6 PIB TOTAL	52
Figura 7 La inflación.....	53
Figura 8 Organigrama Funcional	53
Figura 9 Flujograma de adquisiciones	55
Figura 10 Producto.....	56
Figura 11 Plaza.....	56
Figura 12 Logo tipo y Slogan.....	57
Figura 13 Tarjeta de presentación	58
Figura 14 Díptico	58
Figura 15 Género.....	70
Figura 16 Edad	71
Figura 17 Pregunta N°1.....	71
Figura 18 Pregunta N°2.....	72
Figura 19 Pregunta N°3.....	72
Figura 20 Pregunta N°4.....	73
Figura 21 Pregunta N°5.....	73
Figura 22 Pregunta N° 6.....	74
Figura 23 Pregunta N° 7.....	74
Figura 24 Pregunta N° 8.....	75
Figura 25 Pregunta N° 9.....	75
Figura 26 Pregunta N° 10.....	76
Figura 27 Micro – Localización.....	88
Figura 28 Definición del producto	92
Figura 29 Proceso.....	93
Figura 30 Distribución de planta.....	94
Figura 31 Distribución de planta por medidas	94

Figura 32 Lavado	96
Figura 33 Empacado	96
Figura 34 Diagrama De Procesos.....	97
Figura 35 Punto de equilibrio.....	117

RESUMEN EJECUTIVO

La industria avícola es importante en la alimentación y producción de carnes de pollo y huevos, inclusive sus desechos son valorados para la realización de abonos naturales.

En el sector de PIFO no existe la oferta de carne pollo de calidad, criado con alimentos naturales de ahí nace la idea de fomentar la crianza y comercialización de pollos dorados.

Dentro del análisis situacional con sus factores internos y externos colaboran con la investigación del proyecto, como su propuesta estratégica y su formulación de misión y visión de la empresa.

El estudio de mercado facilita conocer nuestros posibles clientes y competidores potenciales para un futuro.

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción.

El estudio financiero aporta con la implementación de análisis y proyecciones financieras para analizar su factibilidad y las conclusiones como las recomendaciones que se encontraron dentro del proyecto.

ABSTRACT

The poultry industry is important in the supply and production of chicken and eggs meats, inclusive its waste is valued for the accomplishment of natural credits.

In PIFO sector does not exist the offer of quality chicken meat, with natural food from that started the idea of promoting the upbringing and commercialization of golden chickens.

Inside the situational analysis with its internal and external factors collaborated with the investigation of the project, as its strategic offer and its formulation of mission and vision of the company.

The market research facilitates our possible clients and knowing potential competitors for a future.

The technical study seeks to answer to the basic questions: how much, where, since and How will it produce my company?, as well as to design the function of production.

The financial study reaches with the implementation of analysis and financial projections to analyze its feasibility and the conclusions as the recommendations that they found inside the project.

CAPITULO I

1. Introducción

La población mundial crece a un ritmo acelerado y las fuentes proteicas de origen animal restan en la misma medida en que los países se desarrollan social y económicamente. La rama avícola nos da la posibilidad de brindar alimentos proteicos de alto valor biológico en corto tiempo, siempre que se utilizan animales de un alto potencial genético, y se aplique las medidas de manejo, higiene y alimentación correctamente.

La industria avícola juega un importante papel en la producción de carnes y huevos, inclusive sus desechos son valorados para la realización de abonos naturales. La demanda de proteínas de una población que crece aceleradamente. Cerca del 10% de los ingresos provenientes de las explotaciones pecuarias en el mundo, corresponden a la Avicultura, pero hay factores que influyen en que esta no se desarrolle debidamente haciendo que personas carezcan de alimentos y es ahí donde la avicultura puede jugar su papel ya que la misma aporta productos de alto valor biológico por su elevado contenido de proteína y aportes energéticos en la dieta humana, artículos de primerísima necesidad y de elevada demanda por su precio, su valor nutritivo y su oferta que es de forma permanente (Parra, 1999, Hernández et al, 2004).

La producción avícola que se ha caracterizado por un desarrollo gradual y continuo en los últimos años, ha crecido de forma gradual en el mercado siendo el producto de consumo masivo y primordial.

1.01 Justificación

La principal motivación se dio por el conocimiento y aprendizaje del estudiante, durante el periodo académico, transmitir lo aprendido para la ayuda de nuevas generaciones. Y a la vez es una oportunidad para el conocimiento poner en práctica, todo lo aprendido durante el periodo académico como emprendedor, y abrirse un espacio en el campo de la innovación, por la falta de calidad existente en los supermercados.

La continuidad de la crisis financiera para el país y la sociedad, es un fenómeno que no se logra combatir con una reforma constitucional. Este es el principal fenómeno que golpea a toda la humanidad sobre todo a los más desfavorecidos. Una forma de combatir la crisis financiera tanto para el país como para la humanidad, crear fuentes de empleo para el beneficio de la micro empresa y trabajar en sus propios conocimientos y desafíos.

La innovación de un producto eficaz y eficiente, creara requisitos necesarios para el consumidor. Es un tema de investigación de mucha importancia, y a la vez de enriquecimiento para el estudiante, motivando el interés de aprendizaje, para desarrollarse como persona, en el campo laboral y social.

Por estas causas y consecuencias me lleva hacer emprendedor de esta actividad, para el sustento del hogar, sin causar daño alguno.

En la actualidad existen muchas enfermedades, a causa de un consumo o alimento incorrecto, causando enfermedades al ser humano, con desnutrición en el cuerpo humano y la ausencia de sabores al consumir un producto, por esto, se crea una granja avícola de pollo en base a la innovación de alimentación natural, como es la alimentación a morochillo crecimiento y vitamina. Que aporte a la alimentación de la población de Pifo

1.02 Antecedentes

La gran variedad de aves proviene desde la época antigua, el consumo de pollos generará fuentes de ingresos para la población, aprovechando el clima existente al oeste del distrito metropolitano de Quito sector PIFO se logrará un producto con mayor beneficio, para el consumo humano. Los mismos que se pueden diferenciar por la piel del ave y el sabor al consumirlos. Es ofertar carne de aves de pollo natural.

CATEDRÁTICO DE FISIOLÓGÍA En general la carne de pollo es muy saludable y recomendable para todas las edades y en especial para los mayores (Se mastica y se digiere con facilidad). Destaca su contenido en proteínas de elevada calidad biológica (de 19 a 22 g por 100 g) y su bajo contenido en grasa. La carne de pollo, pechuga o muslo, sin la piel, contiene de 2,5 a 3,5g por 100g de grasa total, a partes iguales entre saturadas e insaturadas. El contenido en grasas puede aumentar a

10 g por 100 g si se consume la piel. La parte magra del pollo contiene poco colesterol (70 mg por 100 g), pero esta cifra casi se duplica con la piel.

Es de las carnes que menos aumentan el ácido úrico. Destaca su elevado contenido en potasio, fósforo y cinc y las vitaminas B1 (tiamina), B2 (riboflavina) y B3 (niacina). La niacina es muy importante para prevenir y tratar problemas cerebrales de la edad avanzada como la enfermedad de Alzheimer. Investigaciones recientes muestran que aquellas personas mayores, que ingieren más de 22 mg de niacina por día, tienen menos probabilidad de desarrollar estos problemas. Y 100 g de filetes de pollo aportan 14 mg de niacina. Los problemas con los pollos industriales tienen que ver con tres factores principales. Se les restringe la movilidad y su alimentación es artificial, lo que influye en la composición de su carne.

El tercer factor es más problemático: la posibilidad de contaminación de la carne por diversas sustancias. Los pollos hacinados tienden a desarrollar enfermedades infecciosas con más frecuencia (bacterias, hongos, protozoos, parásitos) las cuales requieren tratamiento con antibióticos y otros productos; y en muchas explotaciones se los administran de forma preventiva. Además, con el fin de lograr unas buenas tasas de engorde y rentabilidad, algunas explotaciones utilizan suplementos (hormonas y promotores de crecimiento) y piensos reforzados. Todos esos productos van en la carne que llega al consumidor. Los pollos de corral tienen que recibir las vacunas que determina la ley y en caso de enfermedad los animales reciben el tratamiento correspondiente, pero no se les administra medidas preventivas. Los pollos de corral suelen recibir una alimentación de grano que suele completarse con algo de pienso y lo que el pollo encuentra por las zonas donde se mueve. Uno de los

peligros de la carne del pollo es que se contaminan fácilmente con algunos gérmenes que pueden ocasionar enfermedades en las personas. Este riesgo se puede evitar con medidas fáciles: nunca consumir pollo crudo o poco hecho, nunca conservarlo crudo en la nevera más de dos días, si lo cocinamos puede durar dos días más. Si no se va a cocinar, es mejor congelarlo en cuanto lleguemos a casa. (<http://www.eldiariomontanes.es>, 2014)

La cría de pollos y su forma de producir va desde el primer día de nacido su primera vacuna, a los 14 días de edad su segunda vacuna, con una alimentación de crecimiento hasta las cinco semanas, y la oportunidad del clima costeño que nos ayuda al desarrollo robusto en tamaño, al igual que el maíz fortaleciendo la carne masiva, tipo langosta, y sabor criollo listo para el consumo.

En este proyecto se busca determinar, cuál es la mejor alimentación de aves, para el consumo masivo de la sociedad. En la actualidad existen muchas enfermedades, a causa de un consumo o alimento deficiente, causando enfermedades, como la desnutrición y la deficiencia en el sabor al consumir, por estas causas, se ha creado una granja avícola de pollo en base a la innovación de alimentación natural, como es la alimentación a crecimiento y vitamina, que ayudan a mejorar la salud contra enfermedades resfríos, Diarrea, Tos, Jadeo, Estornudos, Inflamaciones, ojos Llorosos, para la mejor distribución del cliente.

La carne de pollo no contiene grasas trans, uno de los posibles factores causantes de enfermedades, por lo contrario tienen un gran aporte de proteínas y mayor contenido de ácido fólico y vitaminas B3y B6; esta carne es especialmente

recomendada para embarazadas, niños y ancianos, ya que es un alimento esencial en dietas blandas y dietas para combatir el colesterol, la obesidad, por sus aspectos beneficiosos para la salud, su digestibilidad y su fácil masticación.

Vamos a utilizar para expresar los valores nutricionales y así como el perfil de aminoácidos la pechuga de pollo, por ser, en términos generales, la parte mayor consumida dentro del ámbito de la dieta fitness.

Valores nutricionales por 100g de pechuga de pollo

Tabla 1 Valor Nutricional

Información Nutricional	
Calorías	110kcal
Proteínas	23g
Carbohidratos totales	0g
Grasas	1g
de las cuales saturadas	0g
Colesterol	58mg
Sodio	65mg

Fuente: <http://nutritiondata.self.com>

Elaborado por: Jessica Belduma

Alimentación,

Los pollos son alimentados con alimentos naturales como son; Balanceado crecimiento, morochillo, vacuna, vitamina, Medicina diagnosticada por el veterinario. El crecimiento de las aves durará dos meses, entre más tiempo de madures pase las aves, mejor será la alimentación en el ser humano.

Razas, engorde,

La gran variedad de aves proviene desde la época antigua en el año I, Esta raza proviene llama de engorde, dentro de ella tenemos criollo, y culinchos que su

desarrollo es más grande. Y Aprovechar la oportunidad del clima costero de existencia que beneficia en el engorde y desarrollo de las aves

Pelado,

Este proceso actual se lo hace a base de un proceso manual como es agua caliente, tinajas, cuchillos.

Desposte,

El producto una vez finalizado el proceso, se procede al desposte como es corte de pescuezo, patas, y lavado de menudencias.

Aspectos de importancia como la higiene,

Las personas que se dediquen a la realización de este tipo de trabajo, deberá ser analizado por el centro de salud más cercano, estas personas deberán cumplir ciertos requisitos con las Buenas Prácticas Mano factura;

- Quítese las alhajas antes de comenzar a trabajar.
- Deje ropa de calle en los vestuarios.
- Use ropa de trabajo adecuada: cofia, calzado, guantes de colores claros.
- Si usa guantes no olvide cambiarlos o limpiarlos como si se tratara de sus propias manos.
- No fumar, No comer, No salivar.
- En caso de tener alguna herida tápela con material impermeable.
- Levarse las manos con conciencia cada vez que entre a la zona de trabajo.
- Lávese las manos con agua caliente y jabón.

- No toque al producto semis elaborado o terminado después de tocar la materia prima sin lavarse las manos.

Los beneficios nutricionales del pollo.

Es un producto de buena alta calidad combate la desnutrición, y el desarrollo en los niños el consumo de pollo dorado criollo ayudara a combatir mejor el color de la piel. Y es de dieta alimenticia en el hogar Quiteño.

- Proteínas Hidrato carbono
- Fibra Potasio
- Almidón Calcio
- Azúcar Fosforo

Fuente: (www.wikipedia.com, 2012)

Análisis Todas las personas que consumen este productos están seguros que su cuerpo recibirá todos los beneficios que necesitan, como son proteínas para tener fuerza y vitalidad, la fibra para combatir todo problemas en el organismo.

Proteínas del maíz

El maíz duro traído de la costa ventanas, es utilizado por el sector industrial, para realizar balanceado para el sector avícola.

La falta de producción y comercialización ha promocionado a la innovación de realizar un producto de alta calidad para el consumo de la sociedad.

La venta de pollos en el Ecuador es el proceso de producción de aves, lo cual se promociono en todo el territorio ecuatoriano manteniendo una gran deficiencia, por una mala información, hacia la sociedad, que se mantiene con una alta deficiencia en

el consumo de otro producto similar. En este proyecto se busca determinar, cuál es la mejor alimentación de aves, para el consumo masivo de la sociedad. En la actualidad existen muchas enfermedades, a causa de un consumo o alimento deficiente, causando enfermedades al cliente, con desnutrición en el cuerpo humano y la deficiencia en el sabor al consumir, por estas causas y consecuencia, se ha creado una granja avícola de pollo en base a la innovación de alimentación natural, como es la alimentación a crecimiento y vitamina, para la mejor distribución comestible del cliente.

La falta de productos de alta calidad en el mercado es una deficiencia para la economía del país, aumentado la desnutrición en el consumo de productos chapuzo, aumentando el nivel de peso en las personas como una desnutrición.

La falta de calidad existente en el mercado y la deficiencia de un producto exclusivo aprovechar el clima existente al oeste del sector PIFO del distrito metropolitano de Quito se logrará un producto con mayor beneficio, para el consumo humano. Los mismos que se pueden diferenciar por la piel del ave y el sabor al consumir.

1.02.01 consideraciones generales de la crianza de pollos:

La producción de pollo ha tenido un desarrollo importante durante los últimos años y está muy difundida en nuestro país, sobre todo en climas templados y cálidos, debido a su alta rentabilidad, buena aceptación en el mercado, facilidad para encontrar muy buenas razas y alimentos concentrados de excelente calidad que

proporcionan muy buenos resultados en conversión alimenticia. (2 kilos de alimento para transformarlos en 1 kilo de carne).

Para que cualquier proyecto pecuario tenga buenos resultados se deben tener en cuenta cuatro factores y son:

- la raza,
- el alimento,
- el control sanitario (prevención de enfermedades); y por último
- el manejo que se le da a la explotación.

Una buena raza es aquella que tiene una gran habilidad para convertir el alimento en carne en poco tiempo, con características físicas tales como cuerpo ancho y pechuga abundante, ojos prominentes y brillantes, movimientos ágiles, posición erguida sobre las patas, ombligos limpios y bien cicatrizados. Las incubadoras nacionales están distribuyendo en general pollitos de engorde de muy buena calidad provenientes de excelentes reproductores y con capacidad genética para la producción de carne.

El día del Recibimiento:

La cría de pollos dorados su forma interno de producir va desde el primer día de nacido su primera vacuna, a los 14 días de edad su segunda vacuna, con una alimentación de crecimiento hasta las cinco semanas, y la oportunidad del clima cálido que nos ayuda al desarrollo robusto en tamaño, al igual que el maíz fortaleciendo la carne masivo, tipo langosta, y sabor criollo listo para el consumo.

Primera Semana:

- Revisar la temperatura constantemente, ésta debe estar entre 30 y 32 °C. de lo contrario realizar manejo de cortinas. Si es necesario bajar y subir cortinas 10 veces al día, debe hacerse.
- Realizar manejo de camas, sobretodo debajo y al lado de los bebederos, esta operación se realiza muy temprano en la mañana. el manejo de camas consiste en remover la cama.
- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos manuales.
- El primer día suministrar en el agua de bebida electrolitos.
- El segundo y tercer día se suministra en el agua de bebida un antibiótico (Enrofloxacin) 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 al desayuno, almuerzo y comida.
- Revisar pollitos inactivos y sacrificarlos.
- Del cuarto día en adelante se les suministra agua sin drogas.
- Del tercer a séptimo día se pueden vacunar contra New Castle, Bronquitis Infecciosa y Gumboro. Esto depende de la zona en que se encuentren y del análisis de laboratorio "Elisa" (si se cuenta con él).
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades y deshacerse de ellas lo más pronto posible, se entierran, se incineran, se regalan para alimentación de cerdos, etc.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.

- Cambiar la poceta de desinfección, El agua sobrante de la desinfección de los bebederos se puede utilizar.
- Realizar manejo de limpieza dentro y fuera del galpón.
- Al quinto día se pueden ampliar los pollos, Si usted los ve muy estrechos, se amplían inmediatamente.
- En las noches encender la criadora y acostar al pollito (Que todos se encuentren debajo de la criadora). Especialmente en climas cálidos 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.

Segunda Semana:

- La temperatura debe estar entre 26 y 28 °C. La primera labor del día es apagar las criadoras y bajar las cortinas totalmente. Claro que si la temperatura está muy por debajo de 26°C esperar a que la temperatura se regule. Es un error encerrar el galpón completamente después de la segunda semana. las cortinas se utilizan principalmente en las noches.
- Ampliar los pollos, y distribuir uniformemente comederos y bebederos.
- Nivelar los bebederos automáticos a la altura de la espalda de los pollos.
- Realizar manejo de las camas. (Siempre muy temprano o en las noches)
- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- Salen los bebederos manuales y entran los bebederos automáticos.
- Salen las bandejas de recibimiento y entran las tolvas (la base de los comederos tubulares).

- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades y deshacerse de ellas lo más pronto posible, se entierran, se incineran, se regalan para alimentación de cerdos, etc.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Cambiar la poceta de desinfección todos los días.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.
- Culminar con las vacunaciones si hay que aplicar refuerzo, esto depende de la región a donde se esté trabajando, regiones avícolas son más propensas al ataque de enfermedades.

Tercera Semana:

- La temperatura debe estar entre 24 y 26 °C.
- Al día 21 se deben quitar definitivamente las cortinas (climas cálidos y medios), pero gradualmente, tres días antes del día 21, se van bajando un poco día tras día.
- Una vez quitadas las cortinas definitivamente se lavan, desinfectan y se guardan.
- El cambio de alimento se realiza en esta semana, se pasa de iniciación a finalización más o menos en el día 23, 24, 25. cuando el pollo ya haya consumido el 40% de iniciación. Se amplían nuevamente los pollos, sale definitivamente la guarda criadora y distribuir uniformemente comederos y bebederos. Un comedero, un bebedero seguidamente.
- Salen las criadoras.
- Nivelar los bebederos automáticos a la altura de la espalda de los pollos.

- Se arman los comederos tubulares, y se gradúan a la altura de las espaldas del pollo.
- Se llenan los comederos tubulares de alimento.
- Realizar manejo de las camas. (Siempre muy temprano o en las noches)
- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Cambiar la poceta de desinfección todos los días.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Cuarta Semana:

A partir de esta semana hay menos actividades de manejo, pues el pollo ya está ampliado por todo el galpón, no hay criadoras, ya están los bebederos automáticos y comederos de tolva, no se realiza el manejo de cortinas.

- Temperatura ambiente (Climas cálidos y medios).
- Desinfectar los bebederos automáticos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Cambiar la poceta de desinfección.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.

- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.
- Revisar que ya estén lavados y desinfectados, bebederos, bandejas de recibimiento, guarda criadora, cortinas y demás equipos.

Quinta Semana:

- Desinfectar los bebederos automáticos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Cambiar la poceta de desinfección.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Sexta Semana:

- Desinfectar los bebederos automáticos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Cambiar la poceta de desinfección.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

Séptima semana:

- Desinfectar los bebederos automáticos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Cambiar la poceta de desinfección.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.
- 12 horas antes del sacrificio retirar los comederos.

Como pueden ver el manejo durante las últimas semanas es casi el mismo, salvo que se llegaron a presentar enfermedades.

(<http://www.angelfire.com/>, 2001) Debilidades de la empresa a causa de las enfermedades de las aves.

- Pulum

Causa bacteria salmonella pulorum.-Se da en aves pequeños transmitida a través del huevo o por el alimento contaminado

- Bronquitis Infecciosas

Virus, se da por la falta de higiene en el criadero.

- Coriza

Causa bacteria hemophilus por gallinarum, se da por la falta de limpieza total de las casetas.

- Aviar

Virus herpes que se transmite a través del huevo. Garantía comprar pollos vacunados.

- Paratifoidea

Bacteria salmonella, transmite a través del huevo, y alimento contaminado.¹

Existen, muchos factores, que no llevan a la elaboración adecuada, por la falta de apoyo, por parte del gobierno y recurso económico. El principal problema de los gobernantes es la falta de interés por los proyectos, al no tener un control adecuado y la falta de apoyo a las empresas Ecuatorianas. Por estos, parámetros que se ha encontrado, por medio de un estudio científico, y analítico en la carne de pollo, se va crear una my pymes y pymes de pollos, para satisfacer las necesidades de los clientes. En la empresa se podrá saborear un producto nuevo con un nuevo sabor fresco, entera satisfacción.

Objetivo del plan Nacional del Buen vivir, Se tomara en cuenta el objetivo 3 que es mejorar la calidad de vida de la población del Plan nacional de buen vivir, a través de promover en la población hábitos de alimentación nutritiva y saludable mediante un proceso de producción que cumpla con todos los parámetros de higiene y buen manejo, cumplir con los requerimientos nutricionales y calóricos que las autoridades solicitan en cada uno de los productos.

¹ "Manual de avícola, una guía pasó a paso. Código 636.51567m" Pg.73-75

CAPÍTULO II

2.01 Análisis Situacional

El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno. (Salgado Juan, pág. 15)

El análisis situacional permite analizar cómo influye los factores de un país con la relación de la empresa

2.01.01 Ambiente Externo

Son factores que afectan a la organización y no pueden ser controladas podemos señalar los factores económicos, tecnológicos, sociales, legales.

2.01.01.01 Factor Económico

Son las oportunidades que la economía presta para los pequeños y grandes emprendedores que generan fuentes trabajo sea con la producción o comercialización de algún producto.

2.01.01.02 Inflación.

Elevación continúa y sostenida del nivel general de precios que, normalmente, es medido con el índice de precios al consumo. Produce una

disminución del poder adquisitivo del dinero, y no afecta a todos los sectores o personas por igual, pues los precios o las rentas no crecen en igual proporción para unos u otros. (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR., 2009)

Tabla 2 Inflación acumulada mensual

FECHA	VALOR
Abril-30-2017	0.86 %
Marzo-31-2017	0.42 %
Febrero-28-2017	0.29 %
Enero-31-2017	0.09 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	0.96 %
Octubre-31-2016	1.11 %
Septiembre-30-2016	1.19 %
Agosto-31-2016	1.04 %
Julio-31-2016	1.20 %
Junio-30-2016	1.29 %
Mayo-31-2016	0.92 %
Abril-30-2016	0.89 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jessica Belduman.

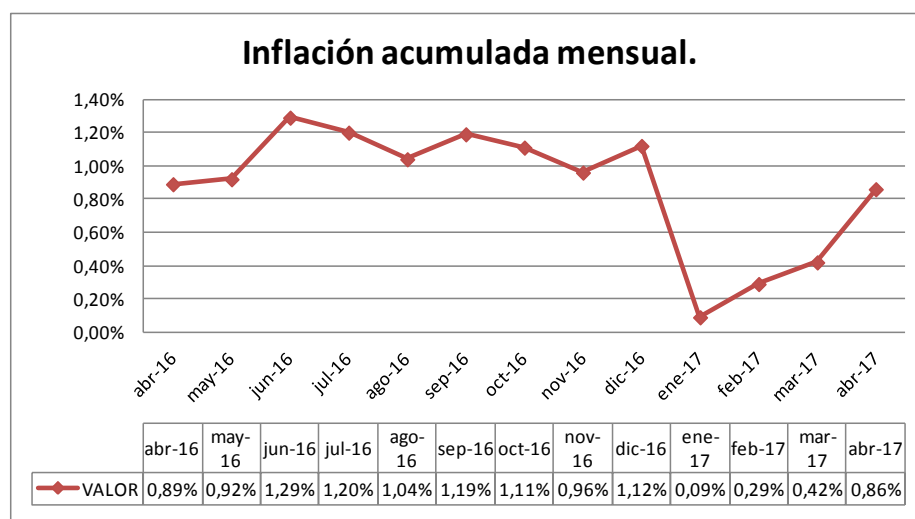


Figura 1 Inflación acumulada mensual

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jessica Belduma

2.01.01.03 Producto Interno Bruto. (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2017)

Tabla 3 Producto Interno Bruto.

Variación trimestral del PIB.

2015 I	3,40%
2015 II	0,20%
2015 III	-0,80%
2015 IV	-2%
2016 I	-4%
2016 II	-2,10%
2016 III	-1,20%
2016 IV	1,50%

Fuente: El Telégrafo.

Elaborado por: Jessica Belduma

Variación trimestral del PIB.

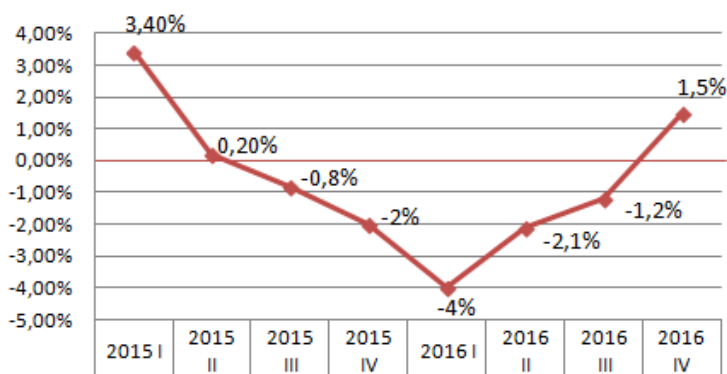


Figura 2 Producto Interno Bruto.

Fuente: El Telégrafo, BCE

Elaborado por: Jessica Belduma

2.01.01.04 Tasa de interés.

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2017)

Tasa de interés es una cantidad extra de dinero que se paga a una entidad financiera por préstamos y es regulada por el banco central del Ecuador.

2.01.01.05 Tasa de interés activa.

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo, vivienda y microcrédito). Son activas porque son recursos a favor de la banca.

(SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR., 2009)

Tabla 4 Tasa de interés activa mensual.

FECHA	VALOR
Mayo-31-2017	7.37 %
Abril-30-2017	8.13 %
Marzo-31-2017	8.14 %
Febrero-28-2017	8.25 %
Enero-31-2017	8.02 %
Diciembre-31-2016	8.10 %
Noviembre-30-2016	8.38 %
Octubre-31-2016	8.71 %
Septiembre-30-2016	8.78 %
Agosto-31-2016	8.21 %
Julio-31-2016	8.67 %
Junio-30-2016	8.66 %
Mayo-31-2016	8.89 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jessica Belduma

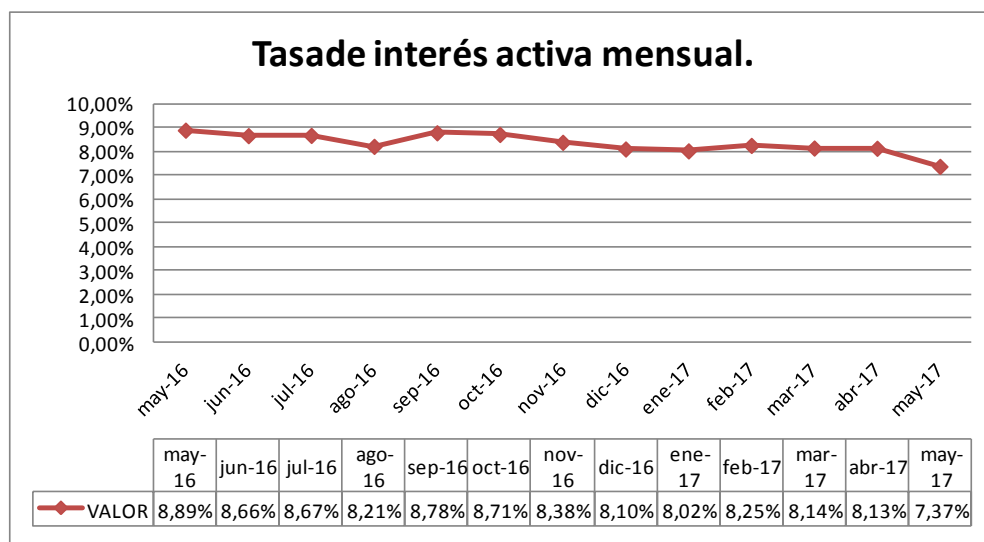


Figura 3 Tasa de interés activa mensual.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jessica Belduma

Tabla 5 Tasas de interés por segmentos.

Tasas de Interés			
agosto – 2017			
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	7,97	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,62	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	10,80	Productivo PYMES	11,83
Comercial Ordinario	8,02	Comercial Ordinario	11,83
Comercial Prioritario Corporativo	7,58	Comercial Prioritario Corporativo	9,33
Comercial Prioritario Empresarial	9,83	Comercial Prioritario Empresarial	10,21
Comercial Prioritario PYMES	11,18	Comercial Prioritario PYMES	11,83
Consumo Ordinario	16,69	Consumo Ordinario	17,30
Consumo Prioritario	16,58	Consumo Prioritario	17,30
Educativo	9,45	Educativo	9,50
Inmobiliario	10,59	Inmobiliario	11,33
Vivienda de Interés Público	4,98	Vivienda de Interés Público	4,99
Microcrédito Minorista	27,75	Microcrédito Minorista	30,50
Microcrédito de Acumulación Simple	24,84	Microcrédito de Acumulación Simple	27,50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21,48	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25,50
Inversión Pública	8,09	Inversión Pública	9,33

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Jessica Belduma.

2.01.01.06 Balanza comercial.

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2013)

Tabla 6 Balanza Comercial.

Balanza Comercial				
Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones				
	Ene-Marz 2016		Ene-Marz 2017	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB
Exportaciones Totales	7697,1	3627,2	7996,3	4721,1
Petroleras	5292,5	896,2	5336,4	1666,7
No Petroleras	2404,6	2731	2659,9	3054,4
Importaciones Totales	3413,4	3690,5	3827,7	4247,9
Bienes de consumo	174,4	761,3	199	837,6
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos	0,7	28,3	0,9	35,6
Materias primas	1643,1	1364,4	2090,3	1594,9
Bienes de capital	94,4	973,7	96,6	1007,6
Combustibles y Lubricantes	1499,3	552,7	1439,3	757,7
Diversos	1,6	10	1,7	12,3
Ajustes		0		2,17
Balanza Comercial- Total		-63,33		473,23

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2017

Elaborado por: Jessica Belduma

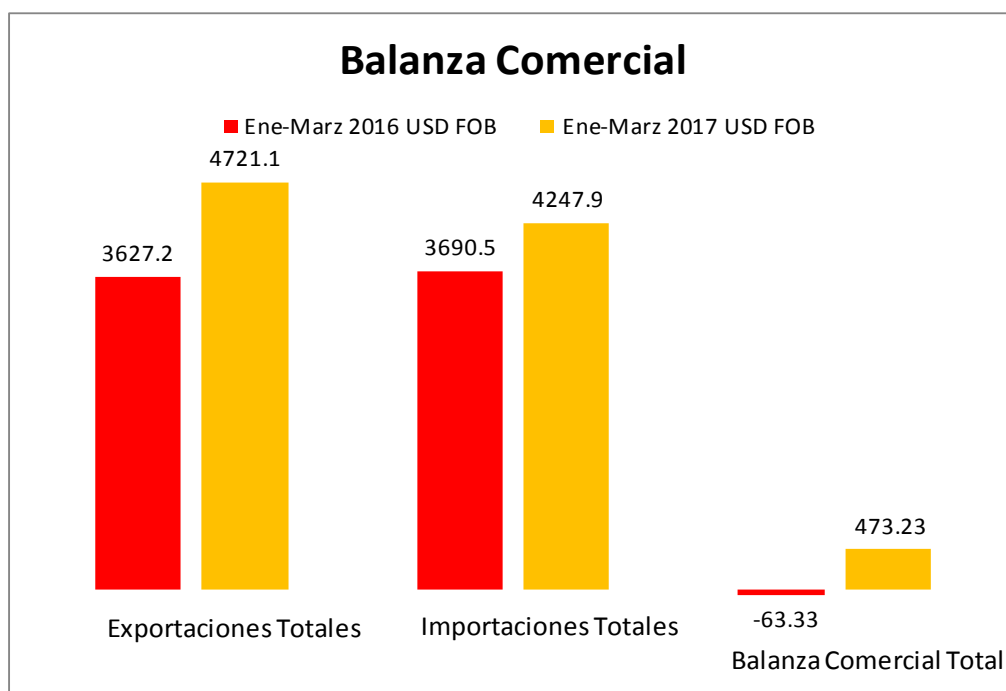


Figura 4 Balanza Comercial.

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2017

Elaborado por: Jessica Belduma

Durante el periodo 2017 la Balanza comercial muestra incremento en las exportaciones e importaciones existe un de 473,3 en USD FOB, FOB

2.01.02 Factor social.

Incluye variables de carácter social, cultural y demográfico. La tasa de natalidad, esperanza de vida, inmigración, nivel educativo de la población, estilos de vida o la aparición de nuevos valores adaptados por la sociedad, constituyen en muchos casos nuevas oportunidades de negocios. (Montoro Sánchez, Díez Vial, & De Castro, 2014, pág. 99)

2.01.02.01 Población económicamente activa.

Es el conjunto de todas las personas en edad de trabajar que trabajan o buscan trabajo activamente o sea el grupo de personas que suministran mano de obra disponible sea o no remunerada para la producción de bienes y servicios. La

constituyen todas las personas que tienen algún empleo y aquéllas que están buscándolo (desocupación abierta). El término PEA se usa indistintamente con los de fuerza de trabajo o fuerza laboral, y se determina del total de los ocupados y desocupados. (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR., 2009)

Tabla 7 Población Económicamente Activa.

Periodo	PEA (millones de personas)
mar-16	7.861.661
jun-16	7.831.981
sep-16	8.057.159
dic-16	7.874.021
mar-17	8.084.382

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Jessica Belduma

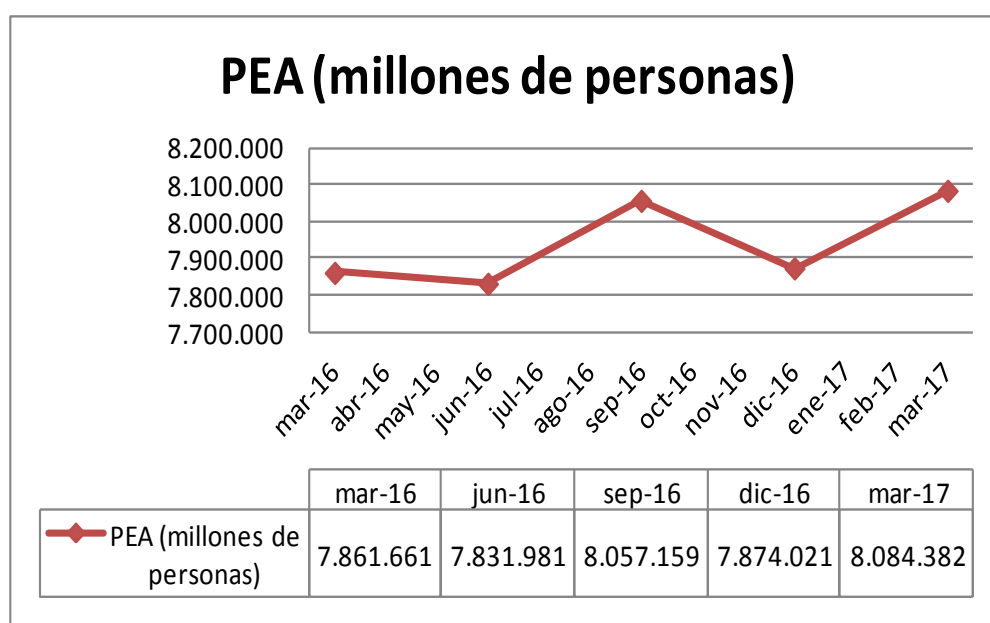


Figura 5 Población Económicamente Activa.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado por: Jessica Belduma

La población económicamente activa son aquellas personas que se encuentran en la capacidad de trabajar, y según las estadísticas hasta marzo del 2017

2.01.03 Factor legal.

Los factores legales recogen el conjunto de factores que permiten definir el sistema institucional de una nación determinada. Los factores legales hacen referencia al desarrollo legislativo que existe y que se puede esperar en una nación determinada. (Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer, 2014, pág. 97)

Son todas las leyes, reglamentos, normas, ordenanzas que las empresas deben cumplir con las autoridades de control, como municipio, ministerio de salud, bomberos, SRI, para que este legalmente constituida.(Los más relevantes)

2.01.03.01 Registro Único de Contribuyentes.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, 2017)

Requisitos para obtener el RUC:

Persona Natural.

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. (Trámites Ecuador, 2017)

2.01.03.02 Patente Municipal.

El registro de patente municipal es un documento obligatorio para ejercer un negocio en Quito. El pago es anual y lo deben hacer las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. Es un impuesto de declaración anual. (FOROS ECUADOR, 2017)

Requisitos para obtener la patente municipal:

- Formulario “Solicitud para registro de patente Municipal”.
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Original y copia de la cedula de identidad.
- Original y copia de papeleta de votación actualizada.
- Original y copia del RUC

2.01.03.03 Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito.

La LUAE es el acto administrativo único con el cual el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza al titular el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el territorio del DMQ.

Requisitos para obtener la LUAE:

- Formulario de Solicitud para obtener la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas.

- Copia de RUC o RISE.
- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del Titular o Representante Legal. (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2017)

2.01.03.04 Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

El permiso de Bomberos en la ciudad de Quito se emite a todo local previo a la aprobación de su funcionamiento. Se otorga de acuerdo según el tipo de actividad y riesgo:

Tipo A

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

Tipo B

Aserraderos, lavanderías, centros de acopio, gasolineras, mecánicas, lubricadoras, hoteles, moteles, hostales, bares, discotecas, casinos, bodegas de víveres.

Tipo C

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

Requisitos para la obtención del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia del RUC

El permiso de los bomberos se lo actualiza cada año. Las empresas de categoría dos y tres (de mayor riesgo) lo sacan como requisito previo para obtener la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE). (FOROS ECUADOR, 2017)

2.01.03.05 Permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud.

Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento certificado por el ministerio de salud para los establecimientos que requiere control sanitario

Plantas procesadoras de alimentos, bebidas y aditivos alimentarios (industria, mediana industria, pequeña industria, artesanal, microempresa)

Solicitud para permiso de funcionamiento.

- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos –Bioq. Farmacéutico) en caso de industria y pequeña industria.
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industrias y Pequeñas Industrias).

- Planos de la planta procesadora de alimentos con la distribución de las áreas correspondientes.
- Croquis de ubicación de la planta procesadora.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa.
- Documentar métodos y procesos de la fabricación, en caso de industria
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (MINISTERIO DE SALUD PUBLICA, 2017)

2.01.04 Factor tecnológico.

Los factores tecnológicos generar nuevos productos y servicios y mejoran la forma en la que se producen y se entregan al usuario final. Las innovaciones pueden crear nuevos sectores y alterar los límites de los sectores existentes.

(Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012, pág. 35)

La tecnología se encuentra en constantes cambios o actualizaciones cada vez se el mercado cambia como sus procesos,

2.02 Entorno Local

Está formado por un conjunto de factores que afectan a esta de una forma directa en función del sector en el que actué. La empresa debe observar

atentamente la evolución de su sector para así conocer los cambios que se están produciendo en las fuerzas competitivas del mismo, puesto que de la competencia en el sector van a depender los beneficios de la empresa y su rentabilidad.

(Asensio del Arco & Vázquez Blomer, 2009, pág. 26)

2.02.01 Clientes

El cliente es la persona que adquiere un bien o un servicio para su uso propio o ajeno a cambio de un precio determinado por la empresa y aceptado socialmente. Constituye el elemento fundamental por y para el cual se crean productos en las empresas. (Bastos Boubeta, 2006, pág. 2)

2.02.02 Proveedores.

Un proveedor es un agente económico que provee materias primas, insumos, materiales o servicios. Su función es cumplir con los compromisos de entrega pactados en tiempo y forma. Para medir el nivel de servicio de un proveedor, pueden establecerse algunos indicadores del desempeño como: tiempos de respuesta, días de atraso en las entregas, porcentaje de insumos rechazados, sus instalaciones, tecnología, ubicación entre otros. (García Padilla, 2015, pág. 56)

2.02.02 Competidores.

Son las empresas cuyos productos desempeñan la misma función pero que se basan en tecnología diferente. Pueden generar productos sustitutos. (Rivera Camino & Garcillán, 2007, pág. 245)

Tabla 8 Competidores.

Competidores	Dirección.
Supermercados Virgen Del Quinche Cía. Ltda. Quivimer en Pifo ..	José Rafael Delgado Ignacio Jarrin Mera Quivimer Pifo,

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Jessica Belduma

2.03 Matriz FODA

La matriz DAFO es la herramienta más utilizada en el mundo empresarial para analizar la situación en que se encuentra la empresa antes de definir cualquier estrategia, y se compone de cuatro grandes factores de análisis, Oportunidades, Amenazas a nivel externo y Fortalezas y Debilidades a nivel interno. (Marín, 2011, pág. 17)

Matriz FODA analiza la situación actual de la empresa de acuerdo al entorno identifican si tiene amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas,

Tabla 9 Matriz FODA

Amenazas
- Disminución del empleo pleno/ adecuado. - La inflación.
Oportunidades.
- El incremento del PIB origina fuentes de empleo y capacidad adquisitiva. - La balanza comercial favorece al ingreso de nuevas tecnologías gracias a la eliminación de salvaguardias el libre ingreso de importaciones y exportaciones. - La población económicamente activa para emprendimientos nuevos

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Jessica Belduma.

2.04 Propuesta estratégica

El plan estratégico constituye la herramienta en la que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adoptado hoy (es decir, en el momento que ha realizado la reflexión estratégica con su equipo de dirección), en referencia a lo que hará en los próximos tres años próximos (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una empresa competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de interés (stakeholders). (Sainz de Vicuña, 2012, pág. 30)

2.04.01 Misión

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: lo que se pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actual, lo que pretende hacer y para quien lo va a hacer. (Pizarro, 2012)

“Somos una empresa avícola que se caracteriza por la crianza y comercialización de carne de aves de pollo natural de alta calidad, para satisfacer las necesidades del consumidor, con un producto a su entera satisfacción con un sabor inigualable”

2.04.02 Visión

La visión es el conjunto de ideas que expresan lo que una empresa es y quiere ser en el futuro. Señala el rumbo, marca la dirección y sirve de guía en la formulación de estrategias. (Corpas de Posada, 2001)

“Ser una empresa líder en el año 2020 que sea reconocida por su calidad y sabor, la granja avícola se dedicara a la producción y comercialización de Pollos criollos, buscando siempre satisfacer las necesidades alimenticias y económicas de los clientes”.

2.04.03 Objetivos

Son el conjunto de los resultados más importantes que año a año debe obtener la empresa para subsistir. Tienen que ver principalmente con la satisfacción del cliente, la satisfacción de los colaboradores y la satisfacción de los accionistas. Cada objetivo tiene cuando menos una meta anual perfectamente cuantificable. (Álvarez, 2006)

2.04.03.01 Objetivo general

- Brindar un producto nutritivo, saludable para la alimentación de la sociedad.

2.04.03.02 Objetivos específicos

- Implementar buenas prácticas de manufactura en el proceso de producción.
- Instruir al personal la producción y manejo del producto adecuado en las fases productivas.
- Apoyar a los pequeños productores en capacitaciones de la creación de granjas

2.04.04 Principios.

Los principios son un tipo de normas, prescriben algo que tienen que hacerse, indican la conducta que se debería adoptar. (López, 2002)

Ética

Promover la práctica de valores.

Trabajo en equipo.

Generar compañerismo para el beneficio de la microempresa y en el cumplimiento de los objetivos.

Igualdad.

Generar en los integrantes de la empresa la tolerancia, respeto y equidad

Innovación.

La creatividad de los procesos y la práctica de nuevas estrategias,

2.04.05 Valores

Son los pensamientos e ideas que se adjudican una elevada relevancia y que pueden adquirir trascendencia para nuestras vidas cuando enmarcan y caracterizan nuestros actos y reflexiones diarias. (Jull, s.f)

2.05 Gestión administrativa

Se llama proceso administrativo porque dentro de las organizaciones se sistematiza una serie de actividades importantes para el logro de objetivos en primer lugar éstos se fijan, después se delimitan los recursos necesarios, se

coordinan las actividades y por último se verifica el cumplimiento de los objetivos. (Sánchez Delgado, 2015)

2.05.01 Planificación.

La planificación intenta crear un puente entre la situación real actual de una organización y una situación futura deseable. Es este sentido, la planeación provee un enfoque racional para lograr los objetivos e implica en sí misma la capacidad de crear algo nuevo, constituyendo un proceso innovador y renovador. (Boland, Carro, Stancatti, Gismano, & Banchieri, 2007, pág. 48)

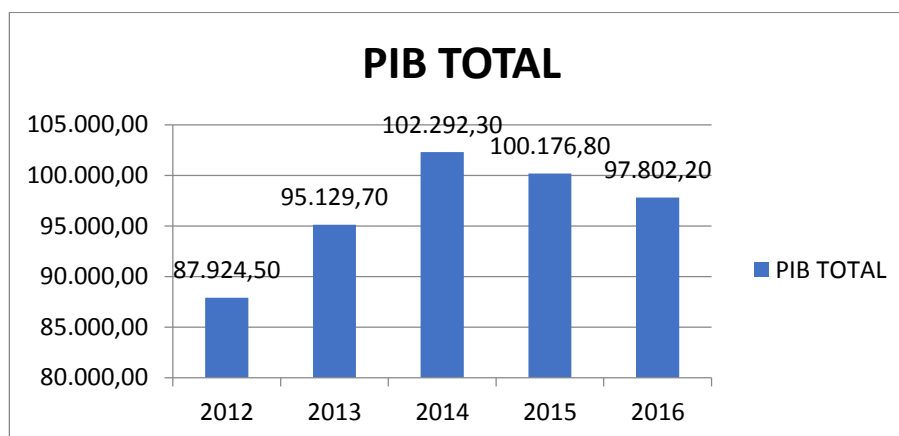


Figura 6 PIB TOTAL
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis del gráfico.

En el 2016 nuevamente existe otra disminución con un ingreso de 97.802,20 mil millones de dólares.

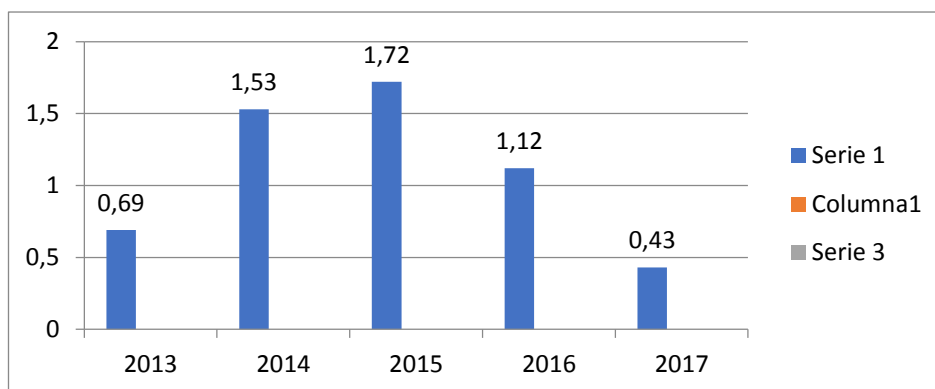


Figura 7 La inflación
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis del gráfico.

La inflación en el 2017 tiene una disminución con 0.43%. Esto provocado por que en el Ecuador existe cada vez menos demanda de productos.

2.06 Organigrama Funcional

Se denomina cuando las funciones de cada departamento se encuentran especificadas

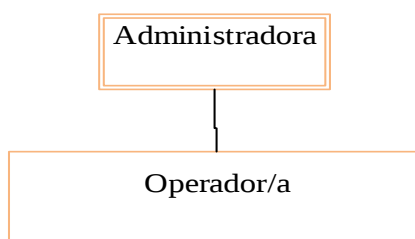


Figura 8 Organigrama Funcional
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gerente Propietario

Perfil del cargo.

Es la persona que como actividad principal se encargará de la planificación, control y dirección de los procesos dentro de la granja. Manejar y aprovechar al máximo los bienes y recursos de la granja.

Funciones.

- Selección y control de empleados.
- Planificación y revisión de tareas diarias asignadas.
- Presentar en forma puntual la documentación solicitada por los entes de control.
- Manejo de proveedores y clientes.

Operario.

Como función principal de los operarios realizar todas las actividades del proceso productivo determinadas dentro de la granja.

Funciones Operario.

- Control de alimentación y peso de las aves.
- Limpieza y desinfección de galpones.
- Recepción y control de insumos.
- Recepción y pesaje de los pollos.
- Registro de enfermedades y mortalidad de las aves.
- Selección de aves para la comercialización.

2.06.01 Gestión Operativa

Es un proceso por el cual se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta o/a resultados de una organización todas estas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido.

(Gestión Operativa de las Organizaciones, 2012)

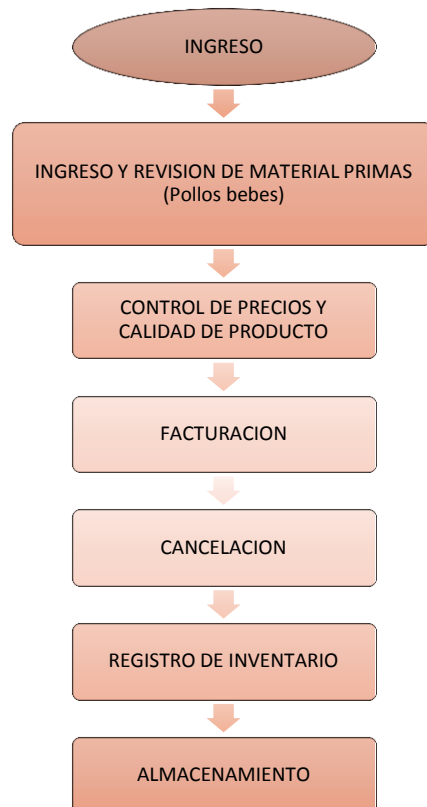


Figura 9 Flujograma de adquisiciones
Elaborado por: Jessica Belduma

2.06.02 Gestión Comercial

La gestión comercial es saber llegar los productos a los clientes.

La empresa El Pollo Dorado utilizara las herramientas del marketing de las 4 P (Producto, precio, plaza y promoción)

2.06.02.01 Producto

El producto que ofrece la empresa es degustar el pollo de granja libre de químicos con alimentos naturales.



Figura 10 Producto
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Jessica Belduma

2.06.02.02 Precio

El precio será fijado mediante la calidad y precio vigente en el mercado por los mismos que sean accesibles para nuestros clientes.

2.06.02.03 Plaza

La empresa está ubicada en la Parroquia de PIFO y se comercializara los pollos en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito

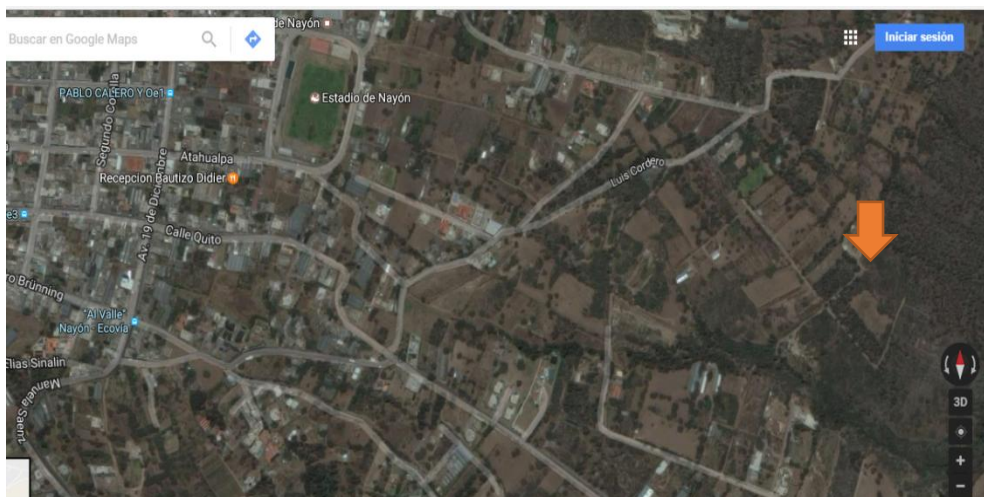


Figura 11 Plaza
Fuente: Google Maps
Elaborado por: Jessica Belduma

2.06.02.04 Promoción

La publicidad está orientada a comunicar ventajas del producto o servicio que ofrecemos.

2.06.02.05 Logotipo y Slogan.



Figura 12 Logo tipo y Slogan
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Jessica Belduma

Significado

- Logotipo, la letra significa; alegría, armonía, color del sol paz, tranquilidad.
- Slogan; "Come sano vive sano".
- Color dorado, Color blanco, pureza natural

2.06.02 Material POP

Los accesorios utilizados en el punto de venta para captar la atención del consumidor e impulsarlo a que realice la compra de ciertos productos.

La empresa utilizara varios materiales de POP ya que a través de esta herramienta permitirá hacer conocer el producto que se eta ofreciendo

2.06.02.01 Tarjeta de Presentación



Figura 13 Tarjeta de presentación
Elaborado por: Jessica Belduma

2.06.2.6.2 Díptico

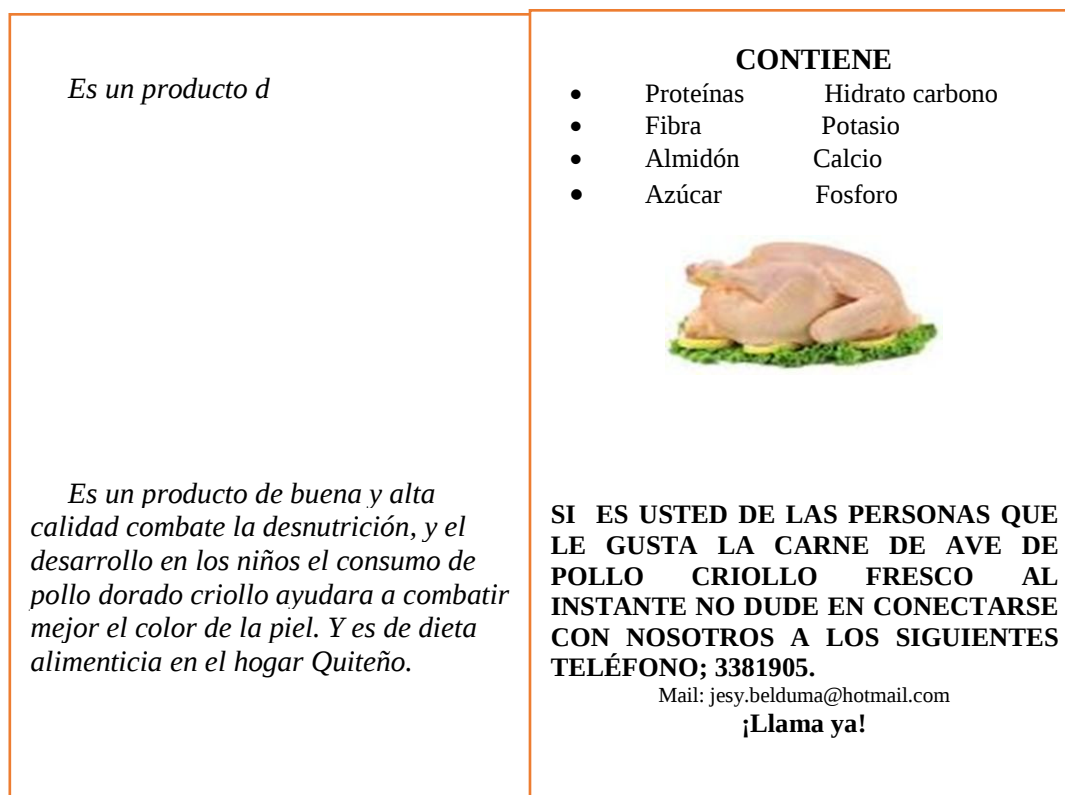


Figura 14 Díptico
Elaborado por: Jessica Belduma

2.07 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta clásica para evaluar la situación estratégica de una empresa y definir cursos de acción. Las debilidades y fortalezas son los aspectos internos de la empresa; y las Oportunidades y amenazas son las que ocurren o pueden ocurrir fuera de la empresa.

FORTALEZA

- El área para la crianza del ave se encuentra en condiciones de asepsia adecuadas y con un clima que brinda las condiciones idóneas para una correcta crianza.
- La infraestructura y materias primas que se utilizarán para la crianza son de calidad.
- Trabajo en equipo.
- Personal calificado en la crianza de aves de corral.
- Bajos costos de producción.

OPORTUNIDADES

- Pocos productores especializados en la crianza de aves.
- La demanda dentro de la parroquia se encuentra insatisfecha.
- Precios más bajos que la competencia.

DEBILIDADES.

- No contar con una planta procesadora de balanceado propia.

AMENAZAS

- La delincuencia en el sector.
- La inestabilidad del país.
- Grandes empresas que intentan monopolizar el mercado

CAPÍTULO III

3. Estudio De Mercado.

Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Baca Urbina, 2010, pág. 7)

Se identifica a los consumidores potenciales del producto se calcula la demanda, oferta, como también se realiza proyecciones.

3.01 Análisis Al Consumidor.

Los consumidores determinan las ventas y beneficios de las empresas con sus decisiones de compra. De ahí que estas se vean obligadas a conocer cuáles son los motivos y las acciones que los conducen a adquirir unos productos u otros. Y es que del conocimiento de todo ello dependerá, al menos en parte, la viabilidad de las empresas. (Mollá, Berenguer, Gómez, & Quintanilla, 2014)

3.01.01 Determinación de la población y muestra.

3.01.01.01 Población.

Se entiende por población al conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. (Hernández Hermosillo, 2013, pág. 2)

Tabla 10 Población.

Parroquia	Número de Habitantes.
PIFO	16.645
TOTAL POBLACIÓN	16.645

Fuente: Alcaldía Quito, INEC

Elaborado por: Jessica Belduma .

3.01.01.02 Muestra.

Cuando se seleccionan algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre una población determinada, este grupo es definido como muestra. Es decir es un parte del todo, del universo o población y que sirve para representarlo.

(Hernández Hermosillo, 2013, pág. 2)

3.01.01.03 Cálculo de la muestra.

$$16.645 - 1(0.05)^2 + (0.5)^2(1.96)^2$$

$$16.645(0.25)(3.84)$$

$$16.645 * (0.0025) + (0.25)(3.84)$$

$$\frac{15.985}{40.92}$$

$$40.92$$

$$\frac{15985}{40.92} =$$

$$40.92$$

$$N = 390.$$

Ayuda a determinar el número de encuestas para la realización del producto y vender con más efectividad y se realizaran 390.64

Tabla 11 Nomenclatura de la muestra.

Expresión	Significado
n	Muestra
z	Nivel de confianza 95% = 1,96
p	Probabilidad de fracaso 0,50
q	Probabilidad de éxito 0,50
e	Error 0,05

Fuente: (Baca Urbina, 2010)

Elaborado por: Jessica Belduma

El resultado obtenido corresponde a la muestra que proporciona un resultado de 384 que corresponde para la realización de la respectiva encuesta.

3.01.02 Técnicas de obtención de información.

Las técnicas de obtención de información se lo realiza acorde a las necesidades de la información que se desea obtener, en este estudio se utiliza la encuesta la cual es una técnica cuantitativa. “Las técnicas cuantitativas permiten cuantificar y medir mediante procedimientos estructurados, determinadas magnitudes de la conducta del individuo con el fin de generalizar los resultados a nivel estadístico” (Fernández Nogales, 2004, pág. 32).

3.01.02.01 Técnicas de recolección de la información e instrumento

Los tres procedimientos o técnicas más usadas para la recopilación de los datos son la observación, la encuesta y la entrevista.

Análisis

Para la obtención de la información de análisis por medio del instrumento de encuestas De boca en boca hojas volantes. Y Para el ejemplo del proyecto se tomó en cuenta la encuesta realizadas de la micro empresa de ventas de pollos dorados.

Encuesta.

La encuesta se puede definir como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sea extrapolables con determinados errores y confianzas a una población. (Grande & Abascal, 2005, pág. 14)

Análisis cuantitativo.

Pregunta n° x

La presente encuesta tiene fines académicos para determinar la aceptación y acogida del producto del (pollo criollo) y su objetivo es analizar la factibilidad de implementar una granja avícola en el sector PIFO del distrito metropolitano de Quito.

Tabla 12 Género.

Detalle	Total	Porcentaje
Masculino	188	48
Femenino	202	52
Total	390	100

Fuente: (Baca Urbina, 2010)

Elaborado por: Jessica Belduma

Análisis

Existe una gran diferencia entre los dos sexos opuesto, de preferencia en la compra son mujeres.

Tabla 13 Edad.

Detalle	Total	Porcentaje
20-30	58	15
31-40	90	23
41-50	121	31
51-60	121	31
61 y mas	0	
Total	390	100

Fuente: (Baca Urbina, 2010)

Elaborado por: Jessica Belduma

Análisis

La preferencia de compra es de 20 a 60 años de edad.

PREGUNTA N° 1 ¿En su menú familiar consume?

Tabla 14 Pregunta N° 1

Detalle	Total	Porcentaje
Pollo	261	67
Res	129	33
Pescado	0	0
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

Para producir con seguridad.

PREGUNTA N.º 2 ¿Con que frecuencia consume carne de pollo?

Tabla 15 Pregunta N.º 2

Detalle	Total	Porcentaje
Diario	175	45
Quincenal	86	22
Semanal	129	33
Mensual	0	0
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

El objetivo de la pregunta es qué cantidad tiene de consumir carne de pollo y que cantidad no tiene para comercializar el producto.

PREGUNTA N.º 3 ¿Sabe usted como se alimenta los pollos criollos?

Tabla 16 Pregunta N.º 3

Detalle	Total	Porcentaje
Si	390	100
No	0	100
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

Para mejorar el nivel de venta.

PREGUNTA N°4 ¿Distingue la carne de pollo criollo o la carne de boiler?

Tabla 17 Pregunta N° 4

Detalle	Total	Porcentaje
Si	390	100
No	0	0
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

El objetivo de la pregunta es vender por la marca.

PREGUNTA N° 5 ¿Conoce las bondades de la carne de pollo criollo?

Tabla 18 Pregunta N°5

Detalle	Personas	Porcentaje
Si	390	100
No	0	0
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

Captar clientes fijos para una mejor rentabilidad fija.

PREGUNTA N°6 ¿Le gustaría encontrar pollo criollo en?

Tabla 19 Pregunta N° 6

Detalle	Total	Porcentaje
Centro locales	109	28
Local tercena	129	33
supermercados	152	39
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

El objetivo de la pregunta para una mejor distribución con certeza.

PREGUNTA N°7 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la libra de pollo criollo?

Tabla 20 Pregunta N° 7

Detalle	Total	Porcentaje
1.80-2.25	210	54%
2.25- 2.5	64	16%
2.50-3.00	116	30%
Total	390	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

Para una mejor distribución, y de comercialización, y de producción.

PREGUNTA N° 8 ¿Qué considera usted al momento de adquirir un producto o servicio?

Tabla 21 Pregunta N° 8

Detalle	Total	Porcentaje
Precio		
Calidad		
Peso		
Marca		
Todas las anteriores	390	100
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

El objetivo de la pregunta es el mejoramiento de los procesos de producción.

PREGUNTA N° 9 ¿Gusta consumir carne de pollo?

Tabla 22 Pregunta N°9

Detalle	Personas	Porcentaje
Si	277	71
No	113	29
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

PREGUNTA N° 10 ¿De las siguientes marcas de pollo para la venta cual es de su preferencia?

Tabla 23 Pregunta N° 10

Detalle	Total	Porcentaje
Pronaca	195	50
Pollos Oro	97	25
Pofasa	98	25
Total	390	100

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Análisis.

El objetivo de la pregunta es para proceder a la elaboración del producto.

3.01.02.02 Análisis De La Información

Análisis cualitativo.

Instrucciones; marque una sola respuesta

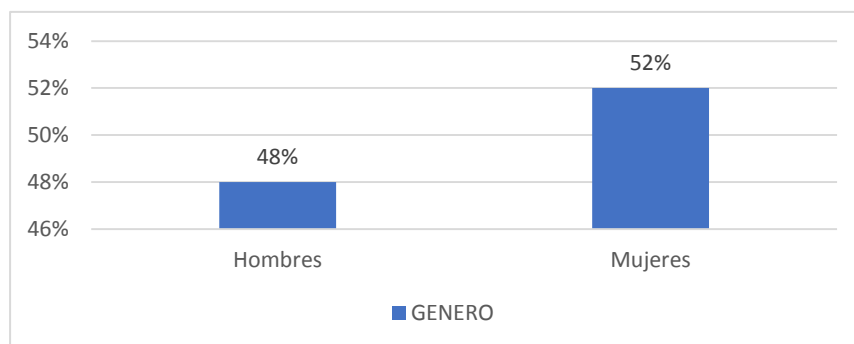


Figura 15 Género

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEM, para la población de Pifo, se registró el 48% del sector, son hombres de preferencia en la compra de pollo criollo, y el 52% son mujeres.

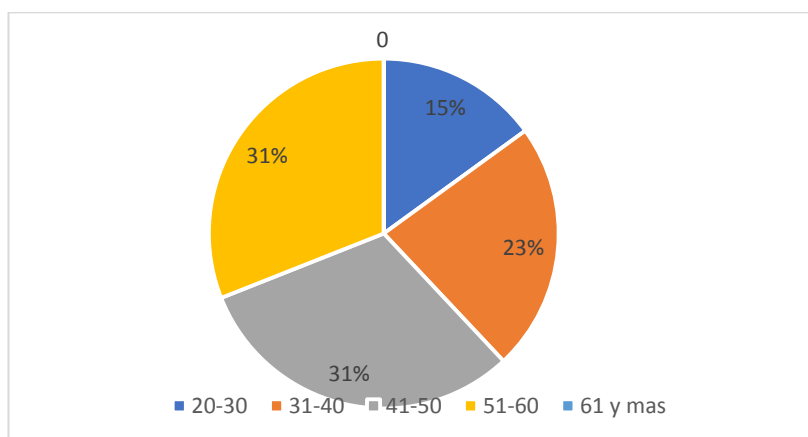


Figura 16 Edad

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEM, para la población de, se registró las edades de compra de pollo criollo van desde 20 a 30 con un 15%, y de 31 a 40 un 23%, y de 41 a 50 un 31%, y de 51 a 60 con un 31%.

Pregunta 1 ¿En su menú familiar consume pollo?

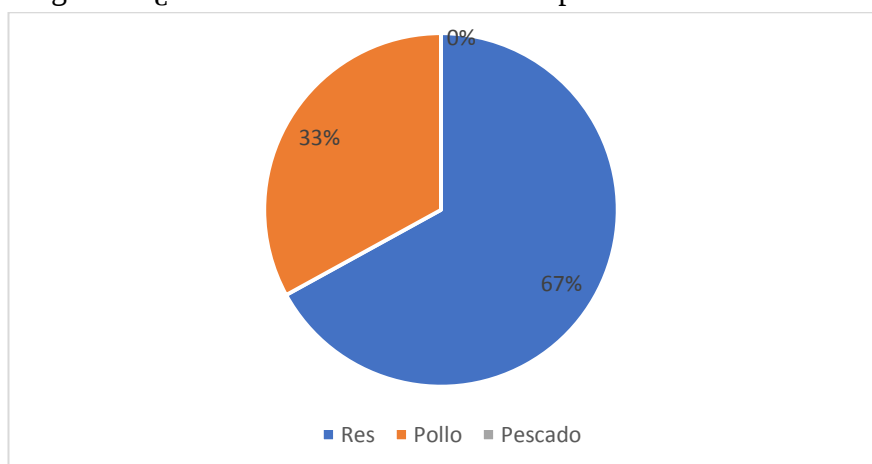


Figura 17 Pregunta N°1

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEC, para la población de Pifo, se registró el 67% del sector de han probado pollos criollos dorados, y el 33% del sector de coto ollao no han probado.

Pregunta 2 ¿Con que frecuencia consume carne de pollo?

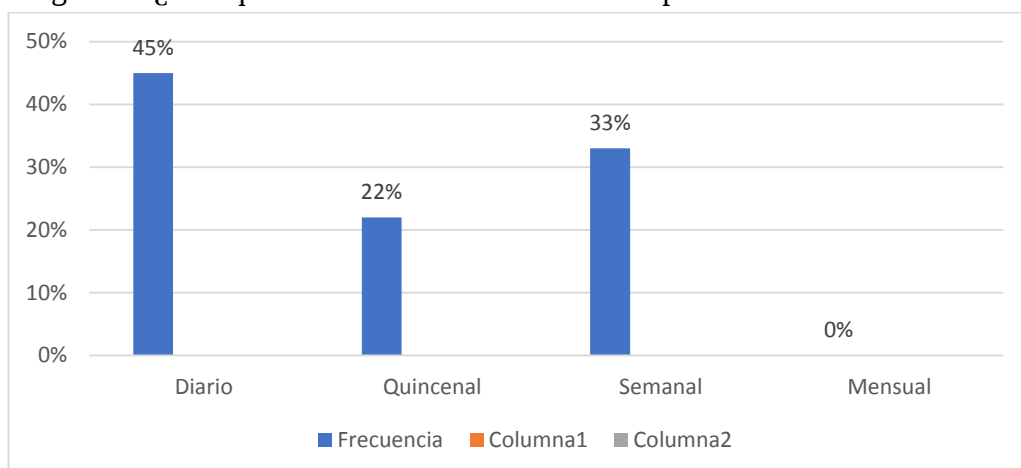


Figura 18 Pregunta N°2
Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEM, para la población de Pifo, se registró el 45% del sector de Pifo consume diario, y el 22% del sector de coto ollao consume quincenal, y el 33% del sector de coto ollao consume semanal.

Pregunta 3 ¿Sabe usted como se alimenta los pollos criollos?

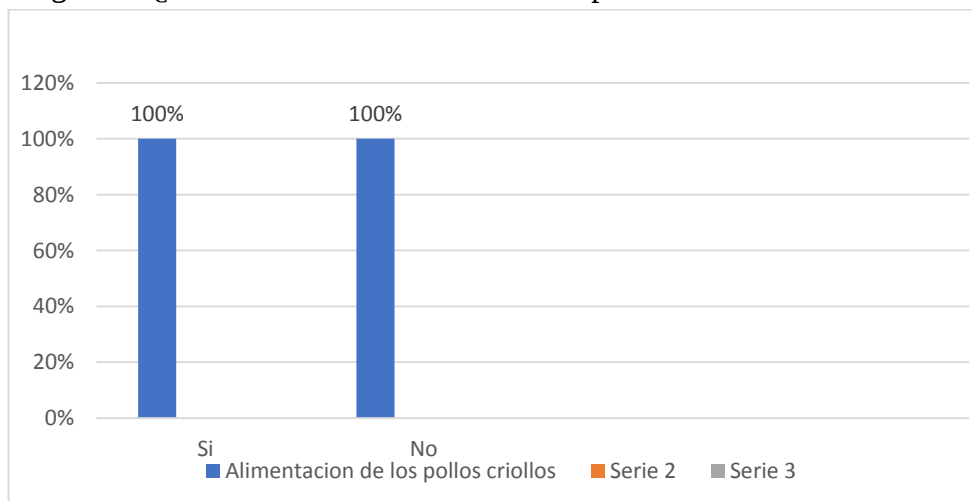


Figura 19 Pregunta N°3
Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

Para la población de Pifo, el 100% saben cómo se alimenta los pollos criollos.

Pregunta 4 ¿Distingue la carne de pollo criollo o la de boiler?

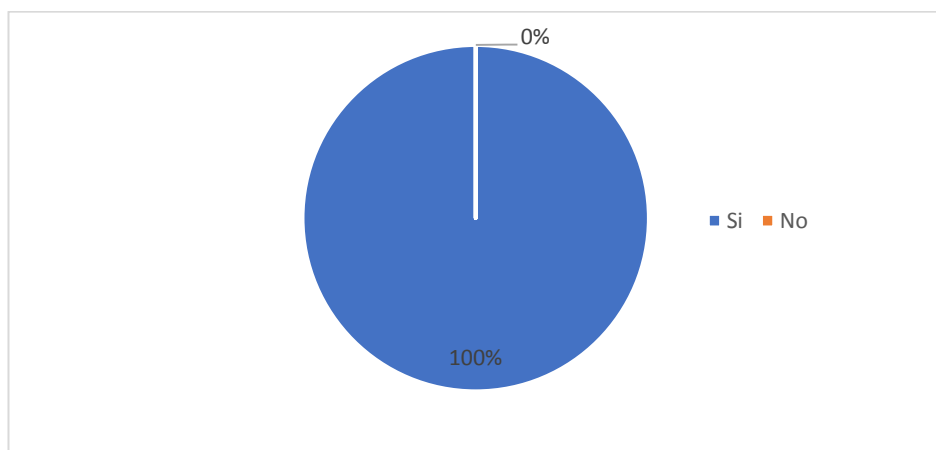


Figura 20 Pregunta N°4

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Para la población de Pifo, se registró el 100% distingue el sabor de pollo criollo.

Pregunta 5 ¿Conoce las bondades de la carne de pollo criollo?

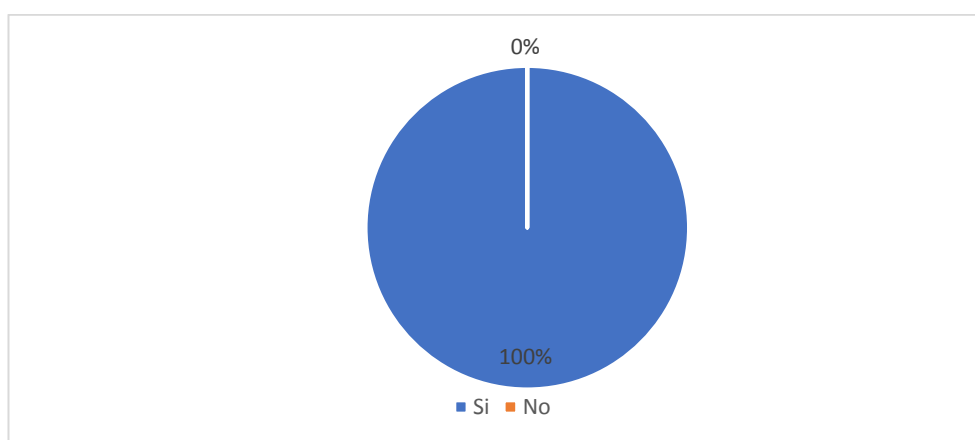


Figura 21 Pregunta N°5

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Para la población de Pifo, que el 100% conoce las bondades de la carne de pollo criollo.

Pregunta 6 ¿Le gustaría encontrar pollos criollos en?

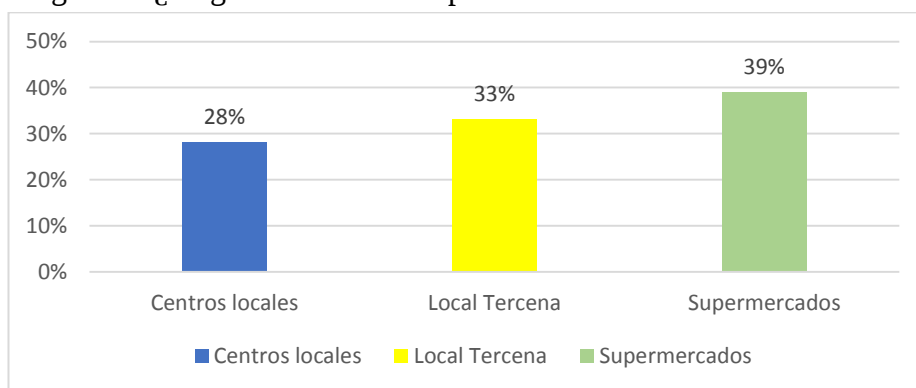


Figura 22 Pregunta N° 6

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEC, para la población de Pifo, se registró el 28% del sector de Pifo le gusta encontrar la carne de pollo criollo en centros locales, y el 33% del sector le gusta encontrar la carne de pollo criollo en centros locales tercienas, y 39% le gusta encontrar la carne de pollo criollo en supermercados.

Pregunta 7 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la libra de pollo criollo?

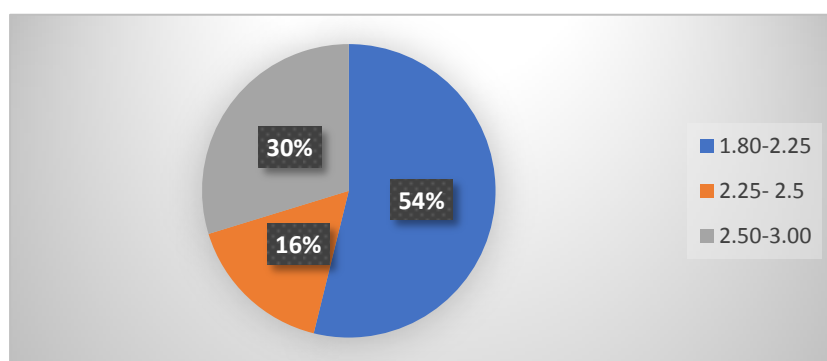


Figura 23 Pregunta N° 7

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEC, para la población de coto ollao, se registró el 54% del sector de PIFO, están dispuesto a pagar 1.80-2.50 y el 16% del sector están dispuesto a pagar 2.25-2.5, y el 30% están dispuesto a pagar 2.5-3.00

Pregunta 8 ¿Que considera usted al momento de adquirir un producto o servicio?

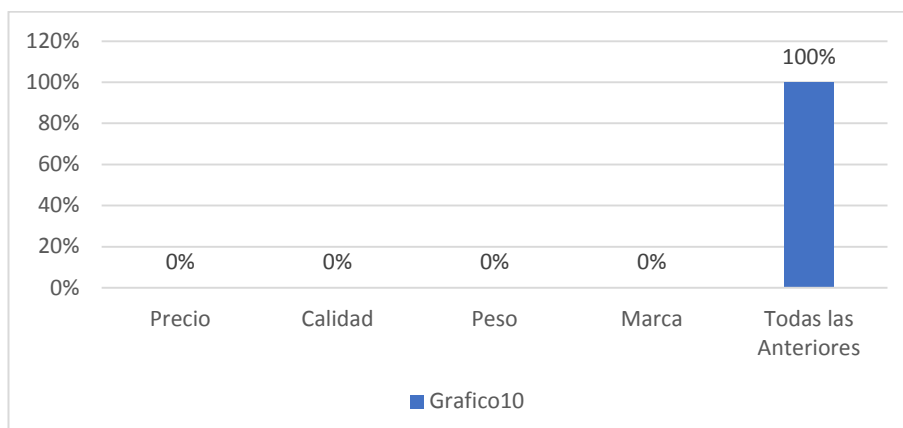


Figura 24 Pregunta N° 8

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEM, para la población de coto ollao, se registró el 100% del sector de Pifo, se fijan precio calidad peso y marca.

Pregunta 9 ¿Gusta consumir carne de pollo?

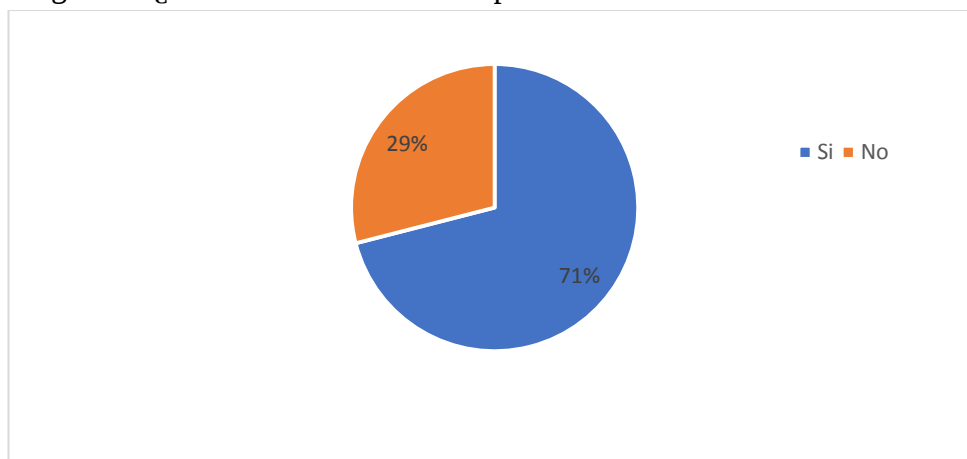


Figura 25 Pregunta N° 9

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Jessica Bel duma

Según las encuestas realizadas en base a los datos del INEM, para la población de coto ollao, se registró el 71% del sector de Pifo prefieren consumir carne de pollo, y el 29% del sector de coto ollao prefieren no consumir.

PREGUNTA N° 10 ¿De las siguientes marcas de pollo para la venta cual es de su preferencia?

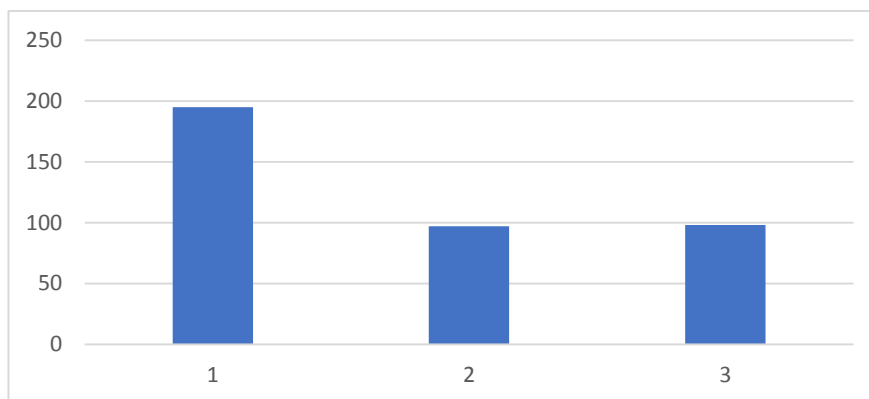


Figura 26 Pregunta N° 10
Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

El mayor porcentaje de encuestados prefiere la marca PRONACA.

3.01.02.03 Oferta

Es la cantidad de producción que se tiene previsto para abastecer la demanda ante la sociedad. Es decir, es la cantidad de bien o servicio que publica el inversionista en un determinado tiempo, para determinar ¿cuál es de mayor consumo? para proceder a la elaboración con seguridad. La oferta es una oportunidad para hacerse conocer un producto en el mundo del mercado, y conocer el tipo de cliente a quien se vende, o quien compra. El valor del producto, si es rentable o si vale continuar produciendo o vendiendo un producto.

3.01.02.04 Oferta Histórica

Determina los recursos físicos y humanos disponibles en cada establecimiento o unidad productiva. (wiki pedía).

La oferta histórica es aquella oferta que llevo al éxito con un proceso de producción o servicio adecuado, que genera expectativas entre competidores y nuevos productores haciéndose conocer en el mercado con una comercialización o servicio diferente a los demás, y que su posesión en el mercado, como un producto de calidad. Sea de mayor consumo y necesario para el cliente.

Ser criadores y comercializadores de aves de pollo de un producto de alta calidad para un mejor ingreso en las ventas. Es ofertar carne de aves de pollo al estilo natural, por la falta de alta calidad en los supermercados.

3.01.03 Oferta Actual

La oferta es la cantidad del bien o servicio provista en el área de influencia.

Para estimación se deben considerar aspectos tales como: Capacidad de la infraestructura existente, equipos y personal capacitado disponible, cumplimiento de normas de calidad del servicio. proyectos.ingenotas.com/2010/12/oferta-actual-y-proyectada.html)

Tabla 24 La oferta es la siguiente:

Población	16.645
COMPETENCIA	0,5
	8.322,5
Precio	13
OFERTA ACTUAL	108.192,5

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

3.01.04 Oferta Projectada

Se debe considerar la evolución esperada de la provisión del bien o servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en al área de influencia. Junto con ello, se debe indagar sobre proyectos ya aprobados, próximos a ejecutarse que permitirán aumentar la oferta actual. (proyectos.ingenotas.com/, 2010)

Análisis

La oferta proyectada depende de la oferta actual, es decir la cantidad de demanda. Aprovechar la facilidad de plantación y del clima en la provincia de la ciudad de Quito sector pifo por la oportunidad del clima costero que nos brinda el medio ambiente, en mejorar la oferta de producción en un 50% de 200 aves de pollo trimestralmente:

Tabla 25 Oferta Projectada

Año	Factor	PROYECTADA
2017	1,09%	108192,50
2018	1,09%	117929,83
2019	1,09%	128543,51
2020	1,09%	140112,43
2021	1,09%	152722,54
2022	1,09%	166467,57

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado: Jessica Bel duma

3.01.05. Productos Sustitutos

Los productos sustitutivos limitan el potencial de una empresa, ya que la política de productos sustitutivos consiste en buscar otros que puedan realizar la misma función que el que fabrica la empresa líder. Este concepto es el que hace que entre en competencia directa con el producto al que se le presenta como sustitutivo, ya que cumple la misma función dentro del mercado y satisface la misma necesidad en el consumidor. Los productos sustitutivos que entran en mayor competencia son los que mejoran la relación precio-rentabilidad con respecto al producto de la empresa en cuestión.

(www.foromarketing.com/diccionario/productos-sustitutivos)

Análisis

Los productos sustitutos satisfacen de forma indirectamente al cliente con diferente sabor.

3.01.06 Demanda

se define como la total cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más.

(www.wikipedia.com, 2012)

Análisis.

Estos productos son aceptados, por hombres y mujeres profesionales solteras, casadas, por la falta de tiempo en las tareas del hogar por la facilidad que brinda el producto en la alimentación, y facilidad de trabajo.

3.01.07 Demanda Histórica

La demanda histórica es aquella a la que nos referimos a todo el territorio ecuatoriano de Quito.

Análisis

A pesar de su tiempo en la exhibición en el mercado, pasa a formar gran parte en la demanda de los profesionales.

3.01.08 Demanda Actual

Un mercado describe a todos los vendedores y compradores que hacen transacciones sobre un bien o servicio.

Análisis

La falta de productos de alta calidad y en los supermercados provoca el ingreso de productos extranjeros, creando demanda indirecta en la sociedad.

Tabla 26 Demanda actual

Población	16645
Aceptación del producto	0,67
	11.152,15
Precio	13
Demanda Actual	144.977,95

Fuente: INEC

Elaborado por: Jessica Belduma

Estos son los demandantes que contara con el apoyo del producto.

3.01.09 Demanda Proyectada

La demanda se define como el requerimiento que realiza la población afectada sobre el conjunto de bienes o servicios, por unidad de tiempo, necesarias para satisfacer su necesidad. La demanda debe medirse en las magnitudes apropiadas, por ejemplo, número de atenciones médicas al año, kilos de alimento al mes, litros de agua potable al día.

(proyectos.ingenotas.com/2010/.../demanda-actual-y-proyectada.ht.)

Análisis

La sociedad informada empieza actualizar mejor su consumo, existe sociedad insatisfecha, por la falta de productos de alta calidad en los supermercados.

Tabla 27 Demanda Proyectada

Año	Factor	Proyectada
2017	1,52%	144977,95
2018	1,52%	220366,48
2019	1,52%	334957,06
2020	1,52%	509134,72
2021	1,52%	773884,78
2022	1,52%	1176304,87

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

Estos son los demandantes que anual mente necesitan un producto de alta calidad.

3.01.10 Balance De Oferta-Demanda

Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término de una cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

OFERTA

El conocimiento de la Demanda y Oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto. Para determinar la parte del mercado que podría corresponder al proyecto se puede proceder de la siguiente manera:

1.- Estimar la Demanda Insatisfecha, la cual es igual a la demanda proyectada menos la capacidad productiva actual.

Análisis

Es la cantidad de producción beneficiada para el demandante, esto depende mucho el incremento de producción para la venta.

3.01.11 Demanda Insatisfecha

Es la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada:

Tabla 28 Demanda Insatisfecha

Año	DEMANDA	OFERTA	TOTAL
2017	144977,95	108192,5	36785,45
2018	220366,484	117929,825	102436,66
2019	334957,056	128543,509	206413,55
2020	509134,725	140112,425	369022,30
2021	773884,781	152722,543	621162,24
2022	1176304,87	166467,572	1009837,30

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

Análisis de la tabla.

El tamaño del desarrollo que tiene las aves de pollo, es causado por el calor del clima costero que tiene la naturaleza del medio ambiente, es un mejor ingreso económico para la micro-empresa.

CAPITULO IV

4. Estudio Técnico

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio. (Córdoba Padilla, 2011)

Análisis

En el estudio técnico es importante realizar un vistazo de los factores de la economía del país, y que productos generan mayor ingreso con tan poca inversión, en tan poco tiempo, o que productos se puede realizar para producir. El estudio técnico es una herramienta fundamental y necesaria para el funcionamiento de la microempresa, me permite. Recopila toda la información requerida para la implementación óptima del proyecto, más técnicamente.

4.01 Tamaño Del Proyecto

El tamaño de proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. (Miranda Miranda, 2005, pág. 119)

La capacidad que posee las maquinarias, equipos o incluso los trabajadores así se determina la cantidad de producción, esto es el tamaño del proyecto el cual hace referencia a la capacidad de producción con la cuenta una empresa.

4.01.01 Capacidad instalada.

La decisión sobre la capacidad instalada del negocio se toma sobre la base de los resultados del estudio de mercado y de la localización elegida y ahora, las alternativas de tamaño se analizan para escoger la que más conveniente en términos de poder cumplir los objetivos iniciales de la empresa. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 65)

4.01.01 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.

Una vez determinado el estudio de capacidad, se producirá un pollo por hora, 8 pollos al día, 40 a la semana y 160 al mes. Si hay necesidad de doblar la producción a 320 por mes, se verificará en el estudio Financiero.

4.01.02 Capacidad Óptima

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. (www.buenastareas.com › Página principal › Negocios)

Análisis

Para la implementación de una micro empresa se toma en cuenta el clima costero que se mantiene en el sector de PIFO, que favorecerá en el desarrollo tamaño y engorde.

Tabla 29 Capacidad Optima

Sector a	Detalle	P/t	Puntaje	Desarrollo
	Quito	19°	19	19%
		100		

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

3 metros de largo

destructor de desechos	cafetería	oficina	bebedero	dormidero	3metro ancho
empacado	lavado y desplumado	bodega	sala de reposo	comedero	

1/2 Mtro. a 1 Mtro. de
altura

Análisis de la tabla.

Esta plantación es realizada para la creación de 60 y más unidades, para sus fines lucrativos.

4.02 Localización

El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas localizaciones, con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario. (Soto, 2011)

4.02.01 Macro localización

Es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales. (macroymicrolocalizacin.blogspot.com/).

Tabla 30 Macro Localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Capital	Quito
Parroquia	PIFO

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

4.02.02 Micro – Localización

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

(macromicrolocalizacin.blogspot.com/)

Sector PIFO, vía a Tumbaco



Figura 27 Micro – Localización

Fuente: google maps

4.02.03 Localización Óptima

Determinar la ubicación más adecuada teniendo en cuenta la situación de los puntos de venta o mercados de consumidores. (Wikipedia)

Tabla 31 Factores de Localización óptima

Factores	
Clima	19° Grados centígrados sector PIFO
Proveedor	C/ Benalcázar y sucre N°545
Cliente	Tercenas, supermercado, tiendas.
Trasporte	Metro, para playón María
Energía	Las casas e1-24 y 10 de agosto

Existe sectores con clima Cálido que favorece la mejor comercialización de las aves de pollo, y una mejor aceptación en los supermercados y clientes, aumentado el consumo masivo.

Tabla 32 Localización óptima

Sector a	Detalle	P/t	Puntaje	Desarrollo
	Quito	19°	19	19%
		100		

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Jessica Belduma

Análisis de la tabla.

Es la temperatura con la que se emprenderá para la elaboración del producto del ave de pollo.

Tabla 33 Macro Localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Capital	Quito
Parroquia	Pifo

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

Análisis del sector optimo

Es un lugar determinado y autorizado por el municipio de Quito, para evitar problemas y multas y clausura de la empresa.

4.03 Ingeniería del proyecto

La ingeniería de producto incluye el diseño, desarrollo, selección de materiales, y transición desde la etapa de prototipo hasta la fabricación del producto. El término incluye desarrollar el concepto del producto y el diseño y desarrollo de sus componentes y partes mecánicas, electrónicas y de software.

(wiki pedía)

Análisis

El objetivo del empaque es cubrir el producto con funda plástica y el cierre del producto, con cinta dorada para una mejor presentación del ave del pollo.



- Empaque
- Fundas plásticas
- Cinta dorado

4.03.01 Definición del producto

En economía, los bienes y servicios son el resultado de los esfuerzos humanos para satisfacer las necesidades y deseos de las personas. La producción económica se divide en bienes físicos y servicios intangibles. (wiki pedía)

BIEN

Es un producto que no causa ningún daño, este producto lo puede consumir todo ser humano desde tierna edad. En el adulto como dieta diaria y en niño como un mejor desarrollo.

- Producto natural
- Carne macizo
- Producto de alta calidad

SERVICIO

Es un producto a elección de cualquier ser humano como una alimentación sano y saludable tanto el adulto como en el niño.



Fuente: (pollo, s.f.)



Fuente: (pollo i. d., s.f.)

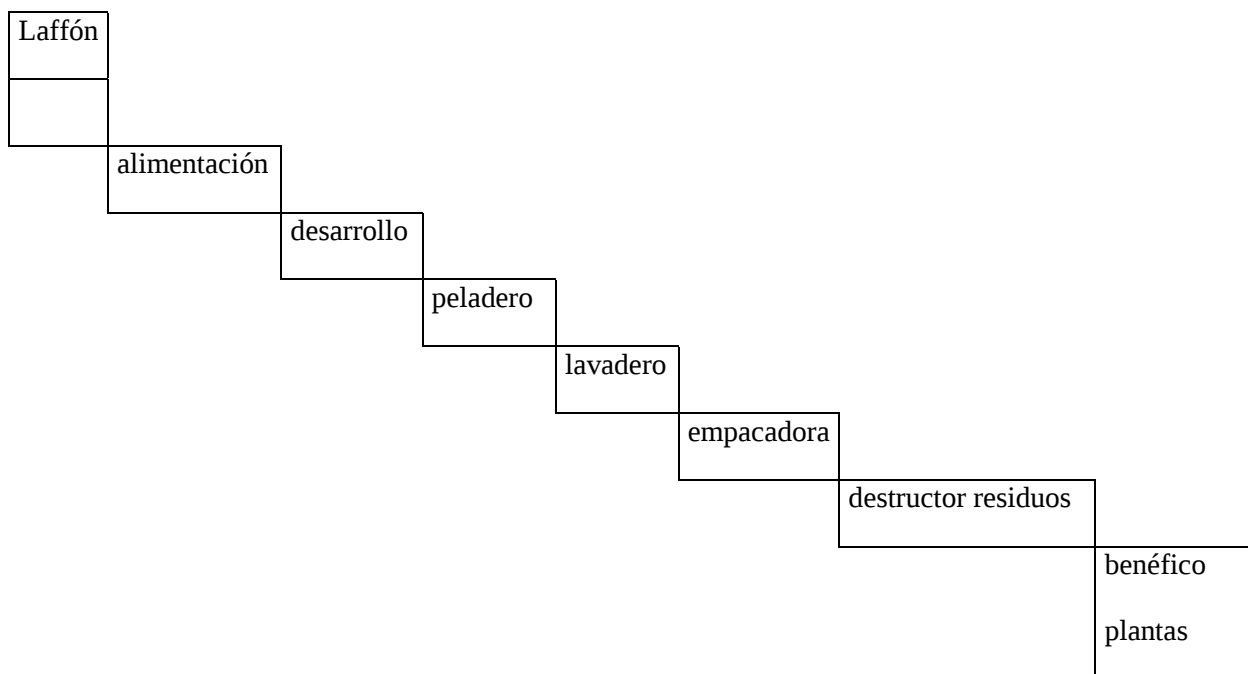


Figura 28 Definición del producto

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

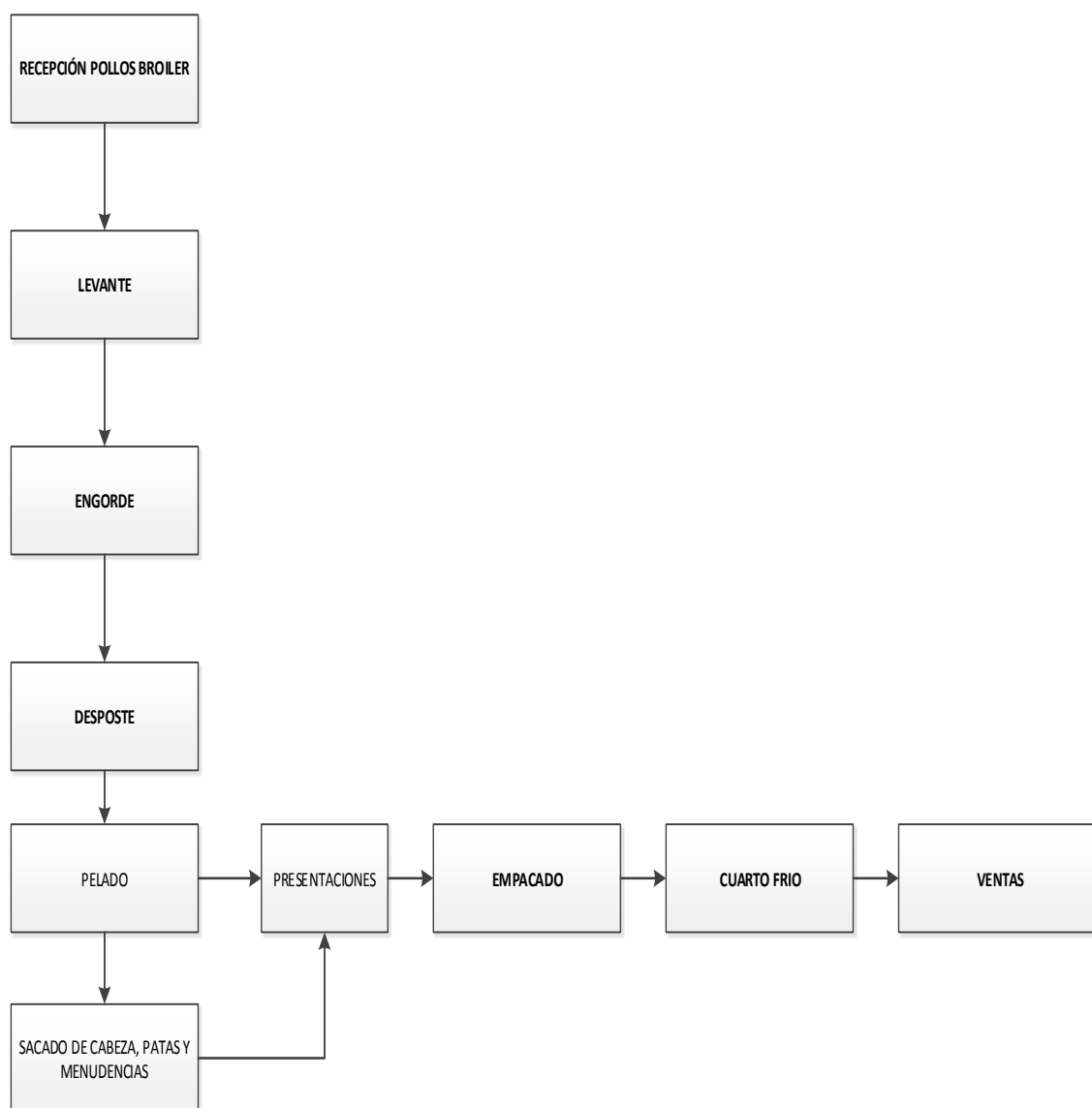


Figura 29 Proceso
Elaborado por: Jérica Belduma

4.03.02 Distribución de planta

La distribución de planta es un concepto relacionado con la disposición de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta o ya existente. (Wiki pedía)

4.03.02.01 Distribución de planta por medidas

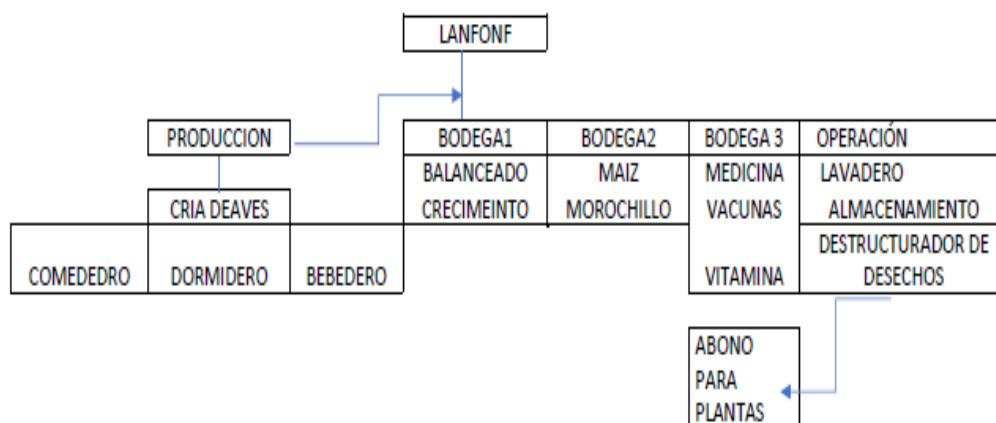


Figura 30 Distribución de planta

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

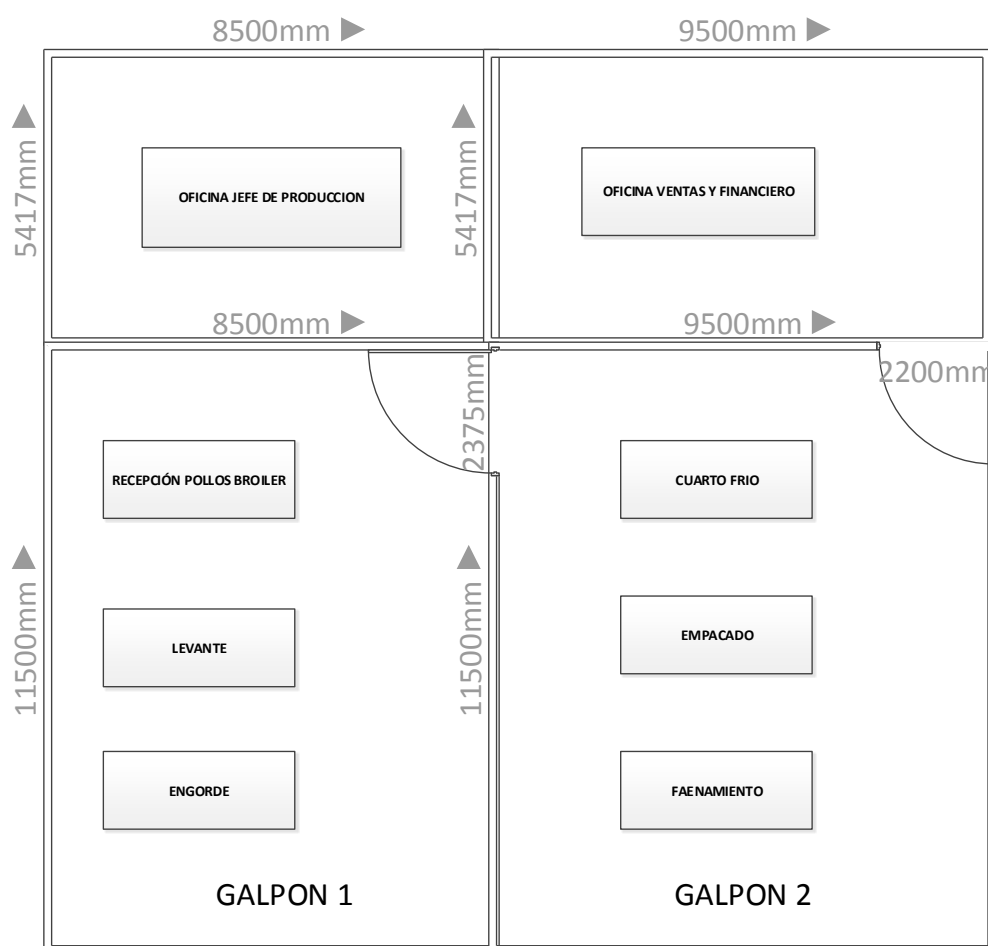


Figura 31 Distribución de planta por medidas

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

4.03.02.02 Maquinaria

Conjunto de máquinas que se usan para un fin determinado.

Análisis.

Peladora de aves, destructora de tripas y de plumas de las aves de pollo. Las herramientas utilizadas interno para la elaboración del producto son;

Bebedero, comedero, agua, luz, transporte manual, teléfono.

4.03.02.03 Equipos

Conjunto de bienes y muebles que se usa para cumplir el objetivo de exposición de una empresa (maquinaria, vehículo, motores etc.) (Bravo M, Pag. 395).

Análisis

Para el lavado de las aves de pollo se usa un proceso manual como son; agua caliente, navaja, recipiente.



Figura 32 Lavado
Fuente(pollo, s.f.)

Empacado



Figura 33 Empacado
Fuente (pollo i. d., s.f.)

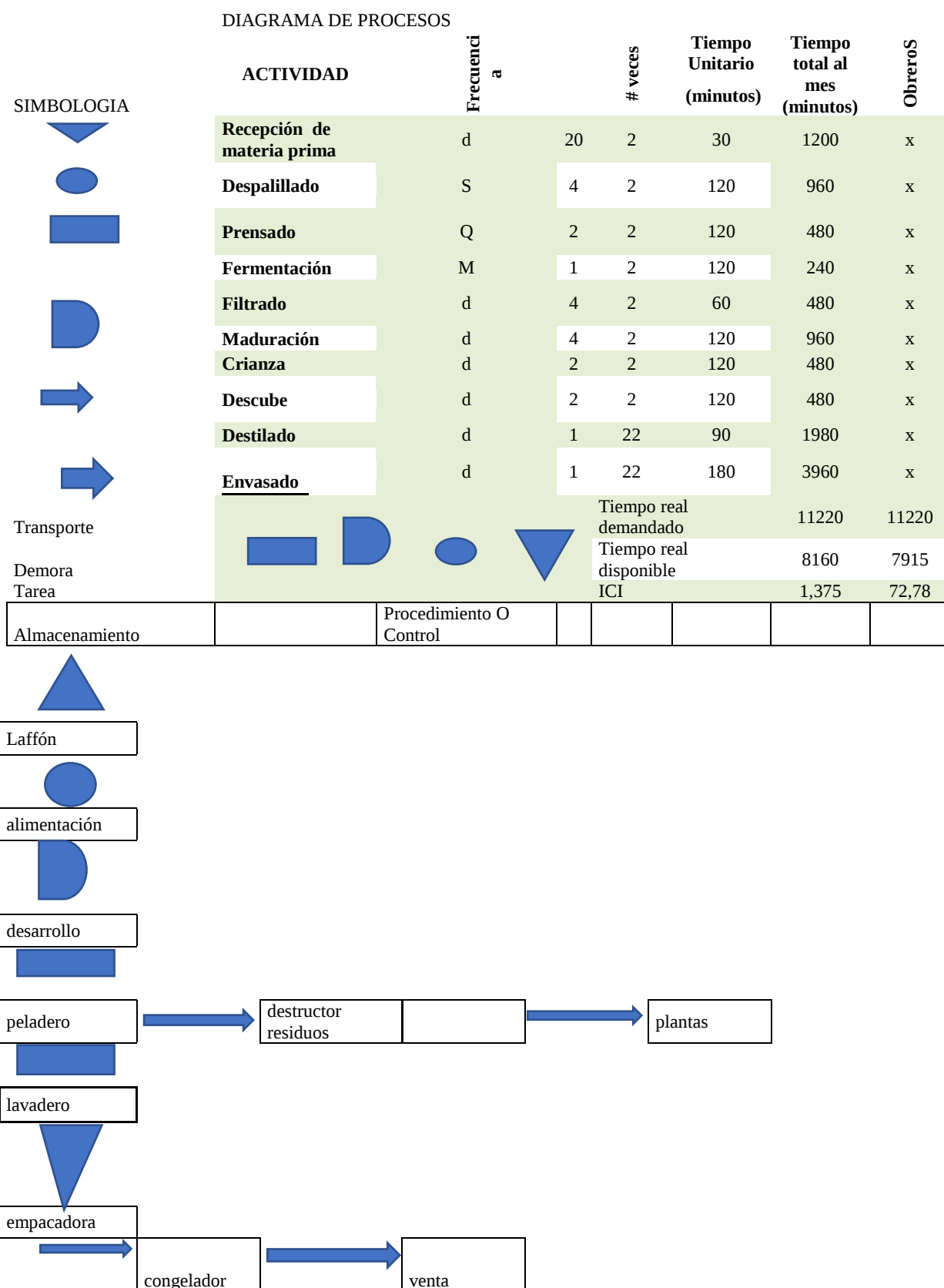


Figura 34 Diagrama De Procesos
Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

4.03.02.04 Proceso Productivo

Es el conjunto de operaciones planificadas de transformación de unos determinados factores o insumos en bienes o servicios mediante la aplicación de un procedimiento tecnológico. Google

Análisis

Lugar de producción, para la elaboración del producto de alta calidad.

	clima costeño	clima costeño	clima costeño	clima costeño	clima costeño	costeño
clima costeño						
	Medicina		alimentación	primera alimentación	segunda alimentación del siguiente mes	costeño
clima costeño	Primera vacuna	1 día de nacido	balanceado crecimiento	un mes	mescla de morochillo y balanceado crecimiento	
	segunda vacuna	15 días de nacido va desde el	balanceado crecimiento	un mes	mescla de morochillo y balanceado crecimiento	
clima costeño	vitamina	primer día de nacido hasta el mes	balanceado crecimiento	un mes	mescla de morochillo y balanceado crecimiento	
	veterinario	revisión	revisión	revisión	revisión hasta la muerte del ave	
clima costeño	clima costeño	engorde	engorde	engorde	engorde	
						costeño
	clima costeño	clima costeño	clima costeño	clima costeño	clima costeño	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

CAPITULO V

5. Estudio Financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. ... En las empresas, la viabilidad está íntimamente ligada con su rentabilidad. Google

Análisis

Es un factor importante para una mejor economía del país y en la empresa, Permite analizar la debilidad, amenaza, oportunidad, y fortaleza, la garantía de la inversión y evitar la fuga de dinero, y permite conocer la rentabilidad interna de la actividad del negocio. El estudio financiero es de gran importancia para analizar e interpretar la realidad de la economía del problema, y proceder el control interno, para el beneficio externo del inversionista.

5.01 Ingresos Operacionales Y No Operacionales.

Los ingresos que provienen de la venta de un producto, es decir viene de la actividad principal del negocio.

5.02 COSTOS.

Los costos son determinantes cuando se consideran escalas alternativas de producción para elegir el tamaño que más convenga. El concepto de costos totales comprende todos los egresos realizados para llevar a cabo el proceso de producción. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 67)

5.02.01 Costo directo.

Estos costos se asocian con el producto de una forma muy clara, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Dentro de estos, los más habituales son: materias primas y mano de obra directa. (Mazuelas, 2014)

Tabla 34 Costos directos

MATERIA PRIMA UNDS.				
UNA LIBRA TIENE GR.	454			
MATERIALES	GRAMOS	COSTO LB. \$	COSTO GR.	COSTO UND. PRODUCIDA
Pollos bebes	50.00	0.13	0.000	0.0138
Balanceado	20.00	0.29	0.001	0.0128
Morochillo	5.00	0.28	0.001	0.0031
Vitaminas	5.00	0.85	0.002	0.0094
		2.67	0.006	0.0000
				0.04

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Jessica Belduma

Tabla 35 Mano de Obra

ROL PAGOS DE PRODUCCION

	SUELDO MENSUAL	APORTE PATRONAL L IESS	DECIMO TERCER O	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Operativo 1	376.00	41.924	31.33	31.25	31.33	511.84	6,142.09
TOTAL SUELDO	376.00	41.92	31.33	31.25	31.33	511.84	6,142.09

Mano de Obra

Concepto	Sueldo Anual	Mes	Semanal	Dia	Hora	Minutos por Producto
Personal operativo	6,142.09	511.84	118.12	17.06	2.13	0.04

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.02.02 Costos indirectos.

Son aquellos que no pueden ser aplicados directamente a un producto, pero si pueden llevarse directamente a un centro de costos. (Mazuelas, 2014)

Tabla 36 Costos Indirectos.

COSTO INDIRECTOS UNIDAD 454 GR.				
MATERIALES	UNIDAD	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
ARRIENDO	0.234375	69.2307692	300	3600
LUZ	0.01	3.2	12.8	153.6
EMPACADO	0.005	1.6	6.4	76.8
GAS	0.0001	0.032	0.128	1.536
	0.249475	74.0627692	319.328	3831.936

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.02.03 Costo de Producción.

Tabla 37 Costo de producción por unidad.

COSTO DE PRODUCCION UNIDAD 454 GR.				
MATERIALES	UNIDAD	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
MATERIA PRIMA	0.0390	12.48	49.90	598.84
MANO DE OBRA	0.3999	127.96	511.84	6,142.09
ARRIENDO	0.2344	69.23	300.00	3,600.00
LUZ	0.0100	3.20	12.80	153.60
EMPACADO	0.0050	1.60	6.40	76.80
GAS	0.0001	0.03	0.13	1.54
CPU	0.69	214.50	881.07	10,572.86

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.02.04 Gastos administrativos.

Incluyen todos los costos de la organización que no pueden lógicamente ser incluidos en la producción o el mercadeo, como salarios de ejecutivos, contabilidad, secretarías y demás costos asociados con la administración general de la organización como un todo. (Cuevas, 2001, pág. 14)

Tabla 38 Gastos administrativos.

Descripción	Cantidad	Unitario	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Personal Administración	1		511.84	6,142.09
Suministros de Oficina	1	25.00	25.00	300.00
Arriendos	1	300.00	300.00	3,600.00
Suministros de Limpieza	1	5.00	5.00	60.00
Agua Potable	1	50.00	50.00	600.00
Luz Eléctrica	1	200.00	200.00	2,400.00
Teléfono	1	14.00	14.00	168.00
Internet	1	25.00	25.00	300.00
Mantenimiento	1	10.00	10.00	120.00
TOTAL			1,140.84	13,690.09

Elaborado por: Jessica Belduma.

Tabla 39 Rol de Provisiones. (Administradora)

ROL DE ADMINISTACION							
	SUELDO MENSUAL	APORTE PATRONAL IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Administrador.	376.00	41.92	31.33	31.25	31.33	511.84	6,142.09
TOTAL SUELDO	376.00	41.92	31.33	31.25	31.33	511.84	6142.09

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.02.05 Costo de ventas.

Incluyen todos los costos necesarios para dar a conocer el producto o servicio. (Cuevas, 2001, pág. 13)

Tabla 40 Costo de ventas.

Descripción	Cantidad	Valor	TOTAL	TOTAL
		Unitario	MENSUAL	ANUAL
Artículos Promocionales Llaveros	500	0.50	250.00	250.00
Tarjetas de presentación	1	25.00	25.00	25.00
Rotulo	1	250.00	250.00	250.00
TOTAL			525.00	525.00

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.02.06 Gastos financieros.

Todos aquellos gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos. En la cuenta de gastos financieros destacan entre otras cuentas de intereses de deudas. (Enciclopedia de Economía, 2009)

5.02.07 Costos fijos

Son aquellos que permanecen constantes, independientemente del volumen en el que se trabaje, y que no pueden ser disminuidos porque no tienen

relación con el aumento o disminución de la producción. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 67)

5.02.08 Costos variables.

Son aquellos que resultan de trabajar a diferentes niveles de producción, es decir están directamente relacionados con el volumen de producción, por ejemplo: materia prima. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 67)

5.03 Inversiones.

Se define a la inversión como el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que denominamos vida útil de la inversión. (García & Jorda, 2004, pág. 169)

5.03.01 Inversión fija.

Son las adquisiciones de activos tangibles y se distinguen por ser depreciables. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 81)

5.03.02 Activos fijos.

Son bienes tangibles propiedad de la empresa que se adquieren con el propósito de utilizarlos en las operaciones de la misma y no venderlos. El objetivo de contar con activos fijos es que estos sean productivos, es decir que se utilicen eficientemente en la operación para generar ingresos. (Robles & Alcérreca, 2000, pág. 185)

5.03.03 Activos nominales (Diferidos).

Son desembolsos que deben realizarse para que el negocio pueda funcionar; su carácter es intangible siendo amortizable. Algunas inversiones de este tipo son: gastos de organización, gastos de instalación, gastos pre operativos entre otros. (Pedraza Rendón, 2014, pág. 81)

5.03.04 Capital de trabajo.

Inversión circulante: Su carácter de movable indica que es el dinero que se necesita para empezar a trabajar y se le conoce como capital de trabajo. Se aplica en todas las actividades que generen costos y gastos de operación, hasta que los ingresos por ventas permitan al negocio pagar sus egresos. (Pedraza Rendón, 2014, págs. 81-82)

5.03.05 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.

La adquisición de activos exige una financiación de igual importe, la cual, desglosada en fuentes individuales, conforma el patrimonio neto y el pasivo de la empresa. El origen de una financiación hace referencia a quien la aporta. (Pérez, 2015)

Tabla 41 Inversiones.

CUADRO DE INVERSIONES			
Concepto	Uso de fondos	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIADOS
Inversiones en Activos Fijos			
Terreno	0.00	0.00	
Construcción en Proceso	0.00	0.00	
Vehículo	0.00	0.00	
Maquinaria y Equipo	521.00		521.00
Muebles y Enseres	325.00	325.00	
Equipo de Computación	1,070.00	1,070.00	
Equipo de Oficina	60.00	60.00	
Total de Activos Fijos	1,976.00	1,455.00	521.00
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	200.00	200.00	
Estudio de Factibilidad	300.00	300.00	
Total de Activos Diferidos	500.00	500.00	0.00
Capital de trabajo			
Materia Prima	2,643.22	1,000.00	1,643.22
Mano de Obra	1,535.52	1,000.00	535.52
Arriendos	900.00		900.00
Servicios Basicos	867.00	351.95	515.05
Mantenimiento	30.00	30.00	
Gasto Administrativo	1,655.52	1,655.52	
Gasto Ventas	525.00	525.00	
Gastos Financiero	120.57	120.57	
Total capital de trabajo	8,276.83	4,683.04	3,593.79
TOTAL DE INVERSIÓN	10,752.83	6,638.04	4,114.79
PARTICIPACIÓN	100%	62%	38%

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.03.06 Amortización de financiamiento.

Amortizar significa saldar gradualmente una deuda por medio de una serie de pagos que, generalmente son iguales y que se realizan también a intervalos de tiempos iguales. (Gonzales, 2016)

5.03.06.01 Tabla de amortización.

Mediante la tabla de amortización se distribuye el costo de la inversión durante un lapso de tiempo, indicando los intereses a pagar, capital, saldos.

5.03.06.02 Método de pagos constantes (método francés).

Este sistema se caracteriza por tener cuotas o abonos de amortización constantes a lo largo de la vida del préstamo. El interés que se aplica es sobre los saldos insolutos de la deuda en un periodo. (Gonzales, 2016)

Tabla 42 Tabla de Amortización.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Inversión	:	100%	10,652.85	
Cap. Propio	:	62%	6,638.04	
Financiamiento	:	39%	4,114.79	
Plazo	:		36	MESES
Interés	:		13	1.00%
Pagos	:	MENSUAL		

Periodo	Saldo	Interés	Cuota	Capital	Saldo
			Fija		Insoluto
0	4,114.79	0.00	0.00	0.00	4,114.79
1	4,114.79	41.15	136.67	95.52	4,019.27
2	4,019.27	40.19	136.67	96.48	3,922.79
3	3,922.79	39.23	136.67	97.44	3,825.35
4	3,825.35	38.25	136.67	98.42	3,726.93
5	3,726.93	37.27	136.67	99.40	3,627.53
6	3,627.53	36.28	136.67	100.39	3,527.13
7	3,527.13	35.27	136.67	101.40	3,425.74
8	3,425.74	34.26	136.67	102.41	3,323.32
9	3,323.32	33.23	136.67	103.44	3,219.89
10	3,219.89	32.20	136.67	104.47	3,115.42
11	3,115.42	31.15	136.67	105.52	3,009.90
12	3,009.90	30.10	136.67	106.57	2,903.33
13	2,903.33	29.03	136.67	107.64	2,795.69
14	2,795.69	27.96	136.67	108.71	2,686.98
15	2,686.98	26.87	136.67	109.80	2,577.18
16	2,577.18	25.77	136.67	110.90	2,466.28
17	2,466.28	24.66	136.67	112.01	2,354.28
18	2,354.28	23.54	136.67	113.13	2,241.15
19	2,241.15	22.41	136.67	114.26	2,126.89
20	2,126.89	21.27	136.67	115.40	2,011.49
21	2,011.49	20.11	136.67	116.55	1,894.93
22	1,894.93	18.95	136.67	117.72	1,777.21
23	1,777.21	17.77	136.67	118.90	1,658.32
24	1,658.32	16.58	136.67	120.09	1,538.23
25	1,538.23	15.38	136.67	121.29	1,416.94
26	1,416.94	14.17	136.67	122.50	1,294.44
27	1,294.44	12.94	136.67	123.73	1,170.72
28	1,170.72	11.71	136.67	124.96	1,045.75
29	1,045.75	10.46	136.67	126.21	919.54
30	919.54	9.20	136.67	127.47	792.07
31	792.07	7.92	136.67	128.75	663.32
32	663.32	6.63	136.67	130.04	533.28
33	533.28	5.33	136.67	131.34	401.94
34	401.94	4.02	136.67	132.65	269.29
35	269.29	2.69	136.67	133.98	135.32
36	135.32	1.35	136.67	135.32	0.00

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.03.07 Depreciaciones.

La depreciación es la pérdida del valor de un activo físico (edificios, maquinarias, muebles etc.) con motivo de uso. (Palacios, 2006, pág. 128)

5.03.07.01 Tabla de depreciaciones.

Tabla 43 Tabla de Depreciación

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	0.00	5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y Herramienta	521.00	10	52.10	52.10	52.10	52.10	52.10
Muebles y Enseres	325.00	10	32.50	32.50	32.50	32.50	32.50
Equipos de Oficina	60.00	10	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
Equipos de Computación	1,070.00	3	356.67	356.67	356.67	356.67	356.67
TOTAL	1,976.00		447.27	447.27	447.27	447.27	447.27

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.03.08 Estado de Situación Inicial.

También llamado estado de posición financiera o balance general, que muestra la información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, los pasivos atendiendo a su exigibilidad; así como el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha. (Román Fuentes, 2017)

Tabla 44 Estado de Situación Inicial.

EMPRESA EL POLLO DORADO**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL****ACTIVOS**

Activo Corriente	8,276.83
Bancos	8,276.83
Activo no Corriente	2,476.00
Maquinaria y Equipo	521.00
Muebles y Enceres	325.00
Equipo de Computación	1,070.00
Equipo de Oficina	60.00
Gasto de Constitución	200.00
Estudio de Factibilidad	300.00
TOTAL ACTIVOS	10,752.83

PASIVOS

Pasivos no Corrientes	4,114.79
Prestamo Bancario por pagar	4,114.79

PATRIMONIO

Capital	6,638.04
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	10,752.83

Firma Administradora.-----
Firma Contador**Elaborado por:** Jessica Belduma.

5.03.09 Estado de Resultados.

Muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida neta) o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo. (Román Fuentes, 2017)

Tabla 45 Estado de Resultados Proyectado.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO						
PIB SECTORIAL		2.00%				
INFLACIÓN		1.09%				
	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	VENTAS	32,256.26	32,901.39	33,559.41	34,230.60	34,915.21
(-)	Costo de Ventas	10,572.86	10,688.11	10,804.61	10,922.38	11,041.43
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	21,683.40	22,213.28	22,754.81	23,308.23	23,873.78
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	13,690.09	14,922.20	16,265.19	17,729.06	19,324.68
	Gastos de Ventas	525.00	572.25	623.75	679.89	741.08
	Gastos Financieras	428.58	274.94	101.81	0.00	0.00
(=)	Utilidad Operacional	7,039.73	6,443.90	5,764.05	4,899.27	3,808.03
(+)	Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)	Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)	Utilidad A.P.E.I.	7,039.73	6,443.90	5,764.05	4,899.27	3,808.03
(-)	15 % Participación Laboral	1,055.96	966.58	864.61	734.89	571.20
(=)	Utilidad Antes de I.R.	5,983.77	5,477.31	4,899.45	4,164.38	3,236.82
(-)	Impuesto a la Renta PNOC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)	Utilidad Neta	5,983.77	5,477.31	4,899.45	4,164.38	3,236.82

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.03.10 Flujo de caja.

El estado de flujo de efectivo, que indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el periodo, clasificados por actividades de operación, de inversión y financiamiento. (Román Fuentes, 2017)

Tabla 46 Flujo de caja

		ESTADO DE FLUJO DE CAJA				
PIB SECTORIAL		2.00%				
INFLACIÓN		1.09%				
	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	VENTAS	32,256.26	32,901.39	33,559.41	34,230.60	34,915.21
(-)	Costo de Ventas	10,572.86	10,688.11	10,804.61	10,922.38	11,041.43
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	21,683.40	22,213.28	22,754.81	23,308.23	23,873.78
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	13,690.09	14,922.20	16,265.19	17,729.06	19,324.68
	Gastos de Ventas	525.00	572.25	623.75	679.89	741.08
	Gastos Financieras	428.58	274.94	101.81	0.00	0.00
(=)	Utilidad Operacional	7,039.73	6,443.90	5,764.05	4,899.27	3,808.03
(+)	Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)	Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)	Utilidad A.P.E.I.	7,039.73	6,443.90	5,764.05	4,899.27	3,808.03
(-)	15 % Participación Laboral	1,055.96	966.58	864.61	734.89	571.20
(=)	Utilidad Antes de I.R.	5,983.77	5,477.31	4,899.45	4,164.38	3,236.82
(-)	Impuesto a la Renta PNOC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)	Utilidad Neta	5,983.77	5,477.31	4,899.45	4,164.38	3,236.82
(+)	Depreciaciones	447.27	447.27	447.27	447.27	447.27
(+)	Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)	FLUJO DE EFECTIVO	6,431.04	5,924.58	5,346.71	4,611.65	3,684.09

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.04 Evaluación.

El concepto de evaluación económica se define como el análisis de las acciones propuestas en un estudio de inversión a la luz de un conjunto de criterios con el objetivo de verificar la viabilidad de estas acciones y comparar los resultados del proyecto (beneficios) con los recursos necesarios para alcanzarlos (inversiones). (Mungaray & Ramírez, 2004, pág. 134)

5.04.01 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento. (TMAR)

También conocida como costo de capital y es el rendimiento requerido sobre los distintos tipos de financiamiento. Este costo puede ser implícito o

explícito y ser expresado como el costo de oportunidad para una alternativa de inversión. (WordPress, 2017)

Tabla 47 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento. (TMAR)

TMAR	=	$i + f + (i \times f)$
i = inflación		
f = costo de oportunidad		
Inflación =	1.09 %	0.0109
Costo de Oportunidad =	8.95 %	0.0895
TMAR	=	$0,0333 + 0,05 + (0,0333 \times 0,05)$
TMAR	=	$0,1058 + (0,00241425)$
TMAR	=	0.1014
TMAR	=	10.14%

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.04.02 El método del valor actual neto (VAN).

El valor actualizado neto (VAN) es el valor actualizado de los cobros y pagos de una inversión. El valor actual neto es una medida de rentabilidad absoluta porque se expresa en unidades monetarias y netas porque se han tenido en cuenta todos los cobros y pagos consecuencia de la inversión. (Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer, 2014, pág. 357)

Tabla 48 Flujos Netos De Efectivo

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-					
Total	10,752.83					
Excedente Operacional		6,431.04	5,924.58	5,346.71	4,611.65	3,684.09
FLUJOS DE EFECTIVO	-	6,431.04	5,924.58	5,346.71	4,611.65	3,684.09

$$VAN = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -10,752.83 + \frac{6,431.04}{1.10137555} + \frac{5,924.58}{1.2130281} + \frac{5,346.71}{1.33599949} + \frac{4,611.65}{1.47143718} + \frac{3,684.09}{1.62060493}$$

$$VAN = -10,752.83 + 5,839.10 + 4,884.12 + 4,002.03 + 3,134.11 + 2,273.28$$

$$VAN = -10,752.83 + 20,132.64$$

$$VAN = 9,379.81$$

5.04.02.01 Criterios de aceptación o rechazo de la inversión.

Tabla 49 Criterios de aceptación

Si $VAN > 0$	Flujos netos de la inversión positivos	Se acepta el proyecto
Si $VAN = 0$	Flujo netos ni positivos ni negativos	Toma de decisión.
Si $VAN < 0$	Flujos netos de caja negativos	Se rechaza el proyecto

Fuente: Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer.

Elaborado por: Jessica Belduma.

5.04.03 Método de la tasa interna de rentabilidad (TIR).

La tasa interna de rentabilidad sería aquella tasa que hace que el valor actual neto de la inversión sea igual a cero. Es decir, es la tasa que iguala la corriente actualizada de cobros y de la corriente actualizada de pagos. (Iborra, Dasí, Dolz, & Ferrer, 2014, pág. 361)

$$TIR = 44.18 \%$$

5.04.03.01 Criterios de aceptación o rechazo de la inversión.

Si la $TIR > TMAR$	Se acepta la inversión.
Si la $TIR < TMAR$	Se rechaza la inversión

5.04.04 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial. (Navarro, s.f)

5.04.05 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de ventas con el que los ingresos son iguales a los gastos y la utilidad neta es igual a cero. (Horngren, Sundem, & Stratton, 2006, pág. 50)

Tabla 50 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu}$$

Costos Fijos:

Gastos Administrativos	13,690.09
Gastos de Ventas	525.00
Gasto Financiero	428.58
TOTAL COSTO FIJO	14,643.67

Precio de Venta 2.1

Costo Variable Unitario 0.43896

$$P.E. = \frac{CF}{p - Cvu} = \frac{14,643.67}{1.6610377} = 8,816 \text{ Unidades}$$

$$P.E. = 8,816 \times 2.10 = 18,513.55 \text{ Ventas}$$

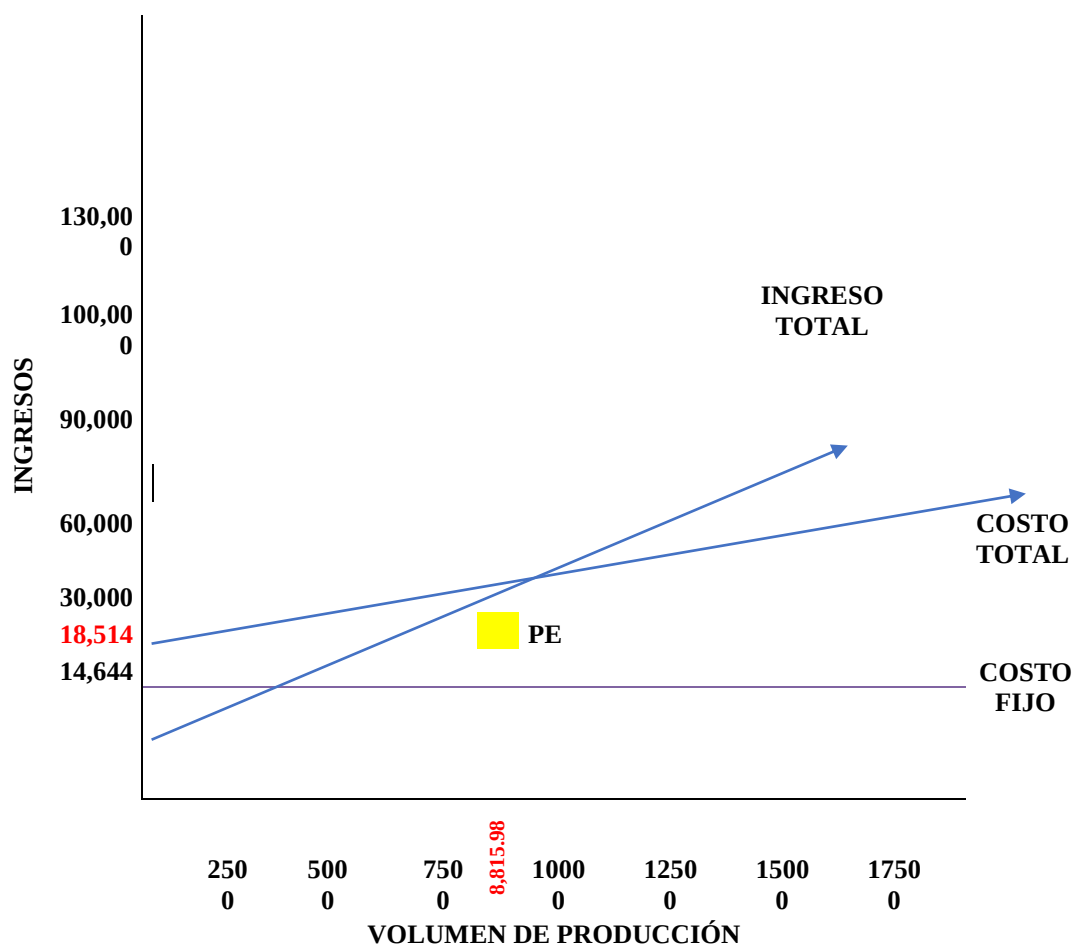


Figura 35 Punto de equilibrio.
Elaborado por: Jessica Belduma.

5.04.07 Análisis de índices financieros.

Los indicadores o índices financieros son herramientas que sirven para realizar una evaluación a partir del estado de situación financiera y mediante estos medir la capacidad de liquidez, endeudamiento, solvencia de la empresa dentro de un determinado periodo.

5.04.07.01 Rendimiento sobre los activos (ROA).

La rentabilidad sobre activos es un indicador que ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad.

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{5,983.77}{1,976.00}$$

$$\text{R.O.A} = 3.03$$

La Empresa el Pollo Dorado, posee una rentabilidad del 303% con respecto a los activos totales.

5.04.07.02 Rendimiento sobre el capital. (ROE).

El indicador más preciso para valorar la rentabilidad del capitales el ROE. Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas. (Lorenzana, 2014)

INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{5,983.77}{6,638.04}$$

$$\text{R.O.E} = 0.90$$

En la Empresa el Pollo Dorado, se determina la rentabilidad con relación al patrimonio el cual representa un 90%.

CAPITULO VI

6.01 Análisis Del Impacto

6.01.01 Impacto Ambiental

El impacto ambiental al medio natural es el efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente. El concepto puede extenderse a los efectos de un fenómeno natural catastrófico. Técnicamente, es la alteración en la línea de base ambiental. Google

Análisis.

La realización de este tipo de trabajo macro, y como micro se encuentra una alta deficiencia en la eliminación de los desechos, es mejor realizar este tipo de trabajo en el campo con una aportación de abono para las plantas, y la eliminación de mosquito que ocasionar enfermedades en el ser humano.

6.01.02 Impacto Económico

El impacto ambiental al medio natural es el efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente. El concepto puede extenderse a los efectos de un fenómeno natural catastrófico. Técnicamente, es la alteración en la línea de base ambiental. Google

Análisis.

Llegar a ganar grandes cantidades de dinero en tan poco tiempo a un año, creando acceso de responsabilidad propia. Un producto con rentabilidad, quiere decir que tiene ganancia primera y tercera persona. La rentabilidad del producto, realiza la alimentación interna, y provoca el incremento del producto y la implementación de nuevas industrias, para el consumo masivo.

6.01.03 Impacto Productivo

En este trabajo presentamos el impacto que se da entre factores productivos en el desarrollo económico, por ende, economía se entiende como la producción y la distribución de bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas como la alimentación, la vestimenta, la vivienda, la educación, la salud y la diversión. Google

Análisis.

Con este proceso de producir generara un ahorro del 70% en las empresas, aumentando el nivel de producir y el continuo renuevo de producción. Existe consumidor inconforme acerca de la carne de engorde el 100% de los consumidores no están conformes con el producto de engorde que anteriormente o actualmente están consumiendo. Existe una gran demanda insatisfecha por parte de los consumidores de carne de ave de pollo, en base a las encuestas realizadas, y la demanda insatisfecha se ha creado una mejor manera, de realizar la producción en base a la alimentación crecimiento moro chillo, esta mezcla genera una carne más nutritiva natural para el consumo humano, con las prevenciones de enfermedades,

vacuna, vitamina, calcio, y el clima costero que ayuda al crecimiento y desarrollo del ave de pollo, con este proceso el producto será beneficiado en robustecido y engorde al estilo natural, lo cual generara un producto de alta calidad, de mayor aceptación en el consumo del cliente, y supermercado, es un producto de sobrevivencia interno y externo.

6.01.04 Impacto Social.

Impacto social derivado del desarrollo de sus proyectos y servicios en la comunidad, entendiendo la Gestión del Impacto Social (GIS) como un proceso de análisis y tratamiento de las consecuencias sociales, tanto negativas como positivas.

Google

Análisis.

Con este proceso de producir, no solo es alimentado el inversionista, sino que también motiva a otras personas a ser alimentados. Entre más cantidades de producción, mejores oportunidades de empleo, y la apertura de nuevas sucursales para el consumo masivo. Es un producto de alta calidad, y de dieta alimenticia en el consumo del hogar, creando una buena alimentación para el beneficio de la sociedad.

CAPITULO VII

7.01 Conclusión Y Recomendación

7.01.01 Conclusión

- Un producto realizado en base al clima costeño, y alimentación natural es de mayor aceptación en el consumo del ser humano, y de dieta alimenticia del hogar Quiteño. La mala alimentación provoca la crisis interno y externo, y retraso para el país.
- Todo buen proyecto debe ser financiado por el estado, para sus fines lucrativos y haberes de pagar, al ministerio de salud, educación. Y fomentar el empleo en beneficio de la sociedad.

7.01.02 Recomendación

- La marca del producto es la identificación, y la aceptación del alto consumo del cliente, ser productor de aves de pollo criollo. Si alguien toma este criterio será bajo su responsabilidad, yo no me responsabilizo, este proceso de alimentar y de producir de la crianza de aves de pollo criollo, está bajo la responsabilidad de Doña Tania Paredes, y Jessica Bel duma Cuenca. Por la facilidad de los factores mencionados se recomienda, realizar este tipo de trabajo en la provincia de santo domingo de los colorados.

- Facilidad de los desechos.
- Clima para un mejor producto de presentación y de aceptación en los supermercados.
- Facilidad de los servicios básicos.
- Deficiencia del clima de la sierra.
- Localización del área, la abundancia a una hora de santo domingo de los colorados, y 15 minutos a pie de la calle principal vía al Carmen, es un lugar apropiado para realizar este tipo de trabajo por la facilidad de los servicios básicos y en la eliminación de desechos, y por el beneficio del clima costeño que representa en el tamaño y engorde del ave del pollo, es una mejor aceptación en los supermercados y clientes, y un ahorro en la empresa. La realización de este tipo de trabajo, es en base a un muestreo realizado en el tingo la merced, es recomendado por el municipio de Quito para una mejor imagen e higiene de la industria y del producto, realizar este tipo de trabajo en el campo.

Bibliografía

- (factoreslegales.blogspot.com/). (20 de noviembre de 2008). Obtenido de (factoreslegales.blogspot.com/)
- (ftp://public.dhe.ibm.com/software/websphere/wpc/wpcdocs/532/es/.../ug06.html). (s.f.).
- (https://es.wikipedia.org/wiki/Balanza_comercial). (s.f.). Obtenido de (https://es.wikipedia.org/wiki/Balanza_comercial).
- (Instituto Superior cordillera). (s.f.).
- (www.coltefinanciera.com.co/.../tasas.). (s.f.). Obtenido de (www.coltefinanciera.com.co/.../tasas.)
- /-(que-entendemos-por-factores-sociales). (s.f.). Obtenido de /-(que-entendemos-por-factores-sociales)
- Gestiopolis. (16 de 03 de 2001). Recuperado el 2016, de <http://www.gestiopolis.com/que-es-gestion-comercial/>
- Soyentrepreneur. (06 de 10 de 2006). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/256375>
- Soyentrepreneur. (06 de 10 de 2006). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/256375>
- Enciclopedia de Economía. (2009). Recuperado el 12 de agosto de 2017, de <http://www.economia48.com/spa/d/gastos-financieros/gastos-financieros.htm>
- Gestion Operativa de las Organizaciones. (05 de 12 de 2012). Recuperado el 2016, de <http://gestionoperativadelasorganizaciones.blogspot.com/2012/12/que-es-las-gestion-operativa.html>
- Economía Nivel Usuario. (25 de marzo de 2013). Recuperado el 19 de agosto de 2017, de <https://economianivelusuario.com/2013/03/25/que-es-el-roi/>
- FOROS ECUADOR. (2017). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/1547-patente-municipal-quito>
- FOROS ECUADOR. (2017). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/3224-permiso-de-bomberos>
- Trámites Ecuador. (2017). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <http://tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuador/>
- Álvarez, M. (2006). *Manual de Planeación Estratégica*. (Primera ed.). México, D.F: Panorama Editorial, S.A de C.V.

- Asensio del Arco, E., & Vázquez Blomer, B. (2009). *Empresa e iniciativa emprendedora* (2ª edición ed.). Madrid: Ediciones Paraninfo. SA.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (sexta edición ed.). México: McGrawHill Educación.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2017). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/156-preguntas-frecuentes-banco-central-del-ecuador>
- Bastos Boubeta, A. I. (2006). *Fidelización del cliente. Introducción a la venta personal y a la dirección de ventas*. (1ª edición ed.). Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Boland, L., Carro, F., Stancatti, M. J., Gismano, Y., & Banchieri, L. (2007). *Funciones de la administración. Teoría y práctica* (1ª edición ed.). Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Constitucion. (2008).
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. (Segunda edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corpas de Posada, I. (2001). *Planeación estratégica para parejas*. Bogota: Editorial Norma.
- Cuevas, C. (2001). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial y de gestión* (Segunda Edición ed.). Bogotá: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- De Rus, G. (2008). *Análisis Coste- Beneficio. Evaluación económica de políticas y proyectos de inversión*. Barcelona: Editorial Ariel S.A.
- definicion.de/planeacion-estrategica/. (s.f.).
- ecuador, I. d. (s.f.). Obtenido de Imágenes de grafico de la deuda ecuador
- Fernández Nogales, Á. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- García Padilla, V. M. (2015). *Análisis financiero. Un enfoque integral*. (1ª edición ed.). México: GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A DE C.V.
- García, M., & Jorda, J. (2004). *Dirección Financiera*. Barcelona: Edicions UPC.
- Gonzales, P. (2016). *Gestión de la inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de decisiones* (Primera edición ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- google. (s.f.). Obtenido de www.todoempresa.com/Cursos/.../Factores%20tecnologicos.htm
- google. (s.f.).
- google. (s.f.).

- google. (s.f.). Obtenido de
www.eoi.es/wiki/index.php/Análisis_interno_en_Proyectos_de_negocio
- google. (s.f.). Obtenido de diccionario
- google. (s.f.). Obtenido de diccionario
- google. (s.f.).
- google. (s.f.).
- google. (s.f.).
- Google. (21 de marzo de 2014).
- goole. (s.f.).
- Grande, I., & Abascal, E. (2005). *Ánalysis de encuestas*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Hernández Hermosillo, S. M. (14 de abril de 2013). *Maestría en tecnología educativa. Población y Muestra*. Recuperado el 26 de junio de 2017, de
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Lectura/maestria/documentos/LECT86.pdf
- Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2006). *Contabilidad Administrativa*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- <http://www.angelfire.com/>. (Noviembre de 2001). *Pollos de Engorde*. Recuperado el Junio de 2017, de
http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/avicultura_engorde.htm
- https://prezi.com. (2010). *demanda-actual-y-futura*. Obtenido de
<https://prezi.com/fkmtpg1vzu2p/demanda-actual-y-futura/>
- <https://www.gestiopolis.com/que-es-riesgo-pais>. (26 de junio de 2001). Obtenido de
<https://www.gestiopolis.com/que-es-riesgo-pais>
- Iborra, M., Dasí, Á., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas: Conceptos y habilidades directivas*. (Segunda ed.). Madrid: Ediciones Paraninfo, SA.
- INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. (04 de marzo de 2013). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. (2016). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO*. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Jull, J. (s.f). *Los valores para la familia hoy*. MAEVA.

- López, M. T. (2002). *Los principios morales*. Recuperado el 17 de junio de 2017, de <http://inif.ucr.ac.cr/recursos/docs/Revista%20de%20Filosof%C3%ADa%20UCR/Vol.%20XL/No.%20102/Los%20principios%20morales.pdf>
- Lorenzana, D. (10 de enero de 2014). *Pymes y Autónomos*. Recuperado el 19 de agosto de 2017, de <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roee-y-para-que-sirve>
- Marín, Q. (2011). *Elaboración del plan de marketing*. Barcelona: Profix Editorial.
- Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *Elaboración de un plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Mazuelas, J. (01 de mayo de 2014). *Costes directos y costes indirectos*. Recuperado el 12 de agosto de 2017, de http://www.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html
- MINISTERIO DE SALUD PUBLICA. (2017). Recuperado el 23 de mayo de 2017, de <http://www.salud.gob.ec/>
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos: evaluación financiera económica social ambiental* (Quinta edición ed.). Bogotá: MM editores.
- Mollá, A., Berenguer, G., Gómez, M. Á., & Quintanilla, I. (2014). *Comportamiento del consumidor* (Primera edición ed.). Barcelona: Editorial UOC.
- Montoro Sánchez, M. Á., Díez Vial, I., & De Castro, G. M. (2014). *Economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Paraninfo. SA.
- Mungaray, A., & Ramírez, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. México: Universidad Autónoma de Baja California.
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2017). *Quito Alcaldía*. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleGuia.aspx?Guia=LUAE#info>
- Muñoz, V. (2010). *diccionario escolar*. EDIBOSCO.
- Navarro, M. (s.f). *Matemática Financiera*. Recuperado el 19 de agosto de 2017, de <https://mauriconavarrozeledon.files.wordpress.com/2012/11/unidad-no-iii-tmar-vpn-pri-y-tir1.pdf>
- Palacios, H. (2006). *Fundamentos técnicos de la matemática financiera* (Primera edición ed.). Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- PAM. QUITO. (s.f.). Recuperado el 2016, de <https://pam.quito.gob.ec/SitePages/InfoTramite.aspx?Tramite=240&Guia=LUAE&Codigo=L-0001>
- Pedraza Rendón, O. H. (2014). *Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa*. México: GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A DE C.V.

- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Pizarro, J. (2012). *Metodología para la Planificación Estratégica de un Modelo Ecológico/Holístico para prevenir el acoso escolar (Bullying y Cyberbullying) en las escuelas privadas, públicas e instituciones de educación superior en Puerto Rico*. Puerto Rico: Palibrio.
- pollo, i. d. (s.f.). Obtenido de imagen de ejemplo de empackado de pollo
- pollo, i. e. (s.f.). Obtenido de imagen ejemplo lavado de pollo
- proyectos.ingenotas.com/. (12 de 2010). *oferta-actual-y-proyectada*. Recuperado el Agosto de 2017, de proyectos.ingenotas.com/2010/12/oferta-actual-y-proyectada.html
- Ricalde Blandez, M. d. (2016). *Proceso administrativo*. Editorial Digital UNID.
- Rivera Camino, J., & Garcillán, M. (2007). *Dirección de marketing. Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Robles, G., & Alcérreca, C. (2000). *Administración. Un enfoque interdisciplinario*. México: Pearson Educación de México, S.A de C.V.
- Román Fuentes, J. C. (2017). *Estados Financieros Básicos. Proceso de elaboración y reexpresión*. Editorial ISEF Empresa Lider.
- Sainz de Vicuña, J. M. (2012). *El plan estratégico en la práctica* (3° edición ed.). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Salgado Juan, G. (s.f.). *Análisis Situacional*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2301/4/T-ESPE-014520-2.pdf>
- Sánchez Delgado, M. (2015). *Administración 1* (2° edición ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2017). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Soto, O. (11 de julio de 2011). *es.scribd.com*. Obtenido de es.scribd.com: <https://es.scribd.com>
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR. (2009). Recuperado el 22 de mayo de 2017, de http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2
- WordPress. (2017). *Definicion.de*. Recuperado el 19 de agosto de 2017, de <https://definicion.de/costo-de-capital/>
- www.elmundo.com.ve/diccionario/tasa-activa.aspx. (2017). Obtenido de www.elmundo.com.ve/diccionario/tasa-activa.aspx
- www.forosecuador.ec/forum/ecuador/trámites/3224-permiso-de-bomberos. (29 de OCTUBRE de 2013). Obtenido de www.forosecuador.ec/forum/ecuador/trámites/3224-permiso-de-bomberos

www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp_T01.htm. (s.f.). Obtenido de
www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/Empleo/ficemp_T01.htm

www.wikipedia.com. (agosto de 2012). www.wikipedia.com. Recuperado el Agosto de 2017,
de Crianza avícola: https://es.wikipedia.org/wiki/Granja_av%C3%ADcola

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis belduma septiembre 2017.docx (D30491932)
Submitted: 2017-09-11 23:20:00
Submitted By: rlopez20061972@yahoo.es
Significance: 9 %

Sources included in the report:

ENVIADO A LA ING - URKUND.docx (D30274217)
TRABAJO AVICULTURA.docx (D14928772)
PROYECTO POLLOS.docx (D11396606)
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3048/1/02%20ICA%20663%20TESIS.pdf>
https://documentop.com/elaboracion-del-anteproyecto-universidad-politecnica-salesiana_598ab92c1723dd5d69643ef1.html
<http://www.foromarketing.com/diccionario/productos-sustitutivos>
<http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>

Instances where selected sources appear:

22