



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCA Y FINANZAS - PERSONAL**

MEJORAR LA CALIDAD ALIMENTICIA, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE POLLOS A LA BRASA, UBICADA EN EL CANTÓN VENTANAS

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en  
Administración de Banca y Finanzas – Personal

Autor: Glendy Liliana Rodríguez Yépez

Tutor: Ing. Galo Cisneros

Lector: Jacqueline Torres

Quito, Marzo 2014

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



---

### 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.

---

Glendy Liliana Rodríguez Yépez

CC 120592712-0



### **CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, Glendy Liliana Rodríguez Yépez alumna de la Escuela de Administración Banca y Finanzas, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

---

CC 120592712-0

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

## **CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL**

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante, **Glendy Liliana Rodríguez Yépez** por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

---

**PRIMERA: ANTECEDENTE.- a)** El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo de Banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "**MEJORAR LA CALIDAD ALIMENTICIA, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA COMERCIALIZADORA DE POLLOS A LA BRASA, UBICADA EN EL CANTÓN VENTANAS**", el cual incluye la creación y desarrollo de un Asadero de Pollo, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

**SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.-** Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros:

- a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

**TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.-** El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

**CUARTA: CUANTIA.-** La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**QUINTA: PLAZO.-** La vigencia del presente contrato es indefinida.

**SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-** Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

**SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.-** Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 19 días del mes de Abril del dos mil catorce.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



f) \_\_\_\_\_

C.C. N° 1205927120

**CEDENTE**

f) \_\_\_\_\_

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

**CESIONARIO**

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## AGRADECIMIENTO

Al Instituto Tecnológico Cordillera Cordillera y a los docentes por haberme formado como profesional y como persona durante mi carrera de Banca y Finanzas.

En especial agradecimiento a nuestro Tutor de Tesis Ingeniero Galo Cisneros por su paciencia, tiempo y ayuda constante para la realización del presente proyecto.

---

## DEDICATORIA

Primero agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad de vivir, y la fortaleza necesaria para no desmayar en esta vida tan llena de obstáculos y por enseñarme el camino correcto de la vida.

A mis queridos padres: Rodolfo Rodríguez y Flor Yépez por darme la vida, el amor, apoyo y la fortaleza para llegar a ser una persona de bien, guiando mi camino para desenvolverme como mujer, como hija, esposa y ahora profesional.

A mi querido esposo Héctor Lucas por ser mi compañero, amigo y confidente, por brindarme su amor y apoyo, por no dejarme caer y levantarme con palabras de aliento en los pequeños y grandes acontecimientos de la vida, y por formar juntos una familia.

Y de manera muy especial a mi Hermana Maryuri Rodríguez y sobrina Saylí Ganchozo y a toda la familia por su gratitud y cariño desinteresado por las palabras de aliento constante para alcanzar las metas propuestas.

---

## Contenido

### Índice General

<b>CAPÍTULO I</b> .....	20
<b>1. Introducción</b> .....	20
<b>1.01 Justificación</b> .....	21
<b>1.02 Antecedentes</b> .....	22
<b>CAPÍTULO II</b> .....	25
<b>2. Análisis De Entorno</b> .....	25
<b>2.01 Macro Entorno</b> .....	25
<b>2.01.01 Factor Económico</b> .....	26
<b>2.01.01.01 Inflación</b> .....	26
<b>2.01.01.02 Producto Interno Bruto</b> .....	28
<b>2.01.01.03 Balanza comercial</b> .....	29
<b>2.01.01.04 Tasa Activa</b> .....	30
<b>2.01.01.05 Tasa Pasiva</b> .....	32
<b>2.01.02 Factor Social</b> .....	33
<b>2.01.02.01 Pobreza</b> .....	33
<b>2.01.02.02 Población Económicamente Activa (PEA)</b> .....	34
<b>2.01.02.03 Tasa de Desempleo</b> .....	36
<b>2.01.02.04 Educación</b> .....	37
<b>2.01.02.05 Inseguridad</b> .....	38
<b>2.01.03 Factor Legal</b> .....	39
<b>2.01.03.01 Reglamentos de los restaurantes</b> .....	41
<b>2.01.03.02 Permisos de Funcionamiento</b> .....	41
<b>2.01.04 Factor Tecnológico</b> .....	42
<b>2.02 Entorno Local</b> .....	42
<b>2.02.01 Clientes</b> .....	43
<b>2.02.02 Proveedores</b> .....	43
<b>2.02.03 Competidores</b> .....	45
<b>2.02.03.01 Competidores Directos</b> .....	45
<b>2.02.03.02 Competidores Indirectos</b> .....	46
<b>2.03 Análisis de Oportunidad y Amenaza</b> .....	47



---

<b>2.03.01 Factor Externo.....</b>	<b>47</b>
<b>2.04 Propuesta Estratégica .....</b>	<b>48</b>
<b>2.04.01 Misión .....</b>	<b>48</b>
<b>2.04.02 Visión.....</b>	<b>49</b>
<b>2.04.03 Objetivo General .....</b>	<b>49</b>
<b>2.04.04 Objetivo Específicos.....</b>	<b>49</b>
<b>2.04.05 Principios .....</b>	<b>50</b>
<b>2.04.06 Valores.....</b>	<b>51</b>
<b>2.05 Gestión Administrativa.....</b>	<b>51</b>
<b>2.05.01 Organigrama .....</b>	<b>52</b>
<b>2.05.01.01 Manual de Función .....</b>	<b>54</b>
<b>2.05.01.02 Administrador .....</b>	<b>54</b>
<b>2.05.01.03 Cocinero .....</b>	<b>54</b>
<b>2.05.01.04 Ayudante de cocina.....</b>	<b>55</b>
<b>2.05.01.05 Cajera.....</b>	<b>55</b>
<b>2.05.01.06 Mesero .....</b>	<b>56</b>
<b>2.05.01.07 Departamento de administración .....</b>	<b>56</b>
<b>2.05.01.08 Perfil de Cargos:.....</b>	<b>56</b>
<b>2.05.01.09 Proceso de Reclutamiento y Selección de Personal.....</b>	<b>59</b>
<b>2.06 Gestión Operativa .....</b>	<b>61</b>
<b>2.06.01 Descripción Del Proceso .....</b>	<b>62</b>
<b>2.07 Gestión Comercial.....</b>	<b>66</b>
<b>2.07.01 Producto .....</b>	<b>66</b>
<b>2.07.02 Plaza .....</b>	<b>66</b>
<b>2.07.03 Precio.....</b>	<b>67</b>
<b>2.07.04 Promoción .....</b>	<b>67</b>
<b>2.08 Nombre del Establecimiento y Slogan.....</b>	<b>68</b>
<b>2.09 Logotipo .....</b>	<b>68</b>
<b>2.10 Diseño de Tarjeta de Presentación .....</b>	<b>69</b>
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>71</b>
<b>3. Estudio De Mercado.....</b>	<b>71</b>
<b>3.01 Análisis Del Consumidor .....</b>	<b>71</b>
<b>3.01.01 Determinación De La Población Y Muestra .....</b>	<b>72</b>

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

3.01.01.01 Método probabilístico simple .....	73
3.01.01.02 Población .....	73
3.01.01.03 Muestra .....	74
3.01.02.01 La Encuesta .....	75
3.02 La Oferta .....	92
3.02.01 Oferta Actual .....	93
3.02.02 Oferta Histórica .....	94
3.02.03 Oferta Proyectada .....	94
3.03 Productos Sustitutos .....	94
3.02.01 Oferta Histórica de Productos Sustitutos .....	95
3.02. Oferta Proyectada .....	96
3.04 La Demanda .....	97
3.04.01 Demanda Histórica .....	99
3.04.02 Demanda Proyectada .....	99
3.05 balance oferta-demanda .....	99
3.05.01 Balance Proyectado .....	100
CAPÍTULO IV .....	101
4. Estudio Técnico .....	101
4.01 Tamaño Del Proyecto .....	101
4.01.01 Capacidad Instalada .....	102
4.01.02 Capacidad Óptima .....	102
4.02 Localización .....	103
4.02.01 Macro Localización .....	103
4.02.02 la Micro Localización .....	105
4.02.02.01 Factores Que Influyen En La Microlocalización .....	106
4.02.02.02 Insumos .....	106
4.02.02.03 Mano de Obra Directa .....	106
4.02.02.04 Infraestructura .....	107
4.02.02.05 Servicios básicos .....	107
4.02.02.06 Seguridad .....	107
4.02.02.07 Transporte y Comunicación .....	108
4.02.02.08 Requerimientos legales para el funcionamiento .....	108
4.02.02.09 Ambiente Ecológico .....	108

---

4.02.03 Localización Óptima .....	109
4.03 Ingeniería Del Proyecto .....	109
4.03.01 Definición de Bienes y Servicios.....	110
4.03.02 Distribución de la planta .....	110
4.03.03 Proceso Productivo.....	113
4.03.04 Maquinaria .....	117
4.03.05 Equipos.....	118
CAPÍTULO V .....	122
5. Estudio Financiero.....	122
5.01 Ingresos Operacionales Y No Operacionales.....	122
5.02 Costos .....	124
5.02 Costos Directos .....	125
5.02 Costos Indirectos .....	125
5.02.03 Gastos Administrativos.....	126
5.02.04 Gastos de Ventas .....	127
5.02.05 Gastos Financieros .....	127
5.02.06 Costos Fijos Y Variables.....	128
5.02.06.01 Costo Fijo .....	128
5.02.06.02 Costo Variable .....	129
5.02 Inversiones .....	129
5.02.01 Inversión Fija.....	130
5.02.01.01 Activos Fijos.....	130
5.02.01.02 Activos Nominales (diferidos) .....	131
5.02.02 Capital de Trabajo .....	132
5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos.....	134
5.02.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de amortización).....	135
5.02.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación) .....	137
5.02.06 Estado de Situación Inicial .....	139
5.02.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años).....	141
5.02.08 Flujo de Caja .....	143
5.03 Evaluación.....	143
5.03.01 Tasa de descuento.....	144
5.03.02 Valor Actual Neto (V.A.N) .....	144



---

<b>5.03.03 Tasa Interna de Retorno (T.I.R)</b> .....	146
<b>5.03.04 Periodo de Recuperación de la Inversión (P.R.I)</b> .....	146
<b>5.03.05 Relación Costo Beneficio (R.C.B)</b> .....	149
<b>5.03.06 Punto de Equilibrio</b> .....	150
<b>5.03.07 Análisis de Índices Financieros</b> .....	152
<b>5.03.07.01 ROE</b> .....	153
<b>5.03.07.02 ROA</b> .....	153
<b>CAPÍTULO VI</b> .....	155
<b>6. Análisis De Impactos</b> .....	155
<b>6.01 Impacto Ambiental</b> .....	155
<b>6.02 Impacto Económico</b> .....	155
<b>6.03 Impacto Productivo</b> .....	156
<b>6.04 Impacto Social</b> .....	156
<b>CAPÍTULO VII</b> .....	158
<b>7. Conclusiones Y Recomendaciones</b> .....	158
<b>7.01 Conclusiones</b> .....	158
<b>7.02 Recomendaciones</b> .....	159
<b>Anexos</b> .....	160
<b>Bibliografía</b> .....	181

---

## Índice de Tablas

Tabla 1.....	27
Tabla 2.....	28
Tabla 3.....	29
Tabla 4.....	31
Tabla 5.....	32
Tabla 6.....	33
Tabla 7.....	35
Tabla 8.....	36
Tabla 9.....	44
Tabla 10.....	45
Tabla 11.....	46
Tabla 12.....	47
Tabla 13.....	48
Tabla 14.....	58
Tabla 15.....	72
Tabla 16.....	79
Tabla 17.....	80
Tabla 18.....	81
Tabla 19.....	82
Tabla 20.....	83
Tabla 21.....	84
Tabla 22.....	86
Tabla 23.....	87
Tabla 24.....	88
Tabla 25.....	89
Tabla 26.....	90
Tabla 27.....	91
Tabla 28.....	93
Tabla 29.....	94
Tabla 30.....	94
Tabla 31.....	99
Tabla 32.....	99
Tabla 33.....	99
Tabla 34.....	100
Tabla 35.....	103
Tabla 36.....	118
Tabla 37.....	119
Tabla 38.....	119
Tabla 39.....	120
Tabla 40.....	120
Tabla 41.....	121
Tabla 42.....	123



---

<b>Tabla 43</b> .....	124
Tabla 44.....	125
Tabla 45.....	126
Tabla 46.....	127
Tabla 47.....	128
Tabla 48.....	128
Tabla 49.....	129
Tabla 50.....	130
Tabla 51.....	133
Tabla 52.....	134
Tabla 53.....	135
Tabla 54.....	136
Tabla 55.....	138
Tabla 56.....	142
Tabla 57.....	143
Tabla 58.....	145
Tabla 59.....	147
Tabla 60.....	148
Tabla 61.....	149

---

## Índice de Figuras

Figura 1 .....	27
Figura 2 .....	28
Figura 3 .....	30
Figura 4 .....	31
Figura 5 .....	32
Figura 6 .....	34
Figura 7 .....	35
Figura 8 .....	36
Figura 9 .....	38
Figura 10 .....	39
Figura 11 .....	53
Figura 12 .....	60
Figura 13 .....	61
Figura 14 .....	63
Figura 15 .....	65
Figura 16 .....	68
Figura 17 .....	69
Figura 18 .....	79
Figura 19 .....	80
Figura 20 .....	81
Figura 21 .....	83
Figura 22 .....	84
Figura 23 .....	85
Figura 24 .....	86
Figura 25 .....	87
Figura 26 .....	88
Figura 27 .....	89
Figura 28 .....	90
Figura 29 .....	91
Figura 30 .....	98
Figura 31 .....	104
Figura 32 .....	105
Figura 33 .....	110
Figura 34 .....	111
Figura 35 .....	111
Figura 36 .....	112
Figura 37 .....	114
Figura 38 .....	116
Figura 39 .....	152

---

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene por objeto conocer la factibilidad de un Asadero de Pollos producto para ser comercializado, en el Cantón Ventanas Provincia de Los Ríos, con el fin de promocionar un producto muy apetecido en el mercado, con ingredientes de calidad considerados como la base principal para la preparación de los pollos a la brasa, y de esta manera tratar de cubrir las necesidades del cliente.

El análisis del sector determinó que la zona en la que estará ubicado el restaurante es segura, la tendencia de crecimiento. Se encontraron que los principales generadores de demanda son: Bahía de ropa, Radio Sibimbe, Municipio de Ventanas, Atención Claro, Escuela 10 de Noviembre y locales comerciales.

En el análisis de la oferta se identificó la competencia primaria: Pollo Chanito, Pollos Carlitos, La Esquina de Ales, Pollo Man, con este análisis se pudo tener una referencia de los precios y costos dentro de la industria, y establecer un precio promedio de \$3,00. El análisis de la demanda permitió conocer el nivel de factibilidad del proyecto, que concluyó que el mercado meta está dispuesto a pagar más por un mejor producto.

El análisis financiero determinó la viabilidad económica del negocio y la sustentabilidad del mismo, el restaurante tendrá un periodo de recuperación de 2 años y 10 meses. Es decir la recuperación de los \$ 34.603,16 de inversión inicial será recuperada en el segundo año de funcionamiento.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### Abstract

This project aims to determine the feasibility of a Weenie Roast product to be marketed in the Canton province of Los Ríos windows , in order to promote a very desired product on the market , with quality ingredients considered as the primary basis for the preparation of chickens to bra- sa , and thus try to meet customer needs.

Industry analysis determined that the area where the restaurant is located is safe, the growth trend . We found that the main demand generators are : Bahia clothing , Radio Sibimbe , Municipality of windows, Clear Care , School November 10th and shops.

Chanito Chicken , Chicken Charlie, Ales Corner , Chicken Man, this analysis could be a reference to the charges within the industry , and establish a price : In the analysis of supply identified primary competition average of \$ 3.00. The demand analysis to indicate the level of project feasibility, I conclude that the target market is willing to pay more for a better product.

The financial analysis determined the economic viability of the business and the sustainability of it, the restaurant will have a recovery period of 2 years and 10 months. In the recovery of \$ 34,603.16 initial investment will be recovered in the second year of operation.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## CAPÍTULO I

### 1. Introducción

El estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de pollos a la brasa en el Cantón Ventanas Provincia de Los Ríos, tiene como finalidad ofrecer el servicio de alimentación saludable, es por eso que se ha decidido plantear y crear un establecimiento seguro, confiable en el cual se ofrecerá alimentos que sean de total seguridad acompañados de un buen servicio que se ha visto la oportunidad de implementar en el sector alimenticio para su crecimiento económico y social, lo cual se va a crear un restaurante en donde nuestro lema principal será servir bien a nuestros consumidores satisfaciendo la necesidad de los mismos por alimentarse con productos frescos y confiables al precio justo y con la mejor calidad.

El presente plan va a generar beneficios socio-económicos como son la creación de nuevos puestos de trabajo para las distintas áreas.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

Los restaurantes ayudan de muchas maneras al crecimiento económico del país, con la elaboración de este plan se pretende llegar al segmento de mercado que es la Población Económicamente Activa del Cantón Ventanas, que deseen un ambiente exclusivo y diferente para compartir en familia, pareja o con amigos.

Llegar a ser un negocio de fuerte posicionamiento a nivel local, de alta competitividad, productividad y servicio preferencial a nuestros clientes, para mantenerlos satisfechos.

### **1.01 Justificación**

En el Cantón Ventanas Provincia de Los Ríos durante los últimos años ha mejorado significativamente su producción en el sector de alimentos y ha intensificado sus recursos comerciales e industriales.

El presente proyecto tiene como finalidad crear un local que comercialice pollos a la brasa en donde pueda apreciar el sabor, la creatividad, el gusto en el paladar, nuestras costumbres y se resalte la cultura de la costa en nuestra tierra, como el de saborear un plato auténticamente costeño, el más tradicional y popular, el mercado al que se dirige es hacia los turistas locales, nacionales, para los trabajadores ambulantes y para toda la población económicamente activa que vivan en el Cantón Ventanas.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

En la actualidad todas las organizaciones se enfrentan a retos y desafíos continuos, las organizaciones no son estáticas, por lo tanto estos continuos retos obligan a implementar cambios periódicos a medida que aumenta la flexibilidad del mercado.

La población de la Provincia de Los Ríos de acuerdo al censo de Población y Vivienda del año 2013 cuenta con 72.093 habitantes lo que la constituye como la cuarta Provincia más poblada del territorio ecuatoriano antecedida por Guayas, Pichincha, Manabí, siendo de la región Costa la tercera Provincia representando el 5,4% de la población nacional actualmente.

De acuerdo al informe del INEC, el cantón Ventanas cuenta con una población de 72.093 habitantes la población de Los Ríos aumentó en un 8% en el periodo 2001-2005. Según proyecciones para el 2015, crecerá 32,72%, y en el 2020 el 46,7%. En la Provincia de los Ríos Cantón Ventanas el género es una construcción social por medio del cual la cultura y la sociedad definen derechos, responsabilidades e identidades de hombres y mujeres, así como sus respectivas culturas.

## **1.02 Antecedentes**

El Cantón Ventanas al igual que los sitios que conforman la línea costera posee una gran diversidad gastronómica que caracteriza al país, siendo un elemento importante de desarrollo dentro de la actividad turística; en razón de ser un recurso cultural tangible

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

capaz de transmitir una imagen simbólica del lugar a visitar estableciéndolo como uno de los elementos de comunicación turística de este destino.

La gastronomía del Cantón Ventanas se caracteriza por platos de mariscos y combinados con banano, igualmente se destacan los dulces y pasteles que constituyen una oferta de muchos sabores que habitualmente se combinan con una aromática taza de café otro producto estrella de esta región.

La provincia de Los Ríos posee una gran riqueza gastronómica la cual es observada en cada uno de los cantones que la componen, esta variedad de comidas y platos típicos son explotados por sus habitantes especialmente en los días de fiesta, los cuales son una oportunidad para que visitantes de otras zonas Riosenses degusten las delicias que ofrecen en la localidad.

El crecimiento de muchos restaurantes se debe a una deformación de las costumbres de Alimentación norteamericana a diferencia de las europeas. El concepto de comida rápida nació en las áreas metropolitanas en EEUU por la implantación de un horario de trabajo.

La exigencia de la gente es de tener un servicio moderadamente rápido y comida semielaborada. La comida rápida hizo aparecer las cafeterías y por último la exigencia del cliente norteamericano en un hotel para disponer de un servicio de banquete durante convenciones o congresos (reuniones de grandes empresas). (Pullaguari, 2012)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

Las grandes cadenas de comidas que existen en el mundo han significado un gran ingreso para estas empresas (Burger King, etc.). Además se han creado empresas concesionarias de casinos (Sodexo, Central R.) y líneas de aviones.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## CAPÍTULO II

### 2. Análisis De Entorno

#### 2.01 Macro Entorno

##### Concepto

El análisis del macroentorno es el estudio macro, está compuesto por factores que afectan a todas las empresas y difícilmente pueden influir las PYMES. Tiene en cuenta factores demográficos, económicos, tecnológicos, políticos, legales y socioculturales. Estos estudios suelen estar ya publicados por la Administración Pública como estadísticas o informes. Internet es una buena herramienta para encontrarlos. (Zambrano, E (2012)

---

### **2.01.01 Factor Económico**

El Ecuador en los últimos años ha atravesado una desaceleración en el crecimiento de la economía, a pesar de los altos precios del petróleo que existían hasta hace poco, el incremento de los ingresos fiscales y las importantes remesas de dinero enviadas por los migrantes que generaron un ambiente propicio para el desarrollo.

Los elevados precios del petróleo han sostenido el sistema de dolarización adoptado hace once años; los malos manejos económicos de gobiernos anteriores y el excesivo Consumo del Gobierno actual, pero actualmente el petróleo enfrenta un decrecimiento drástico en sus precios y con ello las oportunidades poco aprovechadas quedan al descubierto (Cordoba, 2013).

Los principales indicadores económicos que afectan a los restaurantes son los siguientes:

#### **2.01.01.01 Inflación**

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Bce.Fin, 2013)

**Tabla 1**  
**Inflación periodo 2011-2013**

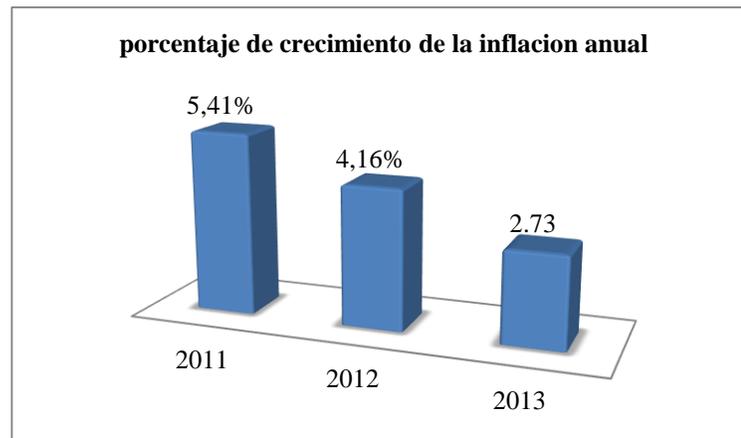
Años	Porcentajes
2011	5.41%
2012	4.16%
2013	2.73 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

La tabla representa los datos porcentuales del periodo 2011 hasta 2013

**Figura 1**  
**Inflación periodo 2011-2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

La figura representa los datos porcentuales del periodo 2011 hasta 2013

**Análisis:** Para realizar el análisis de dicho indicador, se puede observar la variación que ha sufrido en los últimos años la inflación en el Ecuador, debiendo mencionar que los productos han sufrido un alza de precios, por lo tanto se presenta una amenaza de impacto alto para la implementación de la empresa.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 2.01.01.02 Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (Bce.Fin, 2013)

**Tabla 2**  
**PIB periodo 2011-2013**

Años	Porcentaje
2011	7,7%
2012	5,01%
2013	4,05%

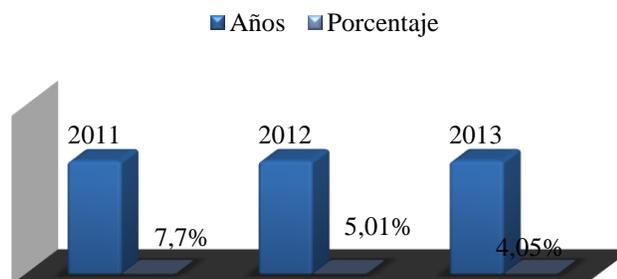
**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

La variación del PIB representa los datos porcentuales del periodo 2011 hasta 2013

**Figura 2**  
**PIB periodo 2011-2013**

**Crecimiento del PIB Anual**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

La variación del PIB representa los datos porcentuales del periodo 2011 hasta 2013

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Análisis:** Según reflejan las estadísticas el Producto Interno Bruto (PIB) ha ido creciendo paulatinamente ya sea de forma global o parcial, entonces; este indicador representa una oportunidad de impacto alto para el desarrollo del proyecto ya que contribuirá de manera positiva en el crecimiento del mismo.

### 2.01.01.03 Balanza comercial

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones de un país determinado. Analizando el concepto de este indicador económico afecta al restaurante de pollos a la brasa porque tiene una tendencia de crecimiento. Suarez, (2012)

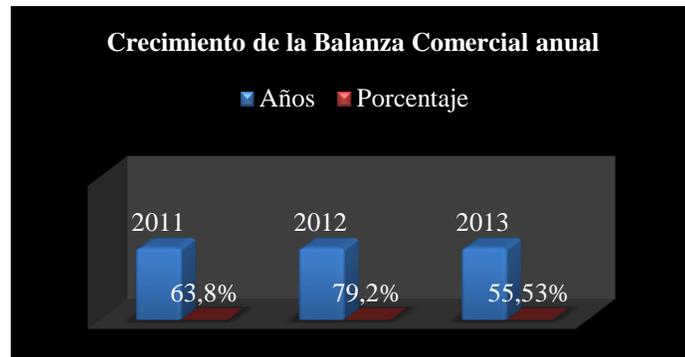
**Tabla 3**  
**Balanza Comercial periodo 2011-2013**

Años	Porcentaje
2011	63,8%
2012	79,2%
2013	55,53%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Figura 3**  
**Balanza Comercial periodo 2011-2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Análisis:** Del año 2011 al 2012 se ve que nuestra balanza comercial ha tenido un incremento del 79.2% donde se ve que las exportaciones de materia prima son más que las importaciones de productos terminados. Y analizando el 2013 se enfocan más al sector agroindustrial donde aporta más ingreso al país, la balanza comercial tiene una tendencia de crecimiento lo que genera una oportunidad de medio impacto al restaurante de pollos a la brasa ya que representa ingresos potenciales y beneficiosos para la empresa.

#### **2.01.01.04 Tasa Activa**

La tasa de interés Activa es una variable clave en la economía ya que indica el costo de financiamiento de las Empresas. (Bce.Fin, 2013)

**Tabla 4**  
**Tasa Activa periodo 2011-2013**

Años	Porcentajes de crecimiento
2011	8.65%
2012	8.17%
2013	8.17%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos porcentuales que representa en la tasa activa

**Figura 4**  
**Tasa Activa periodo 2011-2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos porcentuales que representa en la tasa activa

**Análisis:** La tasa activa es un indicador de incremento lo cual es una amenaza de impacto alto para el restaurante de pollos a la brasa ya que representa un gran riesgo de posibles necesidades de financiamiento que necesite el restaurante.

### 2.01.01.05 Tasa Pasiva

La tasa pasiva, también llamada de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado.

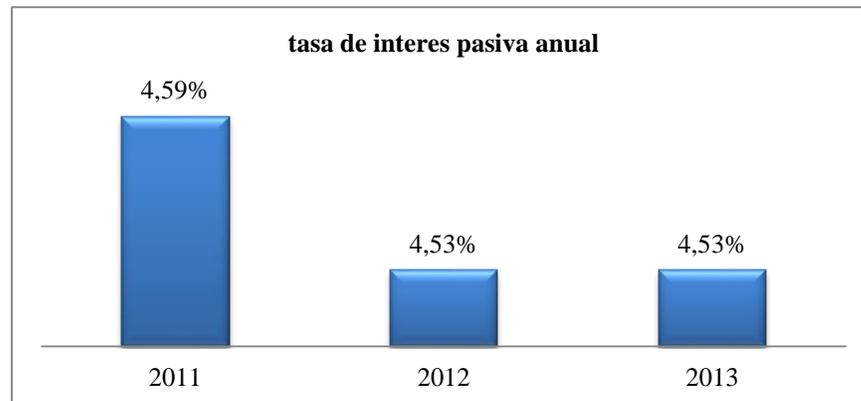
**Tabla 5**  
**Tasa Pasiva periodo 2011-2013**

Años	Porcentajes
2011	4.59%
2012	4.53%
2013	4.53%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo  
Los datos porcentuales que representa en la tasa pasiva

**Figura 5**  
**Tasa Pasiva periodo 2011-2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo  
Los datos porcentuales que representa en la tasa pasiva

**Análisis:** La tasa pasiva es un indicador decreciente que para el restaurante de pollos a la brasa es mejor invertir sus ganancias en otras actividades donde puede obtener más ingresos lo cual genera una oportunidad de impacto medio para el restaurante.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## 2.01.02 Factor Social

En materia social el gran problema del país es el desempleo. Se observa que este asunto reviste caracteres tan graves que obliga a grandes contingentes de trabajadores ecuatorianos a buscar trabajo en otros países creando una impresionante corriente emigratoria. Pero el problema del desempleo no puede afrontarse solamente con buena voluntad del sector productivo porque las empresas no pueden salir de un marco dentro del que juega el factor costo de producción cuya alza necesariamente afecta a la competencia en el campo comercial. Aquí entra entonces la responsabilidad del Gobierno para diseñar políticas que disminuyan los índices de desempleo (Cordoba, 2013).

### 2.01.02.01 Pobreza

#### Concepto

La pobreza es la cualidad de pobre. Este adjetivo hace referencia a las personas que no tienen lo necesario para vivir dignamente, que son humildes o que son desdichadas. (Bce.Fin, 2013)

**Tabla 6**  
**de la Pobreza periodo 2011-2013**

Años	Porcentaje
2011	32,4%
2012	32,4%
2013	31,07%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos representan los indicadores de la pobreza en el Ecuador.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 6**  
**Pobreza periodo 2011-2013**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos representan los indicadores de la pobreza en el Ecuador.

**Análisis:** En el 2013 la pobreza ha reducido el 1.33% lo que equivale a un 31.07% donde se ven resultados favorables en la disminución de la pobreza en nuestro país, por causa de nuevas empresas que están generando fuentes de empleo dignos y de calidad. Este indicador constituye una herramienta básica en la planificación, evaluación seguimiento y diseño de políticas sociales por lo tanto es una amenaza de impacto alto.

#### **2.01.02.02 Población Económicamente Activa (PEA)**

La Población Económicamente Activa (PEA) está formada por aquellas personas que en determinado periodo de tiempo trabajaron o buscaron trabajo activamente. Es la fuerza de trabajo o fuerza laboral. (Bce.Fin, 2013)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

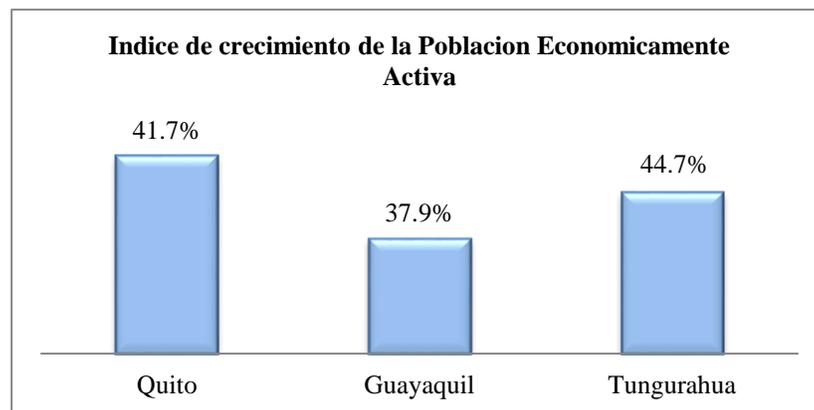
**Tabla 7**  
**de la Población Económicamente Activa (PEA)**

Ciudades	Porcentajes de PEA
Quito	41.7%
Guayaquil	37.9%
Tungurahua	44.7%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Figura 7**  
**Población Económicamente Activa (PEA)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Análisis:** Como se puede observar el comportamiento de la PEA en el año 2013, se observa que los porcentajes son altos y consistentes en la Sierra con 86.4% lo cual es una oportunidad de mediano impacto porque nuestros clientes poseerán recursos para consumir en el restaurante.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 2.01.02.03 Tasa de Desempleo

Se conoce como tasa de empleo a la razón entre la población ocupada y la población económicamente activa (que está en condiciones de formar parte del mercado laboral). El índice más habitual, sin embargo, es la tasa de desempleo (la cantidad de desempleados sobre la población económicamente activa). (Bce.Fin, 2013)

**Tabla 8**  
**Tasa de Desempleo**

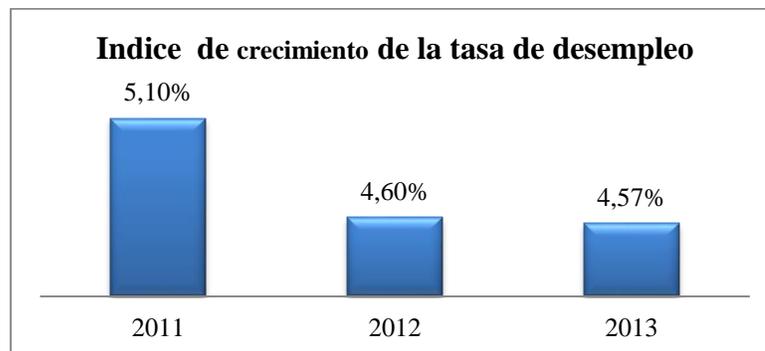
Años	Porcentajes
2011	5.1%
2012	4.6%
2013	4.57%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos porcentuales del periodo 2011 - 2013

**Figura 8**  
**Tasa De Desempleo**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

Los datos porcentuales del periodo 2011 - 2013

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

**Análisis:** En el año 2012 y el 2013 se analiza que hay una reducción de la tasa de desempleo donde las empresas han generado más fuente de empleo. Proyectos como el que se pretende implementar van a generar más fuentes de empleo, donde se va ver reflejada la disminución del porcentaje de desempleo en el país.

La tasa de desempleo afecta al restaurante de pollos a la brasa porque es un indicador inestable teniendo una tendencia a disminuir o aumentar lo que representa una amenaza de medio impacto al restaurante, porque la sociedad ecuatoriana posee altos niveles de desempleo lo cual impedirá que obtengan ingresos para consumir nuestros productos.

#### **2.01.02.04 Educación**

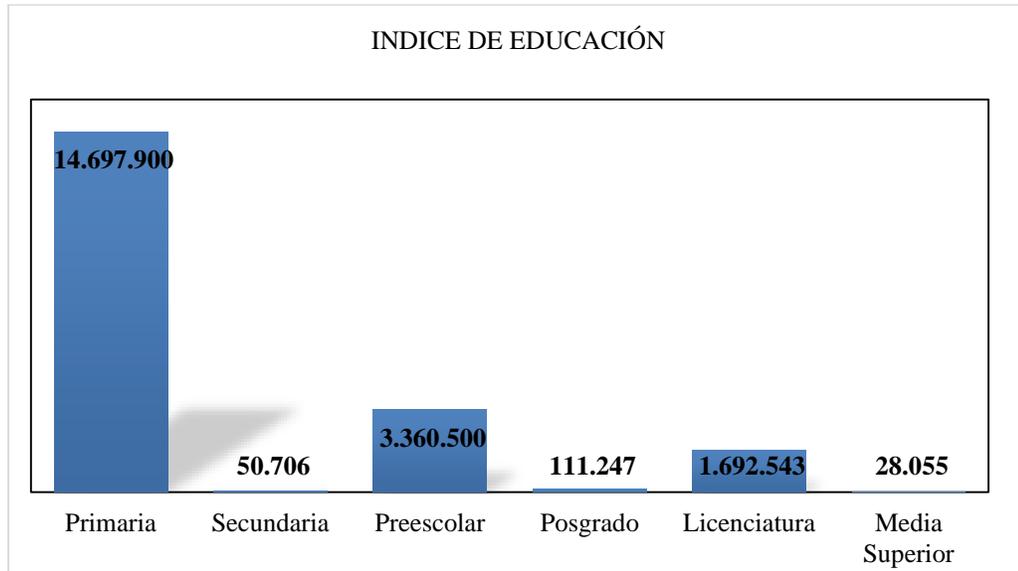
Es la presentación sistemática de hechos, ideas, habilidades y técnicas a los estudiantes, la educación es gratuita para todos los estudiantes. Sin embargo, debido a la escasez de escuelas públicas, también existen muchas escuelas privadas y parroquiales. Debe ayudar y orientar al educando para conservar y utilizar nuestros valores, fortaleciendo la identidad nacional. (Bce.Fin, 2013)

---

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 9**  
**de Educación**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Análisis:** Las personas que teniendo edad capacidad y deseo de estudiar, no pueden conseguir un establecimiento para prepararse o un puesto de trabajo, sometiendo así a una falta de educación, por lo que no tendrían la estabilidad económica para realizar sus gastos básicos. Esto sería una amenaza de impacto medio para la empresa.

#### 2.01.02.05 Inseguridad

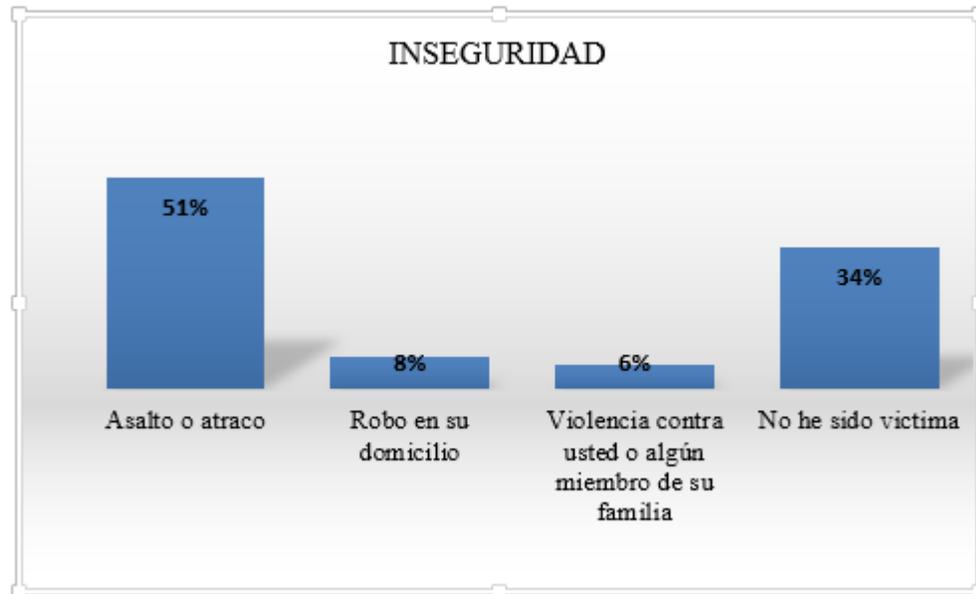
##### Concepto

La inseguridad en el País es un problema latente que ha crecido sustancialmente en todos los sectores y provincias del Ecuador, la inseguridad más que nada se refleja en un círculo vicioso causada por la propia sociedad. (Bce.Fin, 2013)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 10**  
**Inseguridad**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censo

**Análisis:** La Inseguridad en Ecuador es un aspecto que lamentablemente va en aumento y cada vez es menos eficaz su control, por tanto la inseguridad se convierte en una amenaza de impacto alto constante en todos los aspectos posibles.

### 2.01.03 Factor Legal

#### Concepto

Son todas las normas y leyes que necesita una empresa para realizar sus actividades en un país determinados. El Asadero de pollo se va a posesionar como persona natural siendo estos los principales requisitos para su actividad económica. Marquez, A (2010),

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **Solicitud para permiso de funcionamiento.**

- Planilla de Inspección.
- Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo. (restaurantes, bar – restaurantes, cafeterías en caso de estar ubicados en sitios turísticos.)
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia RUC del establecimiento.
- 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)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.

Para algunos de los responsables el legislador creó el régimen simplificado del impuesto nacional al consumo de restaurantes y bares, al cual pertenecen las personas naturales y jurídicas que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de dicha actividad inferiores a 4.000 UVT.

Por consiguiente para el año gravable 2013 se puede advertir que existen dos condiciones para que el responsable pertenezca al régimen simplificado del impuesto nacional al consumo, primero que sea persona natural o jurídica y segundo que en el periodo 2012 los ingresos brutos totales derivados de las ventas de comidas y bebidas (restaurante y bar) sean inferiores a \$104.196.000 (4.000 X 26.049).

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **2.01.03.01 Reglamentos de los restaurantes**

Art. 4.- Son controles sanitarios específicos los que se ejercen sobre:

a) Producción o fabricación, preparación, manipulación, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación, comercialización, dispensación, expendio, uso y consumo de los siguientes productos:

- Alimentos, bebidas y aditivos alimentarios.

Art. 5.- El organismo encargado del control y vigilancia sanitaria es el Ministerio de Salud Pública y lo realizará a través de sus diferentes dependencias técnicas competentes.

### **2.01.03.02 Permisos de Funcionamiento**

Art. 6.- El permiso de funcionamiento es el documento otorgado por la autoridad sanitaria nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la Ley Orgánica de Salud, este reglamento y los demás reglamentos específicos. Alvarado,V (2013)

Art. 7.- A las direcciones provinciales de salud les corresponde otorgar el permiso de funcionamiento anual, para lo cual el interesado deberá presentar una solicitud dirigida al Director Provincial de Salud de la jurisdicción a la que pertenece el domicilio del establecimiento, con los siguientes datos:

- Nombre del propietario o representante legal.

- Nombre o razón social o denominación del establecimiento.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

- 
- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
  - Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento.
  - Ubicación del establecimiento: cantón, parroquia, sector, calle principal número e intersecciones, teléfono, fax, correo electrónico si lo tuviere. Alvarado, V (2013)

#### **2.01.04 Factor Tecnológico**

##### **Concepto**

El presente proyecto no tiene gran incidencia ya que el producto se realizara de forma artesanal. El restaurante de pollos a la brasa realizara sus actividades con los siguientes materiales tecnológicos como la cocina industrial, horno industrial, las refrigeradoras y los utensilios de cocina.

#### **2.02 Entorno Local**

##### **Concepto**

El análisis del entorno local es el análisis micro, interno que nos permite conocer la empresa a ser estudiada, sus servicios clientes, proveedores, ubicación, etc.

---

### 2.02.01 Clientes

#### Concepto

Los clientes detectan un poder de negociación frente a los proveedores. Pueden influir la rentabilidad potencial de una actividad, obligando a la empresa a realizar reducción de precios, exigiendo servicios más amplios y condiciones de pago más favorables, o también, enfrentando a un competidor contra otro. El producto se va a dirigir a la población local, turistas extranjeros, nacionales, locales, trabajadores ambulantes.

(Oocities,Org, 2009)

**Análisis:** en el sector donde se va encontrar ubicado el Asadero de Pollo "El Sabrosón" se realizará una muestra para saber el total de la población y la cantidad de cliente limitados que puede tener este sector lo que implica en recurrir a publicidad, promociones y descuentos para sí atraer más clientes generando una oportunidad de impacto alto.

### 2.02.02 Proveedores

#### Concepto

Los proveedores frente a los clientes, reside en el hecho de que tienen la posibilidad de aumentar los precios de sus entregas, de reducir la calidad de los productos o de limitar las cantidades vendidas a un cliente concreto. Proveedores peligrosos pueden así hacer fuerza sobre la rentabilidad de una actividad si los clientes no tienen la posibilidad de repercutir en sus propios precios las subidas de costes aplicadas. (Oocities,Org, 2009)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Tabla 9**  
**de Proveedores**

<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>	<b>Promoción Y Descuentos</b>
Pollos Hermanos Arias	Luis Portalupe y 28 de mayo	Por la compra de 30 pollos realizan un descuentos de 0.15 ctvo.
Pollos el rey	10 de noviembre y 10 de agosto	
Pollos el chino	Luis portalupe y seminario	Por la compra de 30 pollos realizan un descuentos de 0.15 ctvo.
Mercado informal (hortalizas, papas etc.)	Carmen de Betancur y sucre	
Servicio de Tv cable	Héctor cabrera y sucre	Instalación gratis
Servicios de agua potable	Carmen de Betancur y 28 de mayo	
Servicios de luz	Héctor cabrera y sucre	
Servicios de teléfono	10 de noviembre y 10 de agosto	Instalación gratis
Servicios de Gas	Luis Portalupe y pacifico gordillo	

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis:** Para el abastecimiento de la materia prima es importante analizar, calidad en proveedores, velocidad de respuesta, fácil acceso al establecimiento, horarios de entrega establecidos, precio y facilidad de pago por algunos, teniendo una gran variedad de proveedores esto me permite escoger, por lo que esto para la empresa en una oportunidad de impacto alta.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 2.02.03 Competidores

#### Concepto

La intensidad y las formas de lucha competitiva entre rivales directos en un producto mercado, varían según la naturaleza de la situación competitiva observada. La situación competitiva, describe el grado de independencia entre competidores, lo cual suscita unos comportamientos competitivos característicos. (Oocities,Org, 2009)

#### 2.02.03.01 Competidores Directos

En el Cantón Ventanas existen diferentes asaderos de pollos especializados en comida rápida, los competidores directos del restaurante de pollos a la brasa son:

**Tabla 10**  
**de Competidores Directos**

Nombre	Descripción	Factor Diferenciador
Pollo Man del campo a su paladar	28 de mayo y sucre	Los precios son muy altos, no realiza ninguna promoción
La esquina de Ales	Velasco Ibarra y sucre	Dan promociones y tiene mejor imagen usan uniforme y brindan mejor atención.
Pollos Chanito	28 de mayo y Héctor cabrera	Tiene precios accesibles, mejor sazón, tienen más clientes por que están años en el mercado, pero la atención no es buena.
Pollos Carlitos	Carmen de Betancour y Luis Carriel	Los precios son cómodos, tiene variedades de platos pero la atención no es buena.

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis:** Para poder superar a la competencia, es necesario conocer quiénes son los competidores y qué están haciendo, identificar el área geográfica que cubre y la principal ventaja que les ha permitido ganar mercado, ya que con esta información podrá determinarse, con mayor facilidad, las estrategias de posicionamiento. Por lo tanto esto para la empresa es una amenaza de impacto alto.

### 2.02.03.02 Competidores Indirectos

Los competidores indirectos son los restaurantes que satisfacen la misma necesidad que el cliente necesita estos son algunos de los competidores indirectos que se encuentran en el sector.

**Tabla 11**  
**Competidores Indirectos**

Nombres	Descripción	Factor Diferenciador
Piter Landi	Platos a la carta con pollo, camarón y carne, caldo de gallina y pinchos.	Buena sazón, pero el precio es alto
Cevicheria 3 Hermanos	Ceviches, arroz mixto cangrejas y paellas.	Buena sazón pero el lugar no es cómodo precios accesibles
Chifa Xi Liu	Combo familiares, papas fritas, variedad de combos tallarín y otros.	Promociones y precios adecuados
Las Menestras de la Casa	Parrilladas, secos de pollo y carne pinchos, menestras.	Precios adecuados

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Análisis:** Se realiza una investigación de mercado para determinar la competencia indirecta que tiene el restaurante de pollos a la brasa ya que estos satisfacen la misma necesidad de los clientes, y que ofrecen varios tipos de comida, pero no las especialidades del restaurante de pollos a la brasa.

## 2.03 Análisis de Oportunidad y Amenaza

### 2.03.01 Factor Externo

El análisis de la situación externa o ambiente que rodea a la organización y que le afecta. En este caso también se considera dos elementos principales: las oportunidades y las amenazas.

**Tabla 12**  
**Oportunidades**

#### Oportunidades

VARIABLE	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
* Tecnología avanzada que optimice tiempo y recurso	X		
* Crecimiento en el mercado			X
* Tasas de interés convenientes		X	
* Clientes insatisfechos por la competencia	X		

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### Análisis

Las oportunidades que tiene el Asadero de pollo permiten disminuir las amenazas que se tiene mediante la competencia.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Tabla 13**  
**Amenazas**

VARIABLE	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
* Marcas reconocidas	X		
* Nuevos competidores	X		
* Situación económica del país			X
* La Inflación		X	

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## 2.04 Propuesta Estratégica

Este trabajo tiene como objetivo central identificar los planteamientos conceptuales para el estudio de los grupos estratégicos y sus variables de análisis, resaltando el papel que pueden desempeñar éstos en los análisis de competencia empresarial dentro de un sector. (Dialnet,U, 2007)

### 2.04.01 Misión

Ser una empresa de restaurantes de pollos a la brasa comprometidos con nuestro clientes, brindándoles una atención de calidad, así como productos que vayan de acuerdo a sus necesidades y preferencias en un ambiente cómodo y seguro, para alcanzar retribuciones que permitan el crecimiento del negocio.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### 2.04.02 Visión

Expandir el servicio de restaurantes de pollos a la brasa, con la mayor rentabilidad en el sector y el más alto nivel de satisfacción de nuestros clientes para tener un nivel de vida mejor para todos los consumidores en beneficio de la organización.

### 2.04.03 Objetivo General

#### Concepto

Evaluar la factibilidad de crear un Asadero de Pollo en el Cantón Ventanas que brinde un servicio de calidad, mediante un estudio de mercado donde se pueda ver los gustos y preferencias de nuestros posibles clientes, permitiéndonos así la implantación de este negocio.

### 2.04.04 Objetivo Específicos

1. Realizar un estudio de mercado que nos permita conocer las preferencias y necesidades de los consumidores además de conocer la plaza en la que se sienta a gusto el cliente y diseñar estrategias de mercado.
2. Realizar un análisis financiero para conocer la situación económica del proyecto para la toma de decisiones.
3. Lograr la satisfacción favorable del cliente en el menor tiempo posible con buena calidad y servicio.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

## 2.04.05 Principios

### Concepto

Los principios son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización, son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Estos principios se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos. (Americo U, 2006)

- **Calidad:** Máxima calidad y seguridad en los productos que se consumen y selección de productos, desde los ingredientes hasta la preparación en el restaurante.
- **Limpieza** El restaurante presta una atención permanente a la limpieza e higiene de sus instalaciones.
- **Profesionalismo:** Ser capaces de asumir el trabajo y hacerlo bien, compartiendo la visión de la empresa, dando lo mejor de nosotros mismos, con perseverancia, proactividad, iniciativa y creatividad, autonomía y control de nuestro propio trabajo, con orientación plena a la satisfacción del cliente interno y externo.
- **Honestidad:** Dentro de la honestidad, se valora la franqueza, la búsqueda permanente de la verdad, la capacidad y libertad para expresar lo que se piensa o se siente acerca de otra persona o de una situación determinada, con una intención beneficiosa.
- **Compromiso:** Concebimos una gestión basada en el progreso continuo, estimulando la interacción, el esfuerzo y la contribución de todos nuestros colaboradores hacia el logro de resultados.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

#### 2.04.06 Valores

- **Respeto:** que todo el personal respeta las diferentes opiniones sin querer imponer su opinión como la única válida.
- **Equidad:** dar un trato justo sin discriminación de género, raza, religión y capacidades especiales para que no haya diferencias laborales.
- **Eficiencia:** realizar bien las cosas a la primera y en caso de errores resolverlos en línea para que no se genere problemas.
- **Servicio:** integrarse a las necesidades de los demás sin esperar una recompensa a cambio y dentro del tiempo establecido.
- **Trabajo en equipo:** se organizara y desarrollara soluciones con el resto de compañeros de la empresa que garanticen el cumplimiento de objetivos comunes para un mejor ambiente de trabajo laboral.

#### 2.05 Gestión Administrativa

##### Concepto

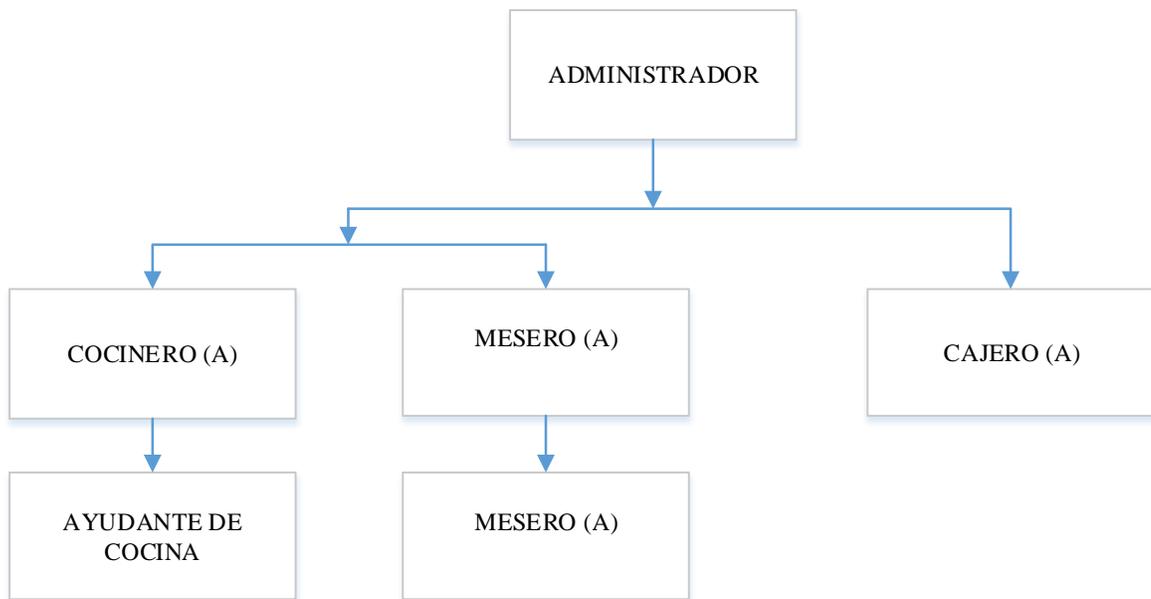
Es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. (Edu,P, 2009)

---

### 2.05.01 Organigrama

**Concepto** El organigrama es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos. (Edu,P, 2009)

**Figura 11**  
**Organigrama**



**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

### **2.05.01.01 Manual de Función**

#### **Concepto**

Es un instrumento de apoyo para organizar, distribuir actividades y definir claramente las funciones de cada puesto, asimismo, la forma en que las mismas deberán ser ejecutadas para lograr los objetivos y metas propuestas de la institución, en un período determinado. (Flores, 2010)

#### **2.05.01.02 Administrador**

Se encargara de:

Validación de pedidos de clientes

Creación de productos

Cambios de Precios

Generación de facturas con: fecha, hora, etc.

Promociones

Rebaja de Insumos de Productos

#### **2.05.01.03 Cocinero**

Se encarga de la preparación y presentación de los platillos, tienen a su cargo a una serie de personas que desarrollan tareas y ayudan en la elaboración de los platos, pero que no son totalmente responsables del sabor final de éstos.

Tienen estudios culinarios, pero no solamente de cocina nacional, también elaboran platos de la cocina tradicional mundial y a su vez crean platos convirtiéndolos todos en Arte (decoración y presentación).

#### **2.05.01.04 Ayudante de cocina**

El ayudante de cocina será encargado de realizar labores auxiliares en la cocina. Entre sus funciones estará: poner adecuadamente las herramientas, utensilios y materiales de trabajo; organizar las refrigeradoras, conservadoras y estantería; lavar, pelar, y cortar legumbres, hortalizas, pollos etc. Prepararan ensaladas, salsas y participar en los inventarios.

Además, principalmente, colaborar con el chef en el servicio. Limpiar y ordenar su puesto de trabajo y colaborar en el arreglo general de la cocina. Estas funciones las realiza bajo la supervisión de los chef.

#### **2.05.01.05 Cajera**

Entre sus funciones se encuentran:

- Atender al cliente en orden de llegada y tratar a todos por igual.
- Mantener su zona de trabajo limpia y ordenada en todo momento
- Antes de abrir caja, asegurarse que el Administrador o Asistente de Administración le otorgue el dinero completo para su caja.
- La Cajera tiene productos que se encuentran bajo su responsabilidad.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

- Hacer conocer a los clientes las especialidades del restaurante y las promociones.
- Realizar los pedidos para llevar.
- Se encarga de supervisar a los meseros.
- Informar a su jefe inmediato los acontecimientos relevantes que sucedan en su área de trabajo.
- Cuando finalice su turno, el dinero recaudado deberá ser el mismo que figure en el reporte.

#### **2.05.01.06 Mesero**

Deberá ser cortés y de buenos modales, con espíritu de servicio, simpatía y personalidad, conocer los conceptos básicos de servicio a clientes, además conocer el menú y encargarse de las mesas y la limpieza de su área de trabajo, tomarle los pedidos a los clientes y llevarlos a la cocina.

#### **2.05.01.07 Departamento de administración**

Se encarga de pagar a los proveedores, empleados, servicios básicos, tv cable. También organiza el cronograma de vacaciones y de horarios de días libres.

#### **2.05.01.08 Perfil de Cargos:**

Dado que las organizaciones se mueven en un contexto que las obliga a ajustar sus metas y objetivos en forma permanente, complejizando el alineamiento estratégico

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

entre desempeños y metas, se hace necesario derivar desde un modelo estático con énfasis en aspectos descriptivos generales de los cargos, hacia un modelo dinámico con énfasis en las conductas específicas que dan cuenta del cumplimiento de las responsabilidades del cargo y que son las que se requieren para el éxito del negocio.

([www.javeriana.edu.co](http://www.javeriana.edu.co), 2009)

**Tabla 14**  
**Perfil de Cargos**

Perfil de Cargo	Requisitos
Administrador	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ambos sexos</li><li>• Tener estudios realizados de nivel superior con conocimientos de administración de la parte contable.</li><li>• Experiencia mínima de 2 años.</li><li>• Buena Comunicación.</li><li>• Buena Presencia.</li></ul>
Cocinero	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ambos sexos</li><li>• Cursos de Capacitación en comida, especializado en la preparación de pollos y otros.</li><li>• Experiencia mínima de 2 años.</li><li>• Buena Comunicación.</li><li>• Buena presencia.</li></ul>
Ayudante de cocina	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ambos sexos</li><li>• Cursos de Capacitación en comida, especializado en la preparación de pollos y otros.</li><li>• Experiencia mínima de 2 años.</li><li>• Buena Comunicación.</li><li>• Buena actitud</li></ul>
Cajera	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tener estudios realizados de Bachiller o Cursos de Capacitación, especializado en la preparación de pollos y todo tipo de comida.</li><li>• Experiencia mínima de 2 años.</li><li>• Ambos sexos</li><li>• Buena Comunicación.</li><li>• Buena presencia.</li></ul>
Mesera	<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia mínima de 2 años en atención al cliente.</li><li>• Ambos sexos</li><li>• Experiencia mínima de 2 años.</li><li>• Buena Comunicación.</li><li>• Buena presencia.</li></ul>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

### 2.05.01.09 Proceso de Reclutamiento y Selección de Personal

Seleccionar el personal que va a trabajar en el restaurante bar es muy importante, ya que se necesitan las personas indicadas con las aptitudes, actitudes y competencias necesarias para los cargos especificados.

El reclutamiento iniciará con indagación en las bases de datos en empresas especializadas en contratación de personal (agencias de empleo). Se pondrán anuncios publicitarios en periódicos y páginas de Internet también especializadas. Las instituciones educativas, también serán de gran ayuda, ya que por medio de estas las personas que están estudiando tienen la oportunidad de practicar lo que están o han aprendido.

A partir del momento en que las personas interesadas en los diferentes puestos, lleguen a la empresa con su hoja de vida, ya sea que hayan visto el anuncio por Internet, por el periódico, por voz a voz o por cualquier medio, se les hará una entrevista y una prueba según las aptitudes que tengan y el puesto al que apliquen.

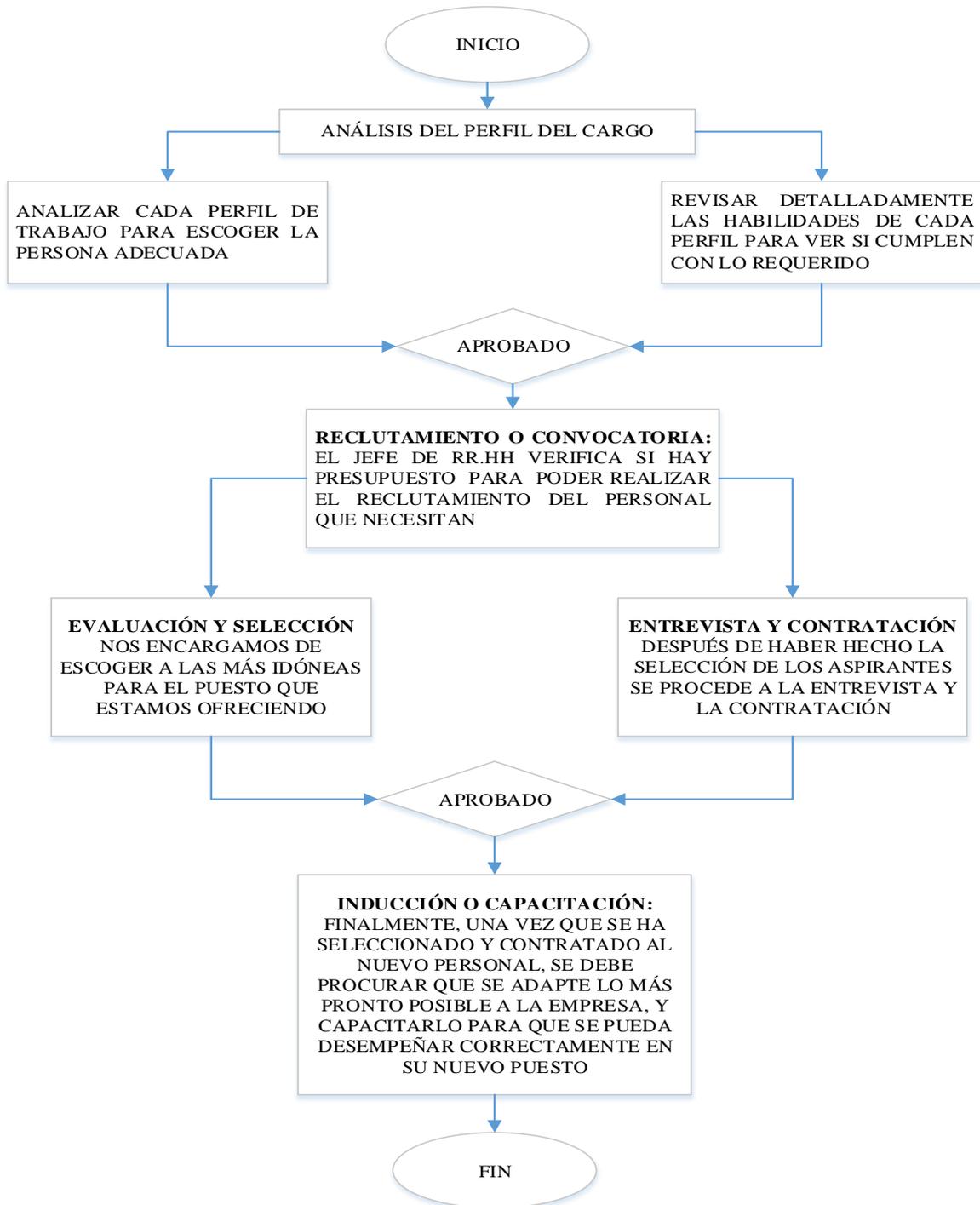
([www.javeriana.edu.co](http://www.javeriana.edu.co), 2009).

La contratación del personal del Asadero de Pollo estará a cargo del Administrador, quien es la persona que define los perfiles de cada cargo, determina los cargos según las necesidades del Asadero de Pollo. El horario de atención del Asadero de Pollo será de martes a domingo, en el horario de 11 AM a 19 PM. El horario de entrada de los empleados a organizar sus labores comenzará una hora antes de abrir el restaurante, y se cerrará una hora después para hacer limpieza, esta política se aplicará para toda la semana.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

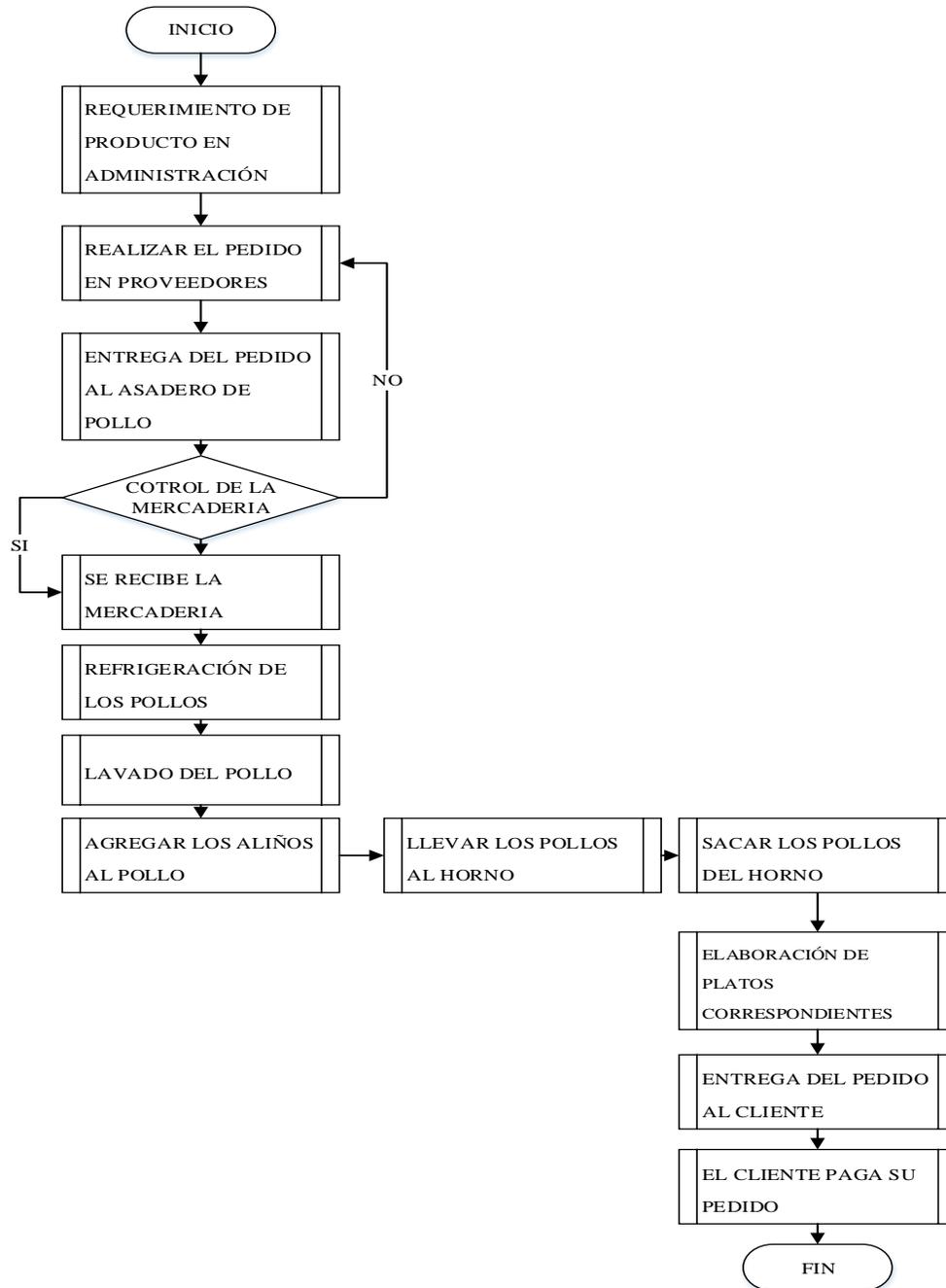
**Figura 12**  
**Flujograma**



Elaborado por: Glendy Rodríguez

## 2.06 Gestión Operativa

**Figura 13**  
**Organigrama**



Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### 2.06.01 Descripción Del Proceso

#### Descripción del proceso de alimentos

Paso 1: Requerimiento del producto.

Paso 2: Realizar el pedido al proveedor.

Paso 3: Control de la mercadería si está en buen estado.

Paso 4: No devolución de la mercadería (si tienen algún defecto).

Paso 5: Si la mercadería se encuentra en buen estado se procede a recibir la mercadería.

Paso 6: Almacenamiento de la mercadería en bodega.

Paso 7: Lavar el pollo, las papas y las hortalizas.

Paso 8: Cocción de los alimentos.

Paso 9: Se procede a sacar los pedidos de cada orden que ingresa.

Paso 10: Recibo de las órdenes de los clientes.

Paso 11: Entrega de las órdenes de los clientes.

Paso 12: Devolución (si el pedido no es el correcto, o cualquier inconveniente).

Paso 13: Si el pedido es el correcto se procede a entregar el plato para que el cliente se sirva.

Paso 14: Salida y satisfacción del cliente.

**Figura 14**  
**Resumen**

<b>RESUMEN</b>	
	6 Operaciones
	2 Decisiones
	3 Transporte
	2 Conectores

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez



---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 15**  
**Cursograma**

NOMBRE DE LA EMPRESA: POLLOS EL PIKIN DEPARTAMENTO: DE COCINA ENCARGADO: JORGE VELEZ		FECHA: INSPECCION:						
ACTIVIDADES	⇒	○	□	○	▽	D	TIEMPO 100%	TANCLIA
Paso 1: Requerimiento del producto.		●					1h	
Paso 2: Realizar el pedido al proveedor.		●					30m	
Paso 3: Control de la mercadería si está en buen estado.			●				30m	
Paso 4: No devolución de la mercadería (si tienen algún defecto).							5m	
Paso 5: Si la mercadería se encuentra en buen estado se procede a recibir la mercadería.							5m	
Paso 6: Almacenamiento de la mercadería en bodega.	●						1h	
Paso 7: Lavar y picar el pollo, las papas y las hortalizas.	●						40	
Paso 8: Cocción de los alimentos.	●						1h	
Paso 9: Se procede a sacar los pedidos de cada orden que ingresa.	●						10m	
Paso 10: Recibo de las órdenes de los clientes.	●						5 m	
Paso 11: Entrega del las órdenes de los clientes.			●				5m	
Paso 12: Devolución (si el pedido no es el correcto, o cualquier inconveniente).							5m	
Paso 13: Si el pedido es el correcto se procede a entregar el plato para que el cliente se sirva.							5m	
Paso 14: Entrega de la cuenta del cliente.	●						10 m	
Paso 15: Pago de la cuenta del cliente.	●						5 m	
Paso 16: Salida y satisfacción del cliente.							5 m	

Elaborado por: Glendy Rodríguez

El Asadero de Polo realiza este cursograma con la finalidad de llevar un mejor control en sus actividades y obtener un mejor resultado para beneficio del cliente y de la empresa.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

## 2.07 Gestión Comercial

La importancia de la Gestión Comercial queda fuera de toda duda, a través de ella se canaliza el contacto directo con los clientes.

La calidad de la Fuerza de Ventas, la racionalidad de los objetivos propuestos y una buena Dirección Comercial, que aplique los controles adecuados y sepa motivar convenientemente a su equipo, son algunos de los factores básicos para el éxito en las ventas.

Gestión Comercial es una de las actividades más importantes para la promoción de cualquier producto. El contacto entre fabricante y consumidor final se hace prácticamente imposible sin un departamento comercial entre medio. (Gerentes.C, 2011).

### 2.07.01 Producto

La identidad de la microempresa, representada por el nombre, el símbolo o el logo, caracteriza al producto y sus beneficios y para llegar a la mente del consumidor, es necesario establecer un puente entre el mensaje del nombre y la mente del cliente. El nombre que tiene la microempresa ayuda a que se distinga de las demás no solo por el nombre, su principal factor de éxito es la sazón inigualable. (GUANATOA, 2012).

### 2.07.02 Plaza

La plaza es el lugar donde se vende el producto, este es un punto crucial en cualquier campaña de Marketing. Se debe identificar claramente el sector del mercado al que deseamos ofrecer el producto, y buscar la plaza clave para ello. (GUANATOA, 2012).

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### 2.07.03 Precio

Los precios que se establecerán para los pollos a la brasa son los obtenidos de la competencia, de la manifestación de las personas en las encuestas, de acuerdo al ambiente económico del país y en función de los costos de producción, también influye el nivel de ingresos de los habitantes y turistas que acuden al Cantón Ventanas. (GUANATOYA, 2012).

### 2.07.04 Promoción

La promoción es la publicidad que se realiza del producto, existen diversos tipos de promoción, por lo que, una vez más, debemos enfocarnos a que plaza queremos llegar y saber qué tipo de publicidad es efectiva para ese rango de clientes. (GUANATOYA, 2012).

La comunicación que se presentará será la siguiente:

- Hojas volantes
- Anuncios en Radio
- Tarjetas
- En el lugar y día de la inauguración del Restaurante, se entregara globos y los fines de semana.

## 2.08 Nombre del Establecimiento y Slogan

El nombre del Establecimiento será Asadero “Pollos el Sabrosón” y el slogan es “Come Sano, Come Sabrosón”.

## 2.09 Logotipo

El logotipo de una empresa es el símbolo distintivo que la diferencia de la demás, proporcionado a su vez una idea al consumidor del bien y/o servicio que la organización ofrece. (Flores, 2010).

**Figura 16**  
**Logotipo**



**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## 2.10 Diseño de Tarjeta de Presentación

**Figura 17**  
**Tarjeta de presentación**



**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez



---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## CAPITULO III

### 3. Estudio De Mercado

#### Concepto

El Estudio de Mercado tiene la función que vincula a consumidores, clientes y público con la empresa a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercado y para mejorar la comprensión del proceso del mismo. (Tulmo, 2010)

#### 3.01 Análisis Del Consumidor

##### Concepto

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias), etc.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

El principal objetivo es realizar un Estudio de Mercado a nivel de la población económica activa del Cantón Ventanas, con la finalidad de conocer la demanda insatisfecha que existe con respecto al servicio de alimentación, y establecer cuál es la competencia para dicha empresa, el número de consumidores por familia y la frecuencia de consumo. (Tulmo, 2010)

### 3.01.01 Determinación De La Población Y Muestra

A continuación se observa y se identifica al universo que será analizado en el estudio de mercado. El siguiente cuadro refleja los cantones, población, área de superficie y su cabecera cantonal.

**Tabla 15**  
**de Población de la Provincia de los Ríos**

Cantón	Pob.	Área (Km)	Cabecera Cantonal
Baba	39.681	516	Baba
Babahoyo	153.776	1.076	Babahoyo
Buena Fe	63.148	569	Buena Fe
Mocache	38.392	562	Mocache
Montalvo	24.164	362	Montalvo
Palenque	22.320	570	Palenque
Puebloviejo	46.477	336	Puebloviejo
Quevedo	173.575	303	Quevedo
Quinsaloma	16.476	280	Quinsaloma
Urdaneta	29.263	377	Catarama
Valencia	42.556	707	Valencia
Ventanas	<b>72.093</b>	603	Ventanas
Vinces	64.736	693	Vinces

**Fuente:** INEC Censo de Población y de Vivienda 2013

**Elaborado por:** INEC

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **Antecedentes del Cantón Ventanas**

Provincia: Los Ríos, Fecha de creación: 12 de octubre de 1860 Ubicación: Parte del litoral ecuatoriano. Limita al norte por la provincia de Pichincha, al Sur y Oeste por la provincia del Guayas y al este por la provincia de Cotopaxi y Bolívar.

Extensión: de 7.150,9 Km.<sup>2</sup> Cantones: 15 parroquias rurales: Baba, Babahoyo, capital de la provincia, Buena Fé, Mocache, Montalvo, Palenque, Pueblo Viejo, Quedo, Urdaneta, Valencia, Ventanas, Vines. Cuenta con 23 parroquias urbanas Población: de 72.093 habitantes (5,3% del país), de los cuales el 50% es urbano y el 50% rural 2.8% equivalente al del territorio nacional.

#### **3.01.01.01 Método probabilístico simple**

Para determinar la población y la muestra utilizamos el método probabilístico simple el procedimiento empleado es el siguiente, se asigna un número a cada individuo de la población y a través de algún medio mecánico se eligen tantos sujetos como sea necesario para completar el tamaño de muestra requerido.

#### **3.01.01.02 Población**

La investigación está dirigida a los habitantes de la Provincia de Los Ríos del Cantón Ventanas, Ventanas tiene 72.093 habitantes y solo escogeremos la Población Económicamente Activa que es  $72.093 * 42.3\% = 30.495,34$  para la determinación del

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

número de encuestas adecuadas a la población se utilizara el método Probabilístico Simple de la población infinita.

### 3.01.01.03 Muestra

La muestra debe lograr una representación adecuada de la población, en la que se reproduzca de la mejor manera los rasgos esenciales de dicha población que son importantes para la investigación. Para que una muestra sea representativa, y por lo tanto útil, debe de reflejar las similitudes y diferencias encontradas en la población, es decir ejemplificar las características, la muestra que escogeremos del Cantón Ventanas es de la Población Económicamente Activa de ese sector que es de 30.495,34 habitantes.

Formula:

$$N = \frac{Z^2 PQ}{E^2}$$

**Fuente:** Evaluación de Proyecto de Gabriel Baca Urbina

**Dónde:**

N= tamaño de la población = 30.495,34

Z= nivel de confianza 95% = 1.96

P= probabilidad de ocurrencia = 0.50

Q= probabilidad de no ocurrencia = 0.50

E= error maestral = 5% = 0.05

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

**Formula:**

$$N = \frac{1.96^2 (0.50)(0.50)}{0.05^2} = \frac{0.96}{0.0025} = 384 \text{ encuestado}$$

**Técnicas de Obtención de Información**

El propósito de esta investigación, es estudiar cuáles son las preferencias y gustos de los potenciales clientes, para determinar si existe la oportunidad de vender pollos a la brasa, en el Cantón Ventanas – Provincia de Los Ríos.

**3.01.02.01 La Encuesta**

La encuesta es un instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario.

Con la finalidad de identificar de manera más precisa los productos, horarios de atención, precios otros., qué se deben ofrecer en el Restaurante de pollos a la brasa se elaborará 9 preguntas claves a un total de 384 encuestas, para que sean contestadas por los potenciales clientes, esto ayudará a confirmar que el estudio de mercado ha obtenido los resultados esperados.

---

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA ACOGIDA  
DEL RESTAURANTE DE POLLOS A LA BRASA

1. Con que frecuencia come fuera de su casa?

a. Siempre

b. A menudo

c. A veces

2. Qué tipo de comida come usted?

a. Costeña

b. Serrana

c. Oriental

d. Otros

3. Nombre del restaurante al que suele acudir?

a. Pollo Man

b. La Esquina de Ales

c. Pollo Chanito

d. Piter Landi

4. ¿A su criterio, considera necesario que exista un nuevo asadero de pollos, en el Cantón Ventanas?

SI  NO

5. Consume usted Pollo Asado?

SI  NO

6. Con que frecuencia acude usted a un restaurante?

- a. Todos los días
- b. Una vez por semana
- c. Cada 15 días
- d. Una vez al mes

7. De la siguiente lista de platos cual consume más?

- a. 1/8 de Pollo asado
- b. 1/4 de Pollo asado
- c. 1/2 Pollo asado
- d. 1 Pollo asado entero

8. Qué precio estaría dispuesto a pagar por un plato de pollo asado?

- a. De 2 a 4 \$
- b. De 4 a 6 \$
- c. De 6 a 8 \$

9.Cuál de los factores considera importante para ingresar a un restaurante?

- a. Precio
- b. Calidad
- c. Servicio

10. Aproximadamente cuánto gasta cuando sale a comer fuera de su casa?

- a. Menos de 5 \$
- b. De 5 a 10 \$
- c. Más de 10 \$

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

11. Con quien acostumbra visitar un restaurante?

a. Solo

b. Acompañado

12. En que horarios acostumbra visitar a un restaurante?

a. De 8 a 11 am

b. De 12 a 15 pm

c. De 16 a 19 pm

d. De 20 a 23 pm

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA ACOGIDA  
DEL RESTAURANTE DE POLLOS A LA BRASA

1. Con que frecuencia come fuera de su casa?

**Tabla 16**  
**¿Con que frecuencia come fuera de su casa?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Siempre	289	75%
A menudo	55	14%
A veces	40	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 18**  
**¿Con que frecuencia come fuera de su casa?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°1 la cual plantea la pregunta Con qué frecuencia come fuera de su casa? El 75% de los potenciales clientes informaron que comen fuera por que trabajan, el 14% a menudo y el 11% a veces por- que pasan en casa y solo salen los fines de semana.

2. Qué tipo de comida come usted?

**Tabla 17**  
**¿Qué tipo de comida come usted?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Costeña	274	71%
Serrana	30	8%
Oriental	60	16%
Otros	20	5%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 19**  
**¿Qué tipo de comida come usted?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°2. La cual plantea, Qué tipo de comida come usted? El 71% de los potenciales clientes informaron que prefieren y consumen la comida costeña por su sabor, seguido del 16% que prefieren la comida oriental, el 8% la comida serrana por y el 5% otros.

3. Nombre del restaurante al que suele acudir?

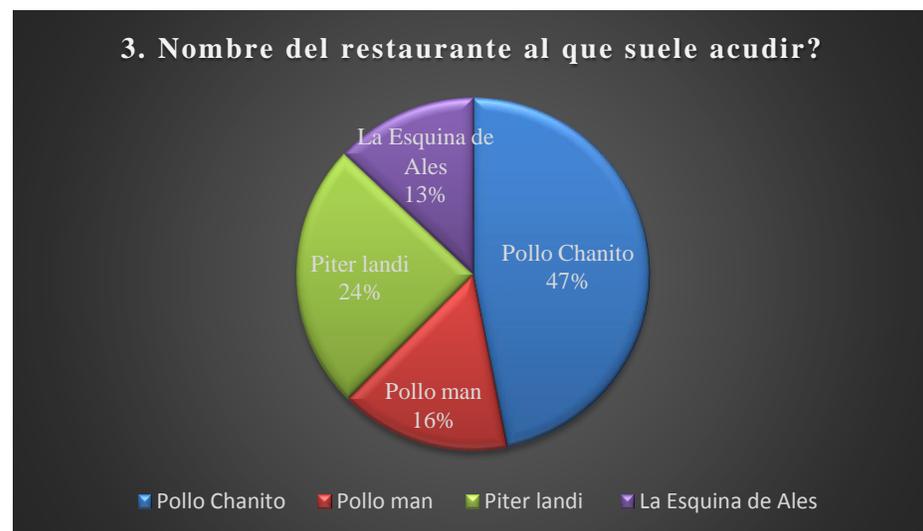
**Tabla 18**  
**¿Nombre del restaurante al que suele acudir?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Pollo Chanito	180	47%
Pollo man	60	16%
Piter landi	94	24%
La Esquina de Ales	50	13%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 20**  
**¿Nombre del restaurante al que suele acudir?**



**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°3 la cual plantea la pregunta Nombre del restaurante al que suele acudir? El 47% de los potenciales clientes prefieren visitar a Pollos Chanito lo cual demuestra que va hacer el principal competidor, porque tiene más tiempo en el mercado y su sazón, seguido del 24% que acude al restaurante Piter Landi, el 16% suele acudir a Pollo Man y el 13% manifiestan que visitan Pollos Ales.

4. ¿A su criterio, considera necesario que exista un nuevo asadero de pollos, en el Cantón Ventanas?

**Tabla 19**

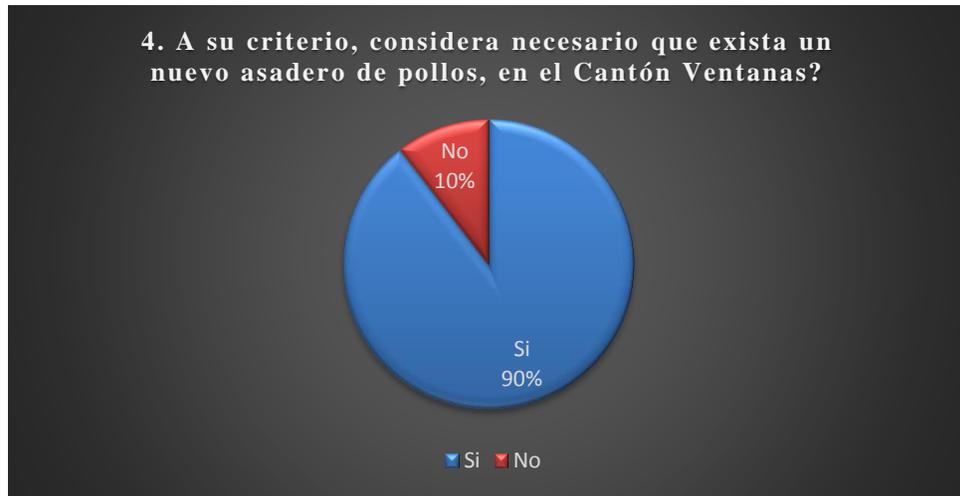
**¿A su criterio, considera necesario que exista un nuevo asadero de pollos, en el Cantón Ventanas?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Si	344	90%
No	40	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 21**

**¿A su criterio, considera necesario que exista un nuevo asadero de pollos, en el Cantón Ventanas?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°4 la cual plantea la pregunta ¿A su criterio, considera necesario que exista un nuevo asadero de pollos, en el Cantón Ventanas? El 90% de los encuestados manifestaron que si debería existir un nuevo asadero de pollos en el Cantón Ventanas porque es un producto de consumo masivo, el 10% informaron que no porque prefieren otras variedades de comidas.

5. Consume usted Pollo Asado?

**Tabla 20**  
**¿Consume usted Pollo Asado?**

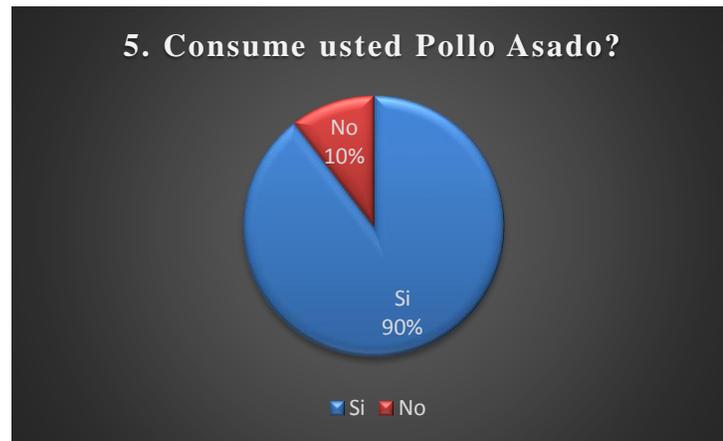
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Si	344	90%
No	40	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 22**  
**¿Consume usted Pollo Asado?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°5 la cual plantea la pregunta Consume usted Pollo Asado? se determinó que el 90% de los encuestados si consumen pollo asado, esto nos demuestra que si existe una importante demanda de los productos lo que hace factible la creación del proyecto y el 10% no consume pollo asado.

6. Con que frecuencia acude usted a un restaurante?

**Tabla 21**  
**¿Con que frecuencia acude usted a un restaurante?**

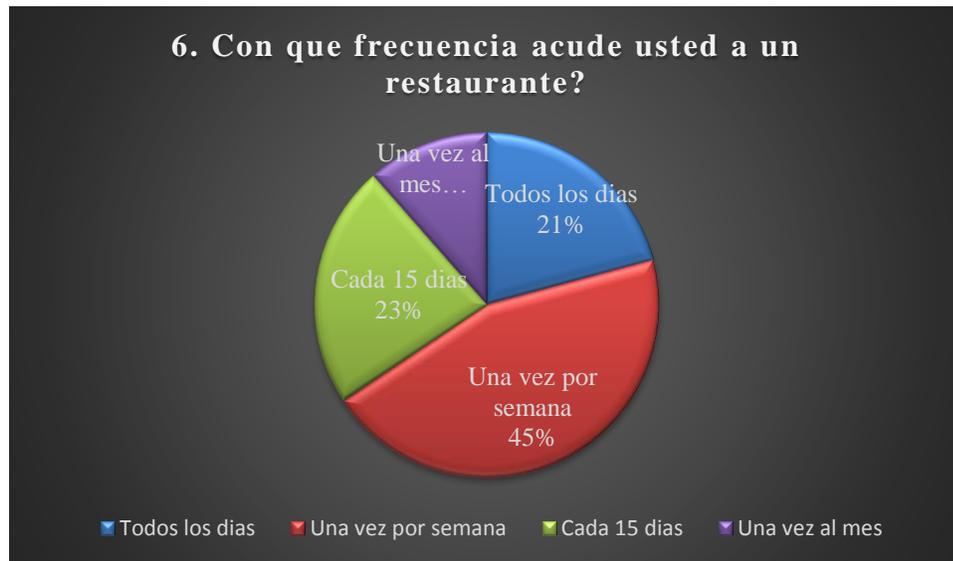
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Todos los días	80	21%
Una vez por semana	172	45%
Cada 15 días	88	23%
Una vez al mes	44	11%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 23**  
**¿Con que frecuencia acude usted a un restaurante?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°6 la cual plantea la pregunta Con qué frecuencia acude usted a un restaurante? se determinó que el 45% de los encuestados prefieren visitar los restaurantes una vez por semana, seguido con un 23% que lo realizan cada 15 días, un 21% prefieren visitar todos los días, y un 11% de los encuestados manifestaron su preferencia de visitar un restaurante una vez al mes.

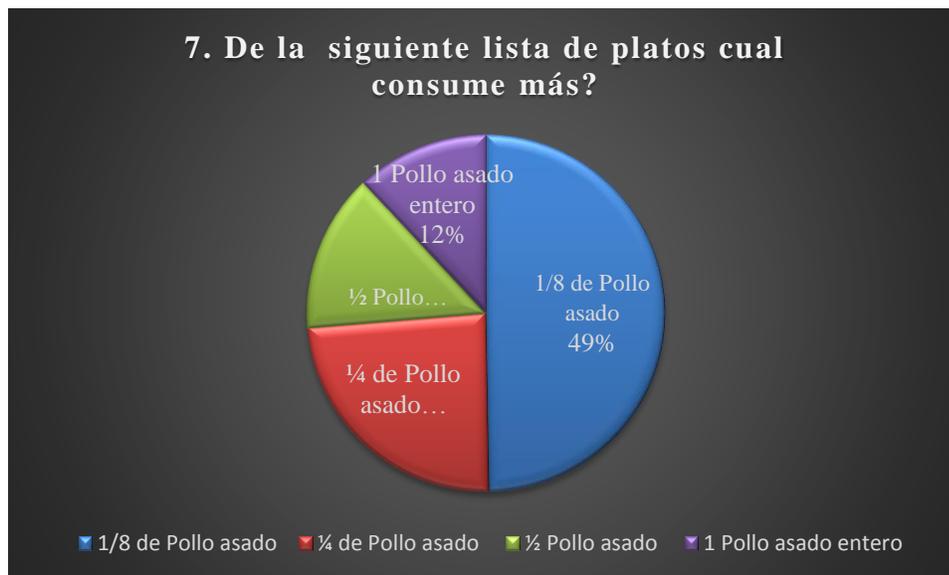
7. De la siguiente lista de platos cual consume más?

**Tabla 22**  
**¿De la siguiente lista de platos cual consume más?**

VARIABLES	Nº PERSONAS	PORCENTAJE %
1/8 de Pollo asado	188	49%
¼ de Pollo asado	90	23%
½ Pollo asado	60	16%
1 Pollo asado entero	46	12%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 24**  
**¿De la siguiente lista de platos cual consume más?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°7 la cual plantea, De la siguiente lista de platos cual consume más? se determinó que el 49% de los encuestados consumen más 1/8 de pollo asado debido que es una porción individual para cada persona y es su plato favorito.

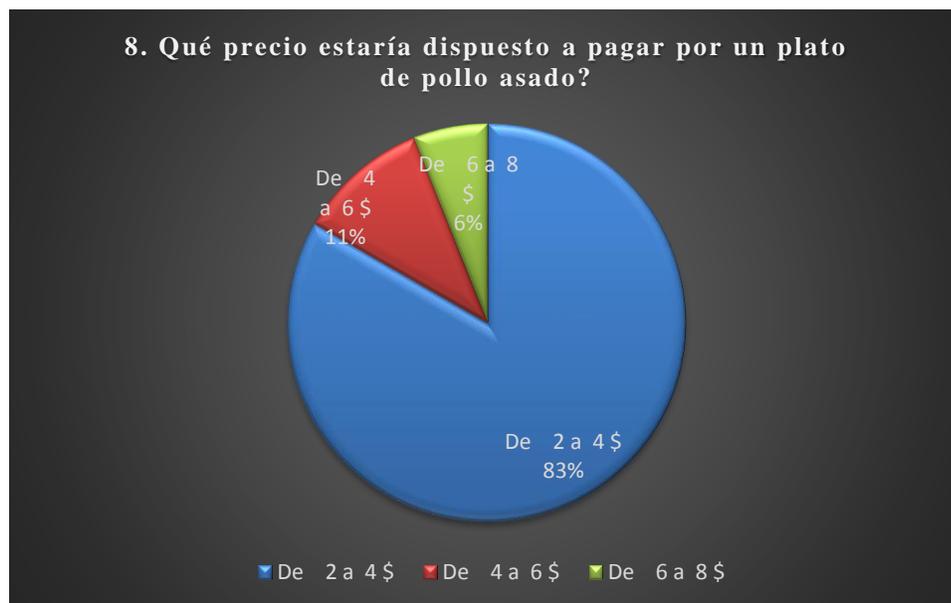
8. Qué precio estaría dispuesto a pagar por un plato de pollo asado?

**Tabla 23**  
**¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un plato de pollo asado?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
De 2 a 4 \$	320	83%
De 4 a 6 \$	41	11%
De 6 a 8 \$	23	6%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 25**  
**¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un plato de pollo asado?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°8 la cual plantea la pregunta. Qué precio estaría dispuesto a pagar por un plato de pollo asado? El 83% de los encuestados indicaron que pagarían por un plato de pollo asado 2,00 \$ porque van solo o con amigos y es muy económico seguido del 11% de 4,00\$ a 6,00\$ y el 6% pagan cuando van acompañados de 6,00\$ a 8,00\$.

9.Cuál de los factores considera importante para ingresar a un restaurante?

**Tabla 24**  
**¿Cuál de los factores considera importante para ingresar a un restaurante?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Precio	84	22%
Calidad	220	57%
servicio	80	21%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 26**  
**¿Cuál de los factores considera importante para ingresar a un restaurante?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°9 la cual plantea la pregunta, Cuál de los factores considera importante para ingresar a un restaurante? se determinó que el 57% de los encuestados se fija más en la calidad por lo que la Empresa al construir debe generar calidad al momento del producto final, seguido con un 22% que se fija en los precios, y un 21% de los encuestados manifestaron su preferencia de visitar a un restaurante por el servicio.

10. Aproximadamente cuánto gasta cuando sale a comer fuera de su casa?

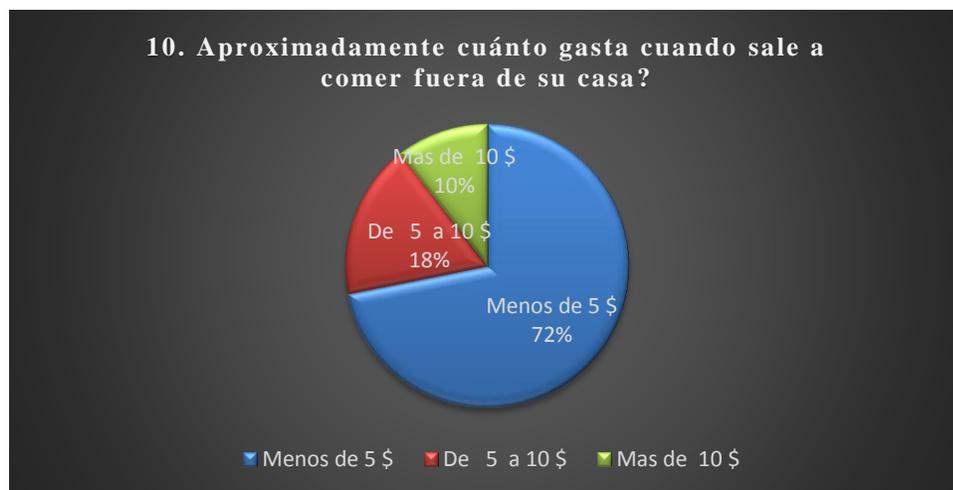
**Tabla 25**  
**¿Aproximadamente cuánto gasta cuando sale a comer fuera de su casa?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Menos de 5 \$	276	72%
De 5 a 10 \$	68	18%
Más de 10 \$	40	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 27**  
**¿Aproximadamente cuánto gasta cuando sale a comer fuera de su casa?**



**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°10 la cual plantea la pregunta, Aproximadamente cuánto gasta cuando sale a comer fuera de su casa? El 72% de los potenciales gastan menos de 5,00\$ debido que van con solo o con amigos, seguido del 18% de clientes que gastan de 5,00\$-10,00\$ y el 13% gasta más de 10,00\$ porque van con la familia.

11. Con quien acostumbra visitar un restaurante?

**Tabla 26**  
**¿Con quién acostumbra visitar un restaurante?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Solo	57	15%
Acompañado	327	85%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 28**  
**¿Con quien acostumbra visitar un restaurante?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°11 la cual plantea la pregunta Con quien acostumbra visitar un restaurante? El 85% de los encuestados informaron que van acompañados con sus familias o amigos y el 15% informaron que frecuentan solos debido a que son solteros y lo prefieren así.

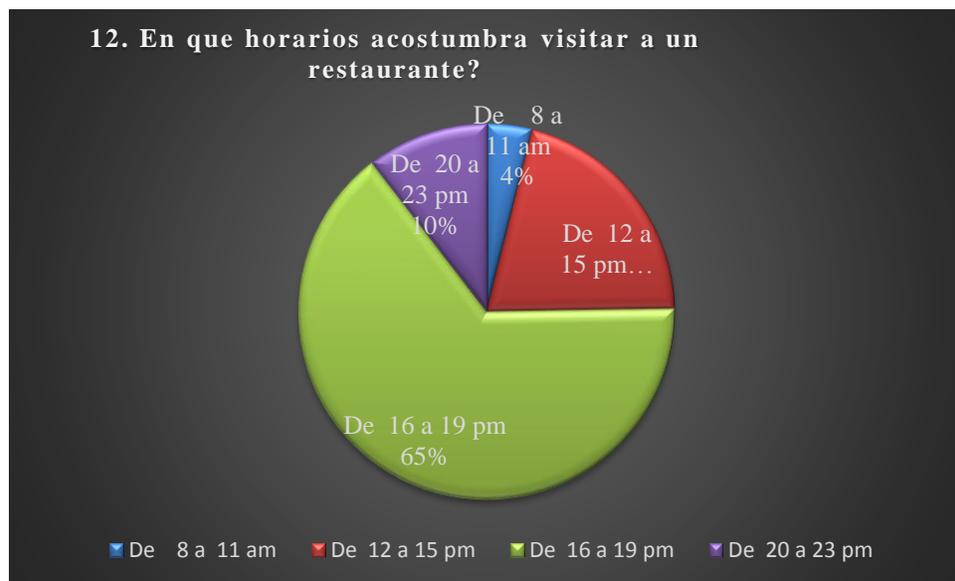
12. En que horarios acostumbra visitar a un restaurante?

**Tabla 27**  
**¿En que horarios acostumbra visitar a un restaurante?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
De 8 a 11 am	15	4%
De 12 a 15 pm	80	21%
De 16 a 19 pm	249	65%
De 20 a 23 pm	40	10%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 29**  
**¿En qué horarios acostumbra visitar a un restaurante?**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Análisis cuantitativo:** Los resultados obtenidos de la pregunta N°12 la cual plantea la pregunta En que horarios acostumbra visitar a un restaurante? El 65% de los encuestados visitan a los restaurantes en el horario de 16 a 19 pm debido a que van con la familia, salen del trabajo y porque tienen niños, el 21% visitan en el horario de 12 a 15 pm, seguido del 10% en horario de 20 a 23 pm y el 4% visitan a los restaurantes de 8 a 11 am.

### 3.02 La Oferta

#### Concepto

Se puede definir a la oferta como la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio definido de tiempo.

Se realizó una observación de campo durante un mes en los restaurantes “Pollos Chanito”, “Pollo Man”, “Pollo Carlitos”, “La Esquina de Ales”, donde se supervisa que las ventas de “Pollos Chanito” son de aproximadamente 110 pollos semanales y las horas de mayor afluencia son de 11:30 a 14:30 y de 17:00 a 20:00 pm siendo un total de 5 horas la de mayores ventas. Entonces se procede a sacar valores de “Pollos Chanito” de la siguiente manera:  $110 \text{ pollos semanales} * 4 \text{ el mes y} * 12 \text{ al año} = 5280 * 12,00 \text{ P.V} = \$63.360,00 \text{ ventas anuales.}$

Del asadero “Pollo Carlitos”, las ventas son de aproximadamente 86 pollos semanales y las horas de mayor afluencia son de 12:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00 pm siendo un total de 5 horas la de mayores ventas. Entonces se procede a sacar valores de

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

“Pollos Man” de la siguiente manera: 86 pollos semanales\*4 el mes y\* 12 al año:  
4128\*12,00 P.V= \$49.536,00 ventas anuales.

Del asadero de pollo “La Esquina de Ales”, las ventas son de aproximadamente 80 pollos semanales y las horas de mayor afluencia son de 12:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00 pm siendo un total de 5 horas la de mayores ventas. Entonces se procede a sacar valores del asadero de pollo “La Esquina de Ales”, de la siguiente manera: 80 pollos semanales\*4 el mes y\* 12 al año: 3840 \*12,25 P.V= \$47.040,00 ventas anuales.

Del asadero “Pollo Man”, las ventas son de aproximadamente 70 pollos semanales y las horas de mayor afluencia son de 12:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00 pm siendo un total de 5 horas la de mayores ventas. Entonces se procede a sacar valores de “Pollos Man” de la siguiente manera: 70 pollos semanales\*4 el mes y\* 12 al año: 3360 \*12,50 P.V= \$42.000,00 ventas anuales.

De esta manera se procedió a sacar la oferta actual.

### 3.02.01 Oferta Actual

**Tabla 28**  
**Oferta Actual**

EMPRESAS	# DE UNIDADES	P.V * U	\$
Pollo Chanito	5.280	\$ 12,00	\$ 63.360,00
Pollo Carlitos	4.128	\$ 12,00	\$ 49.536,00
La Esquina de Ales	3.840	\$ 12,25	\$ 47.040,00
Pollo Man	3.360	\$ 12,50	\$ 42.000,00
<b>TOTAL</b>	16.608		<b>\$ 201.936,00</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 3.02.02 Oferta Histórica

**Tabla 29**  
**Oferta Histórica**

AÑOS	OFERTA ACTUAL	FACTOR DE PROYECCIÓN	OFERTA HISTORICA (-)
2013	\$ 201.936,00	2,2%	\$ 197.493,41
2012	\$ 197.493,41	2,1%	\$ 193.346,05
2011	\$ 193.346,05	2%	\$ 189.479,13
2010	\$ 189.479,13	1,9%	\$ 185.879,02
2009	\$ 185.879,02	1,8%	\$ 182.533,20

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 3.02.03 Oferta Proyectada

**Tabla 30**  
**Oferta Proyectada**

AÑOS	OFERTA ACTUAL	PIB SECTORIAL	OFERTA FUTURA (+)
2015	\$ 201.936,00	2,2%	\$ 206.378,59
2016	\$ 206.378,59	2,2%	\$ 210.918,92
2017	\$ 210.918,92	2,2%	\$ 215.559,14
2018	\$ 215.559,14	2,2%	\$ 220.301,44
2019	\$ 220.301,44	2,2%	\$ 225.148,07

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 3.03 Productos Sustitutos

#### Concepto

Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado, como productos sustitutos de la carne de pollo esta la carne vacuna, carne bovina, mariscos, pavo,

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

atún, huevo y otros, se puede decir que son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad, los productos sustitutos son aquellos que el cliente puede consumir, como alternativa, cuando cualquier sector baja la calidad de sus productos por debajo de un límite por el cual el cliente está dispuesto a pagar o sube el precio por arriba de este límite.

(<http://www.econlink.com.ar/>, 2012).

### **3.02.01 Oferta Histórica de Productos Sustitutos**

El hombre lleva sobre la tierra más de cinco millones de años, pero hubo un antes; hace más de cinco millones de años, el Australopithecus, merodeaba la sábana africana en busca de bayas, raíces, hojas y ocasionales brevas, el hombre antiguo se agolpaba sobre los restos abandonados de grandes predadores para sorber el tuétano de los huesos. Hasta que no aprendió a manipular las piedras, palos y los huesos como armas haciéndose competitivo y eficaz para cazar luego al descubrir con qué instrumentos -que no requerían elaboración previa- podía matar, la carne se convirtió en su alimento preferido y base fundamental de su dieta. La pesca y la recolección de alimentos el mar y los ríos le dieron de comer desde hace mucho tiempo más. Así salmones, truchas, carpas, mariscos, cangrejos, moluscos, etc. formaron una parte importante en la dieta prehistórica también como el trigo silvestre, la cebada, el sorgo, el mijo y algunas legumbres como porotos y garbanzos, y que si los guardaba secos podía utilizarlos meses después. También descubrió que podía arrojar semillas y esperar sus frutos. La domesticación de

las plantas, cambiaría para siempre su vida e influiría directamente en su evolución social, pasando de ser un nómada a un ser prácticamente sedentario alojándose en casas rústicas ya no sólo sino con personas ligadas a él, su familia.

### 3.02. Oferta Proyectada

Nuestra sociedad está en continua evolución y prueba de ello es el alimento sustituto de la carne de res, pollo, y carne de cerdo que no tenemos en los tiempos anteriores. Los herbívoros, como todos sabemos, comer nada más que plantas como las verduras y frutas. Es fácil por no comer carne, porque en primer lugar, que no comen carne. Por otro lado, los seres humanos como nosotros, son carnívoros, lo que significa que comer carne a diario, ya que es una parte esencial de nuestra existencia cotidiana. Por lo tanto, es importante encontrar el alimento adecuado para sustituir la carne, el pollo, y carne de cerdo para hacer esto posible.

1. Para reemplazar el pollo se puede hacer, queso de soja. Es neutral e inofensivo y un poco de salsas, vino o pan rallado lo transformará en un mal gusto en un gourmet deliciosa. Puede usarlo para hacer el estragón, pechugas o las alas, o Cacciatore.

2. Proteína de soja texturizada es perfecta para sustituir la carne. Es un poco la misma apariencia que la carne molida, pero a menudo se usa en hamburguesas vegetarianas. Puede usarlo para hacer espaguetis, rollos de col, y tacos.

---

3. El tempeh es el reemplazo perfecto para el cerdo. Tiene textura resistente y sabor seco, y se puede utilizar para cocinar sofritos, chuletas, o Shish kebab

### **3.04 La Demanda**

En forma general a la demanda se la podría definir como la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado.

Como en todo proyecto el Estudio de Mercado y la cuantificación de la demanda es una necesidad imperiosa, ya que ello constituye la primera prueba de viabilidad para la ejecución del plan.

Las personas tienen deseos o necesidades, mismas que se convierten en demandas cuando están respaldadas por el poder adquisitivo.

**Figura 30**  
**Calculo De La Demanda**

<b>Calculo De La Demanda De Actual</b>	
<b>Población Económicamente Activa</b>	\$ 30.495,34
<b>1. Consumo del producto =</b>	90%
Resultado de personas que consumen pollo	\$ 27.445,81
<b>2. Frecuencia de Compra semanal =</b>	45%
Resultado de personas que acuden a restaurante	\$ 12.350,61
<b>3. Aceptación del producto =</b>	90%
Resultado de aceptación del producto	\$ 11.115,55
<b>4. *10% de Probabilidad de Compra</b>	10%
Resultado de Probabilidad de Compra	\$ 1.111,56
<b>5. * 85% que van acompañados</b>	85%
Resultado de personas que van acompañados	\$ 944,82
<b>6. *2 personas acompañadas</b>	\$ 2,00
Resultado de personas acompañadas	\$ 1.889,64
<b>4. Precio de Venta =</b>	\$ 3,00
Resultado de precios preferenciales de clientes	\$ 5.668,93
Multiplica *4 =	\$ 22.675,72
Multiplica *12 =	\$ <b>272.108,70</b>

**Demanda Actual**

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 3.04.01 Demanda Histórica

**Tabla 31**  
**Demanda Histórica**

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	FACTOR DE PROYECCIÓN POBLACIÓN	DEMANDA HISTORICA (-)
2013	\$ 272.108,70	2%	\$ 266.666,53
2012	\$ 266.666,53	2%	\$ 261.333,19
2011	\$ 261.333,19	2%	\$ 256.106,53
2010	\$ 256.106,53	2%	\$ 250.984,40
2009	\$ 250.984,40	2%	\$ 245.964,71

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

### 3.04.02 Demanda Proyectada

**Tabla 32**  
**Demanda Proyectada**

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	FACTOR DE PROYECCIÓN	DEMANDA FUTURA (+)
2015	\$ 272.108,70	2%	\$ 277.550,87
2016	\$ 277.550,87	2%	\$ 283.101,89
2017	\$ 283.101,89	2%	\$ 288.763,93
2018	\$ 288.763,93	2%	\$ 294.539,21
2019	\$ 294.539,21	2%	\$ 300.429,99

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

### 3.05 balance oferta-demanda

**Tabla 33**  
**Balance Oferta-Demanda**

AÑOS	OFERTA ACTUAL	DEMANDA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2014	\$ 201.936,00	\$ 272.108,70	\$ 70.172,70

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### 3.05.01 Balance Proyectado

**Tabla 34**  
**Balance Proyectado**

AÑOS	OFERTA ACTUAL	DEMANDA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2015	\$ 206.378,59	\$ 277.550,87	\$ 71.172,28
2016	\$ 210.918,92	\$ 283.101,89	\$ 72.182,97
2017	\$ 215.559,14	\$ 288.763,93	\$ 73.204,79
2018	\$ 220.301,44	\$ 294.539,21	\$ 74.237,77
2019	\$ 225.148,07	\$ 300.429,99	\$ 75.281,92

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## CAPÍTULO IV

### 4. Estudio Técnico

El estudio técnico de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto, para determinar el que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el servicio deseado. (Tulmo, 2010)

#### 4.01 Tamaño Del Proyecto

##### Concepto

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción, además de poder definir el tamaño del proyecto de la manera descrita, en otro tipo de aplicaciones también puede definirse por indicadores directos, como el monto de su inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre el proyecto. La solución óptima en cuanto al tamaño será aquella que conduzca al resultado económico más favorable para el proyecto. (Tulmo, 2010)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

#### **4.01.01 Capacidad Instalada**

##### **Concepto**

El presente proyecto estará determinada por la capacidad instalada y por el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. El Asadero de Pollo tiene una capacidad instalada de 12 mesas con 4 sillas donde ingresan a comer 48 personas, el Asadero tiene un menaje que su capacidad máxima de producción es de 224 pollos asados al día, su tiempo de preparación de cada plato es de 5 minutos.

#### **4.01.02 Capacidad Óptima**

Es el tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. La capacidad optima que captara el Asadero de Pollo es el 88% de la capacidad instalada que van a degustar de nuestros platos y servicio.

## 4.02 Localización

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto, análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto, análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos Identificación y descripción del proceso de determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto como la rentabilidad sobre capital o a obtener el costo unitario mínimo. El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta. En la localización óptima del proyecto se encuentran dos aspectos:

### 4.02.01 Macro Localización

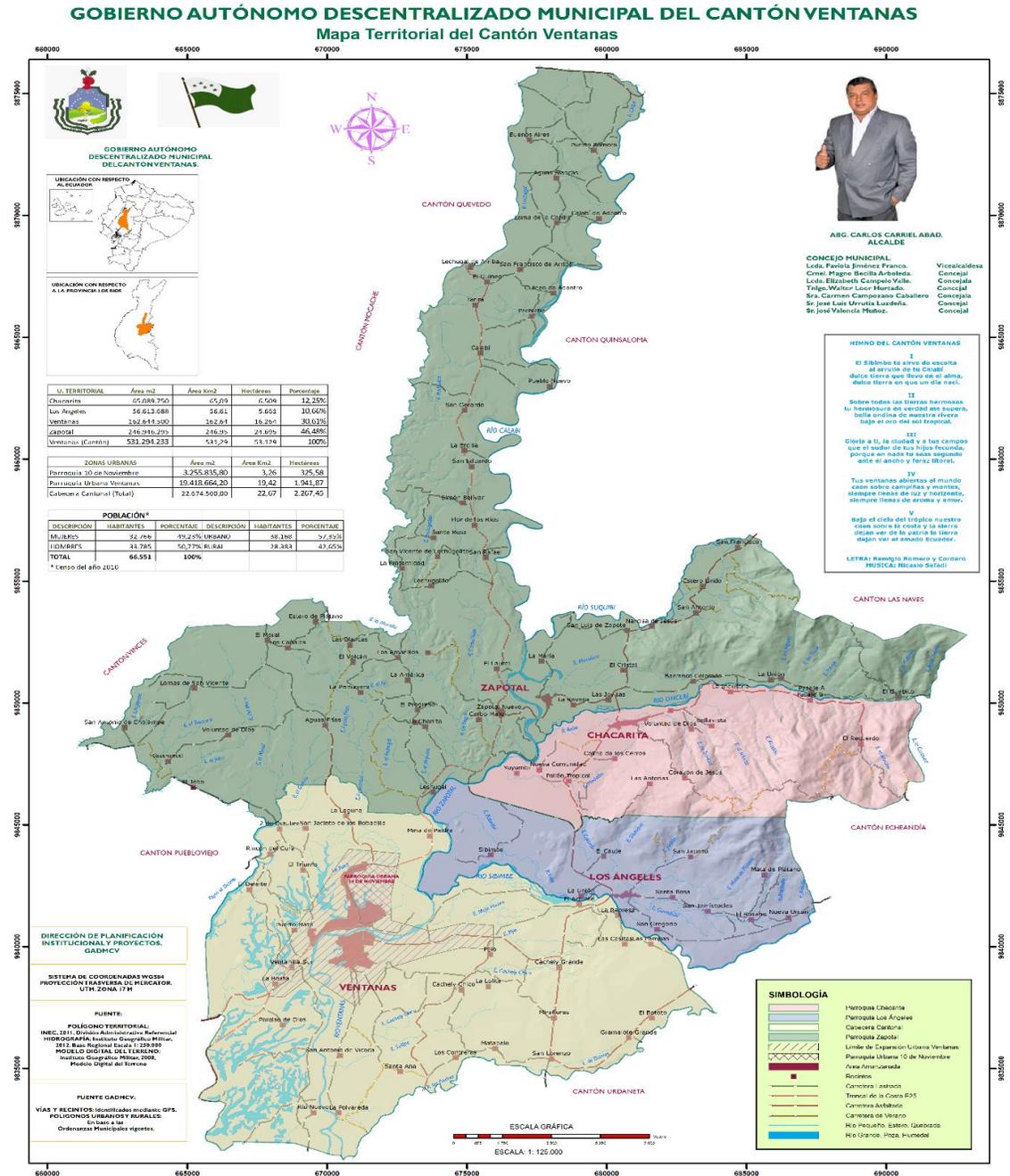
Para la ejecución del proyecto se ha tomado en cuenta implementar un asadero de pollo debido a sus actividades comerciales y aspectos turísticos que posee el Cantón. En la macrolocalización para el Asadero de Pollo está ubicada en:

**Tabla 35**  
**Macro localización**

País	Ecuador
Provincia	Los Ríos
Cantón	Ventanas
Sector	La cuarenta

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Figura 31**  
**Mapa del Cantón Ventanas Provincia de Los Ríos**



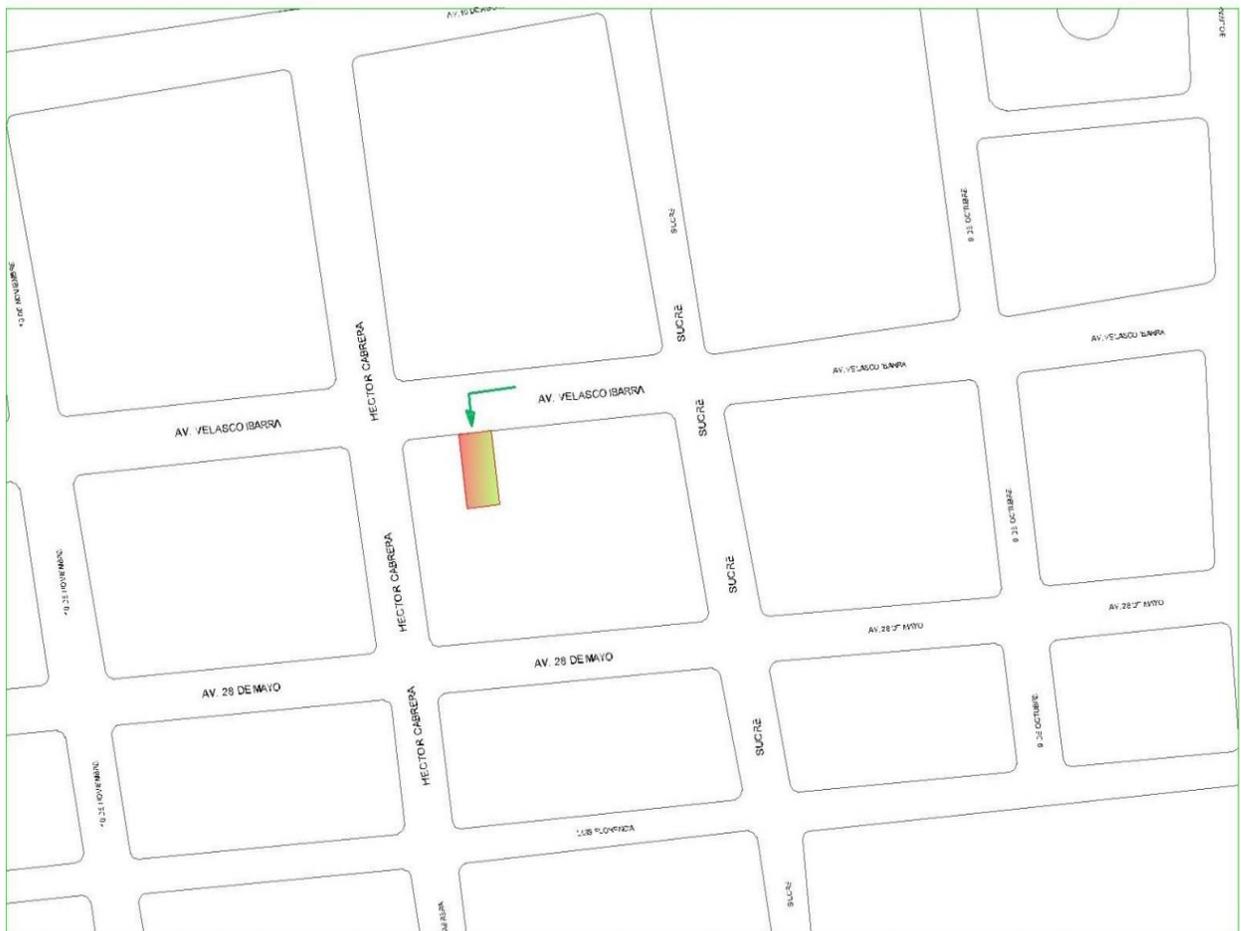
Fuente: Gobierno Municipal del Cantón Ventanas  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

#### 4.02.02 la Micro Localización

El proyecto se llevara a cabo en la provincia de los Ríos Cantón Ventanas en el Sector de la Cuarenta la dirección es Av. Velasco Ibarra local 631 y Héctor Cabrera.

**Figura 32**  
**Croquis del Local**



**Fuente:** Gobierno Municipal del Cantón Ventanas

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

#### **4.02.02.01 Factores Que Influyen En La Microlocalización**

Para la ubicación factible del Asadero de Pollo se analizará algunos factores que influyen en la localización del proyecto tales como:

#### **4.02.02.02 Insumos**

Son todos los materiales que se necesitará para la transformación de la materia prima.

Entre los principales proveedores de insumos se encuentran:

- Pronaca.
- Hermanos arias, Pollos el Rey, Pollos el Chino (pollos.).
- Coca-Cola (colas, aguas, jugos.)
- PICCA (fundas, servilletas, vasos plásticos, recipientes, bandejas etc.)
- Mercado Informal (hortalizas, legumbres, aliños, especias, papas otros.)

#### **4.02.02.03 Mano de Obra Directa**

Los empleados del Asadero de Pollo deberán ser personas con experiencias en cocina, que desarrolle una amplia habilidad y destreza, ganas de trabajar, y que ofrezca un ambiente de trabajo armonioso en el asadero de pollo para sus actividades.

---

#### **4.02.02.04 Infraestructura**

Para la creación del Asadero de Pollo se posee un terreno amplio, en la zona más adecuada para el proyecto, en cuanto a clientes se realizará la distribución de los platos de una manera directa, se hará una inversión, para la compra de los diferentes instrumentos y equipos no se realizará alquileres, tal inversión se recuperara a largo plazo.

#### **4.02.02.05 Servicios básicos**

En el Cantón Ventanas, donde se instalará el Asadero de Pollo, cuenta con todos los servicios básicos es decir:

- Telefonía
- Energía
- Agua potable
- Tv cable
- Internet

#### **4.02.02.06 Seguridad**

En cuanto a seguridad, el Cantón Ventanas, cuenta con un retén policial no hay problema en cuanto a la accesibilidad, de bomberos, policía y servicios médicos, debido a que los posibles accidentes que puede ocurrir, será controlado de una manera inmediata.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

#### **4.02.02.07 Transporte y Comunicación**

En este aspecto la empresa no cuenta con transporte propio para realizar las compras de materias primas pero se procederá con alquiler de taxi o camionetas.

Para tener un buen acceso en la comunicación y que esta sea rápida y eficaz con los clientes, proveedores, instituciones públicas y privadas se contará con los servicios telefónicos.

#### **4.02.02.08 Requerimientos legales para el funcionamiento**

Para poder empezar el proyecto, se necesita algunos trámites legales que solicita las autoridades pertinentes. Estas son:

- Permiso de funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud del Cantón Ventanas.
- RUC.
- Permiso de funcionamiento del SRI.
- Patente Municipal

#### **4.02.02.09 Ambiente Ecológico**

El Centro de Salud del Cantón Ventanas por medio del Departamento de Salud e Higiene se encargará de controlar que el asadero cuente con todo los requisitos y permisos de funcionamiento, de la misma manera se verificará y revisará las instalaciones y los desagües de los desecho con la finalidad de evitar los diferentes problemas de salud.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

#### 4.02.03 Localización Óptima

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo, se debe tomar en cuenta factores como: Proveedores de materia prima, acceso a mano de obra suficiente y calificada, distancia a los mercados y la existencia de vías de comunicación de infraestructuras de servicios que permitan llevar el producto con facilidad hacia el mercado.

#### 4.03 Ingeniería Del Proyecto

La ingeniería de proyecto 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. Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir:

- Todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo.
- Lugar de implantación del proyecto.
- Las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos.
- Los requerimientos de recursos humanos.
- Las cantidades requeridas de insumos y productos.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

- Diseñar el plano funcional y material de la planta productora.
- Determinar las obras complementarias de servicios públicos.
- Definir los dispositivos de protección ambiental.
- Determinar gastos de inversión y costos durante la operación.
- Planear el desarrollo del proyecto durante la instalación y operación.

#### 4.03.01 Definición de Bienes y Servicios

El proyecto se centra en la comercialización de pollos a la brasa ubicado en el Cantón Ventanas donde se va a brindar un servicio de comida para satisfacer las necesidades de los consumidores y cuyo producto será el pollo asado.

#### 4.03.02 Distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

**Figura 33**  
**Códigos de cercanía**

<b>A</b>	Absolutamente necesario que este cerca
<b>E</b>	Especialmente que este cerca
<b>I</b>	Importante que este cerca
<b>O</b>	Cercanía ordinaria
<b>U</b>	Sin importancia
<b>X</b>	Cercanía indiferente

**Fuente:** Investigación de Mercado

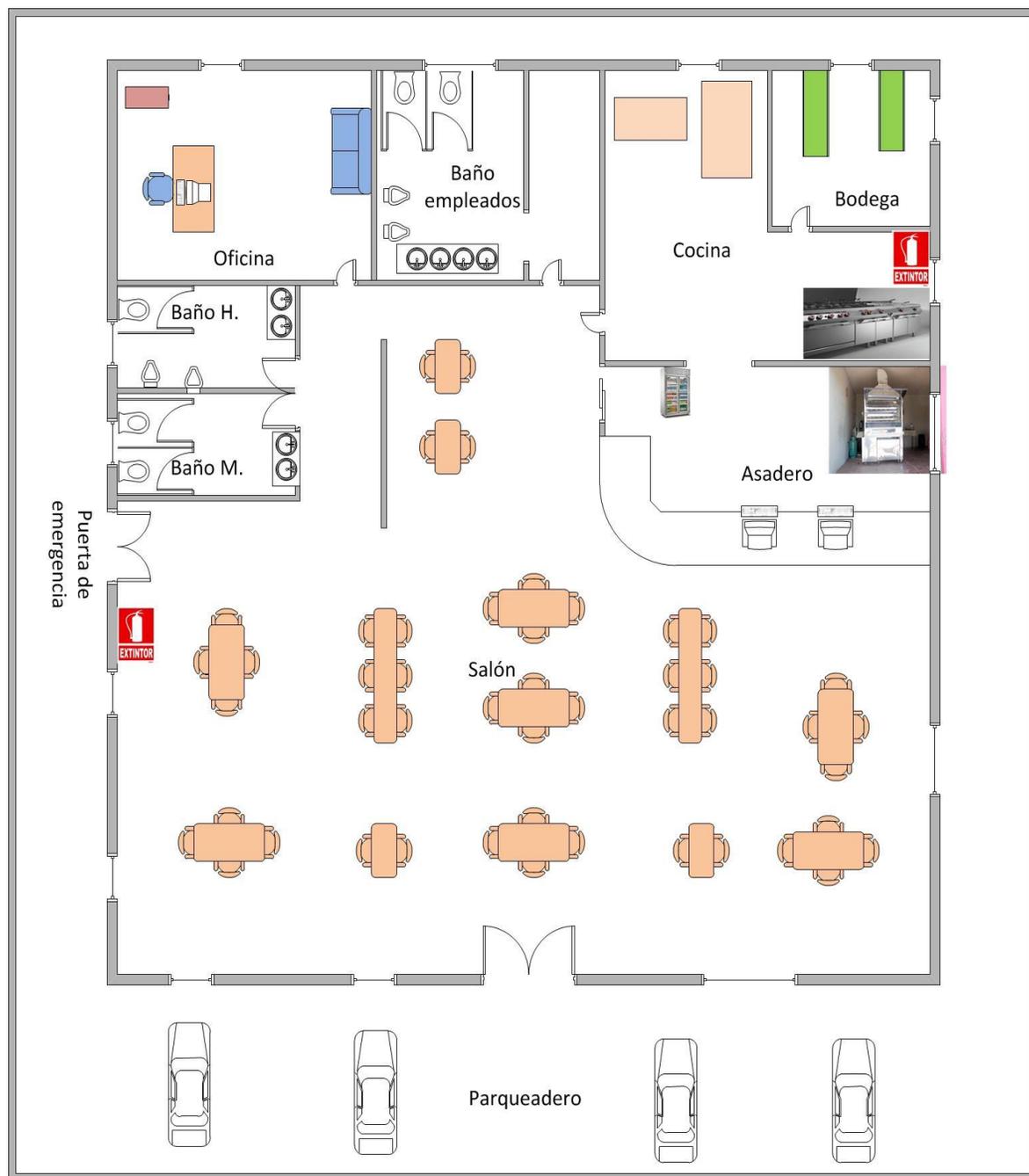
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



**Figura 36**  
**Distribución de la Planta**



**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

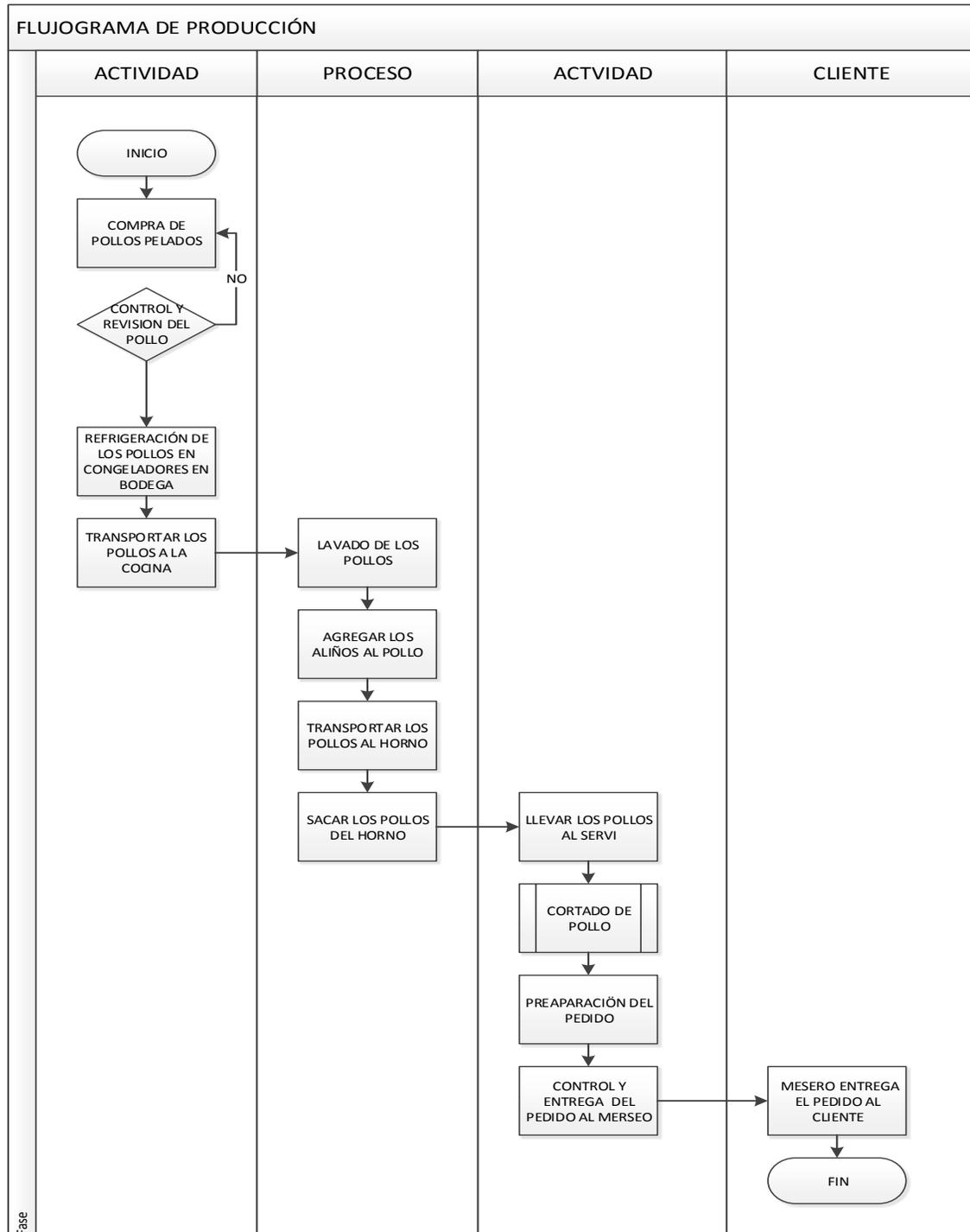
#### **4.03.03 Proceso Productivo**

Se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etc.)

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Figura 37**  
**Flujograma De Procesos De Producción**



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **Descripción Del Proceso De Producción de Alimentos**

Paso 1: Requerimiento del producto.

Paso 2: Realizar el pedido al proveedor.

Paso 3: Control de la mercadería si está en buen estado.

Paso 4: No devolución de la mercadería (si tienen algún defecto).

Paso 5: Si la mercadería se encuentra en buen estado se procede a recibir la mercadería.

Paso 6: Almacenamiento de la mercadería en bodega.

Paso 7: Lavar y picar el pollo, las papas y las hortalizas.

Paso 8: Cocción de los alimentos.

Paso 9: Se procede a sacar los pedidos de cada orden que ingresa.

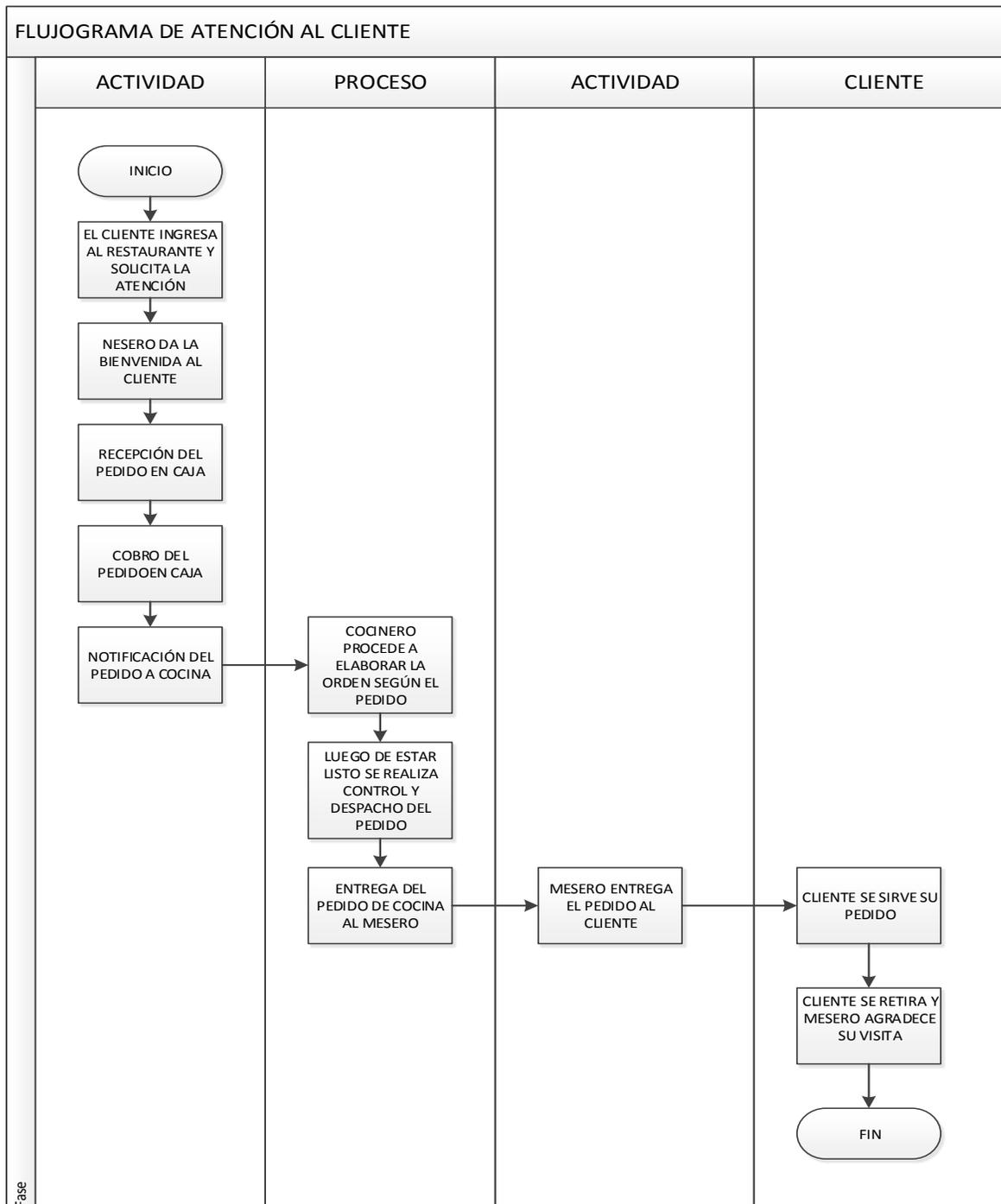
Paso 10: Recibo de las órdenes de los clientes.

Paso 11: Entrega de las órdenes de los clientes.

Paso 12: Devolución (si el pedido no es el correcto, o cualquier inconveniente).

Paso 13: Si el pedido es el correcto se procede a entregar el plato para que el cliente se sirva.

**Figura 38**  
**Flujograma de Procesos de Atención al Cliente**



Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **Descripción Del Proceso Administrativo**

Paso 1: Inicio del cliente al restaurante

Paso 2: Recepción del pedidos.

Paso 3: Cobro de caja del pedido al cliente.

Paso 4: Notificación del pedido en cocina.

Paso 5: Elaboración del pedido por parte de cocina.

Paso 6: Control y despacho por parte de cocina.

Paso 7: Entrega del pedido al cliente por parte del mesero.

Paso 8: Cliente se retira y mesero agradece su bienvenida.

#### **4.03.04 Maquinaria**

Para poder desarrollar el proyecto y cumplir con todas las exigencias así como de los consumidores es necesario hacer la inversión en cierta maquinaria que contribuirá a cumplir con lo proyectado.

La maquinaria a utilizarse en el proyecto, se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla 36**  
**Maquinaria y Equipo**

<b>Maquinaria y Equipo</b>				
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	<b>Maquinaria y Equipo</b>			
1.01	Cocina Industrial	1	\$ 750,00	\$ 750,00
1.02	Horno de pollo industrial	1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
1.03	Servis	1	\$ 750,00	\$ 750,00
1.04	Freidora de papas	1	\$ 225,00	\$ 225,00
1.05	Licuadaora	1	\$ 88,00	\$ 88,00
1.06	Congelador	1	\$ 550,00	\$ 550,00
1.07	Refrigeradora	1	\$ 420,00	\$ 420,00
1.08	Frigorífico	1	\$ 490,00	\$ 490,00
1.09	Mesa de aluminio de trabajo	1	\$ 40,00	\$ 40,00
1.10	Cilindro de Gas	4	\$ 60,00	\$ 240,00
	<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>\$ 4.623,00</b>	<b>\$ 4.803,00</b>

**Fuente:** Mercado Libre  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

#### **4.03.05 Equipos**

Los inmuebles, maquinaria y equipo son los bienes tangibles que constituyen uno de los grandes grupos que integran los activos de las empresas, destinados a la producción y venta de mercancías o servicios propios del giro del negocio de los cuales estima que su tiempo de uso o consumo sea prolongado. (www.uovirtual.com, 2012)

**Tabla 37**  
**Equipos De Oficina**

<b>Equipos De Oficina</b>				
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
2	<b>Equipos De Oficina</b>			
2.01	Televisor	1	\$ 310,00	\$ 310,00
2.02	Minicomponente	1	\$ 289,00	\$ 289,00
2.03	Calculadora	1	\$ 12,00	\$ 12,00
2.04	Grapadora	1	\$ 12,50	\$ 12,50
2.05	Perforadora	1	\$ 12,50	\$ 12,50
2.06	Teléfonos	2	\$ 26,00	\$ 52,00
	<b>TOTAL</b>		<b>662,00</b>	<b>688,00</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 38**  
**Equipos De Computación**

<b>Equipos De Computación</b>				
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
3	<b>Equipos De Computación</b>			
3.01	Computadora de escritorio	1	\$ 299,00	\$ 299,00
3.02	Caja Registradora	1	\$ 249,00	\$ 249,00
3.03	Impresora	1	\$ 78,50	\$ 78,50
	<b>TOTAL</b>		<b>626,50</b>	<b>626,50</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 39**  
**Muebles De Oficina**

<b>Muebles De Oficina</b>				
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
4	<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			
4.01	Escritorio ejecutivo	1	\$ 135,00	135,00
4.02	Archivadores vertical	1	\$ 140,00	140,00
4.03	Sillones de espera	1	\$ 130,00	130,00
4.04	Silla giratoria ejecutiva	2	\$ 165,00	330,00
	<b>TOTAL</b>		<b>570,00</b>	<b>735,00</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 40**  
**Muebles Y Enseres**

<b>Muebles Y Enseres</b>				
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
5	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
5.01	Cuadros decorativos	4	\$ 15,00	60,00
5.02	Mesas de 4 personas plásticas	12	\$ 18,00	216,00
5.03	Sillas para Mesas plásticas	48	\$ 8,00	384,00
5.04	Ventilador	2	\$ 40,00	80,00
5.05	Extintores	2	\$ 24,00	48,00
	<b>TOTAL</b>		<b>105,00</b>	<b>788,00</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Tabla 41**  
**Útiles De Oficina**

Útiles De Oficina				
Código	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total Mensual
<b>6</b>	<b>Útiles de Oficina</b>			
6.01	Esferos	2	\$ 0,25	\$ 0,50
6.02	Lápices	2	\$ 0,25	\$ 0,50
6.03	Papel bom	20	\$ 0,05	\$ 1,00
6.04	Borradores	1	\$ 0,25	\$ 0,25
6.05	Resaltadores	1	\$ 0,60	\$ 0,60
6.06	Carpetas	2	\$ 0,15	\$ 0,30
	<b>Total</b>		<b>\$ 1,55</b>	<b>\$ 3,15</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## CAPÍTULO V

### 5. Estudio Financiero

Es el arte de registrar, clasificar y sintetizar en forma significativa expresándolos en dinero los actos y las operaciones que tengan aunque sea parcialmente características financieras y de interpretar sus resultados además permite realizar una evaluación para medir la rentabilidad del proyecto, para así tomar una decisión sobre ejecutarlo. Por supuesto, el proyecto no puede evaluarse aisladamente; su análisis tiene que basarse en una comparación con la rentabilidad que el dinero va ser invertido en el proyecto.

(GUANOTOA SEGOVIA, 2013).

#### 5.01 Ingresos Operacionales Y No Operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. La actividad económica del asadero de pollo es la venta de platos de pollos a la brasa.

**Tabla 42**  
**Ingresos proyectados**

PRO- DUCTO	1 AÑO			2 AÑO			3 AÑO			4 AÑO			5 AÑO		
	CANTI- DAD	PRE- CIO	IN- GRESO	CANTI- DAD	PRE- CIO	IN- GRESO	CANTI- DAD	PRE- CIO	IN- GRESO	CAN- TIDAD	PRE- CIO	IN- GRESO	CANTI- DAD	PRE- CIO	IN- GRESO
1/8 de Pollo asado	2.284,03	2,00	4.568,05	2.329,71	2,05	4.785,22	2.376,30	2,11	5.012,71	2.423,83	2,17	5.251,01	2.472,30	2,22	5.500,65
¼ de Pollo asado	2.144,19	3,50	7.504,66	2.187,07	3,59	7.861,43	2.230,81	3,69	8.235,16	2.275,43	3,79	8.626,66	2.320,94	3,89	9.036,78
½ Pollo asado	2.983,22	6,50	19.390,92	3.042,88	6,68	20.312,77	3.103,74	6,86	21.278,44	3.165,82	7,04	22.290,02	3.229,13	7,23	23.349,68
1 Pollo asado entero	4.474,83	12,00	53.697,95	4.564,33	12,32	56.250,75	4.655,61	12,66	58.924,91	4.748,72	13,00	61.726,20	4.843,70	13,35	64.660,66
<b>TOTAL</b>	<b>11.886,26</b>		<b>85.161,59</b>	<b>12.123,99</b>		<b>89.210,17</b>	<b>12.366,47</b>		<b>93.451,22</b>	<b>12.613,8</b>		<b>97.893,89</b>	<b>12.866,07</b>		<b>102.547,77</b>

Fuente: Mercado Libre  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

Los ingresos del Asadero de Pollo fueron proyectados a 5 años con la inflación del 2.70% y el crecimiento poblacional de la Provincia de Los Ríos 2 % estos datos fueron sacados del Banco central del Ecuador y por INEC

## 5.02 Costos

El Costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo, como es el pago de los salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, entre otras . Cuando no se alcanza el objetivo deseado, se dice que una empresa tiene pérdidas. (MATOS PEÑA, 2010).

**Tabla 43**  
**Costos De Producción**

<b>Costos De Produccion</b>	
Materia Prima Directa	\$ 59.280,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 59.280,00</b>

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## 5.02 Costos Directos

Los costos directos son todos los gastos que estén directamente relacionados con el proyecto como la materia prima. Los costos directos incluyen los subcontratistas, la mano de obra contratada, materiales, suministros, equipos, bonos y permisos. (MIRANDA, 2010)

**Tabla 44**  
**Materia Prima Directa**

Materia Prima Directa						
PRODUCTOS	CANTI- DAD	P.U	PRECIO DIA- RIO	SEMANAL * 6	MENSUAL *26	ANUAL *12
Pollo Entero	38	\$ 5,00	\$ 190,00	\$ 1.140,00	\$ 4.940,00	\$ 59.280,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 190,00</b>	<b>\$ 1.140,00</b>	<b>\$ 4.940,00</b>	<b>\$ 59.280,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## 5.02 Costos Indirectos

Está constituido por los gastos que no son identificables con una producción o servicio dado, relacionándose con éstos en forma indirecta. Son aquellos que por regla general, se originan en otras áreas organizativas de apoyo a las acciones fundamentales de la entidad. Son ejemplos de costos indirectos los administrativos de toda índole, los de reparación y mantenimiento, los cuales se ejecutan con la finalidad de apoyar las acciones que realiza la misma. (MIRANDA, 2010)

### 5.02.03 Gastos Administrativos

Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas, contienen los salarios del Gerente General, secretarías, contadores, alquileres de oficinas, papelería de oficinas, suministros y equipo de oficinas, etc. (NUÑEZ MONTENEGRO, 2014)

**Tabla 45**  
**Gastos Administrativos**

Gastos Administrativos				
		Valor	Total	Total
Descripción	Cantidad	Unitario	Mensual	Anual
Administrador	1	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 5.544,88
Cocinero	1	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 5.544,88
Ayudante de cocina	1	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 5.255,72
Mesero	1	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 5.255,72
Mesero	1	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 5.255,72
Cajera	1	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 5.255,72
Útiles de Aseo y limpieza	1	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 108,00
Útiles de Oficina	1	\$ 3,15	\$ 3,15	\$ 37,80
Menaje	1	\$ 33,02	\$ 33,02	\$ 396,25
Gastos de Constitución	1	\$ 217,30	\$ 18,11	\$ 217,30
Capacitación	2	\$ 40,00	\$ 6,67	\$ 80,00
Depreciación de Activos Fijos	5	\$ 6,32	\$ 75,85	\$ 910,23
Maquinaria y Equipo	1	\$ 40,03	\$ 40,03	\$ 480,30
Equipos de Oficina	1	\$ 5,73	\$ 5,73	\$ 68,80
Equipo de Computación	1	\$ 17,40	\$ 17,40	\$ 208,83
Muebles de Oficina	1	\$ 6,13	\$ 6,13	\$ 73,50
Muebles y Enseres	1	\$ 6,57	\$ 6,57	\$ 78,80
Materiales indirectos	1	\$ 4,70	\$ 122,20	\$ 1.466,40
Servicios Básicos	1	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 624,00
Internet	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3.051,55</b>	<b>\$ 3.006,05</b>	<b>\$ 36.072,62</b>

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

#### 5.02.04 Gastos de Ventas

Son los originados por las ventas o que se hacen para el fomento de éstas, tales como: comisiones a agentes y sus Gastos de viajes, Costo de muestrarios y exposiciones, gastos de propaganda, Servicios de correo, teléfono y telégrafo del área de ventas, etc.

(NUÑEZ MONTENEGRO, 2014)

**Tabla 46**  
**Gastos De Ventas**

Gastos De Ventas				
Descripción	Cantidad	Valor	Total	Total
		Unitario	Mensual	Anual
Globos grande	3	\$ 1,80	\$ 5,40	\$ 64,80
Publicidad Radio	8	\$ 10,00	\$ 80,00	\$ 160,00
Tarjetería	30	\$ 0,03	\$ 0,90	\$ 10,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 86,30</b>	<b>\$ 235,60</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

#### 5.02.05 Gastos Financieros

Son los gastos que reflejan el costo de capital o el costo que representa para la empresa financiarse con terceros. Son el costo de los pasivos, es decir de las deudas que tiene la empresa. El más importante es el interés que se paga sobre las deudas con bancos o con terceros, también las comisiones que se pagan cuando se formalizan préstamos, algunos servicios bancarios que tienen que ver con financiamiento, etc. (NUÑEZ MONTENEGRO, 2014)

**Tabla 47**  
**Tabla De Amortización**

<b>Tabla De Amortización</b>		
Inversión	:	100% \$ 34.603,16
Cap. Propio	:	40% \$ 13.841,26
Financiamiento	:	60% \$ 20.761,89
Interés	:	15% \$ 1.660,75
Plazo	:	24 Meses

**Fuente:** Banco del Pichincha  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

## 5.02.06 Costos Fijos Y Variables

### 5.02.06.01 Costo Fijo

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa. (Gerencie.com, 2010)

**Tabla 48**  
**Costos Fijos**

<b>Costos Fijos:</b>	<b>Valor</b>
Gastos Administrativos	\$ 36.072,62
Gastos de Ventas	\$ 235,60
Gastos Financieros	\$ 1.218,27
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 37.526,49</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 5.02.06.02 Costo Variable

Costo que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación como son: materia prima directa, materiales e insumos directos, mano de obra directa y materiales indirectos. (Gerencie.com, 2010)

**Tabla 49**  
**Costo Variable**

<b>Cuentas</b>	<b>Costo Variable</b>
Materia Prima Directa	\$ 59.280,00
Materiales Indirectos	\$ 10.314,00
Útiles de Aseo	\$ 9,00
Servicios Básicos	\$ 624,00
<b>Total</b>	<b>\$ 70.227,00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 5.02 Inversiones

La inversión del proyecto comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, y diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las funciones de la empresa. El Asadero de Pollo cuenta con una inversión de \$ **34.603,16** para el funcionamiento del mismo.

### 5.02.01 Inversión Fija

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

Los activos fijos se clasifican en depreciables y no depreciables (terreno). Adicionalmente, dentro de la inversión fija encontramos a los activos diferidos, los mismos que están sujetos a amortización ya que su beneficio futuro se extiende a varios ejercicios económicos. Para el Asadero de Pollo cuenta con una inversión fija \$ **7.640,50** de solo de activos fijos (Proyectos, 2011)

**Tabla 50**  
**Cuadro De Inversiones**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	VALOR DE SALVAMENTO o VALOR DE RECUPERACIÓN
						Año 5
Maquinaria y Equipo	\$ -4.803,00					\$ 2.401,50
Equipos de Oficina	\$ -688,00					\$ 344,00
Equipo de Computación	\$ -626,50			\$ -626,50		\$ 208,83
Muebles de Oficina	\$ -735,00					\$ 367,50
Muebles y Enseres	\$ -788,00					\$ 394,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ -7.640,50</b>			<b>\$ -626,50</b>		<b>\$ 3.715,83</b>

**Fuente:** Mercado Libre  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

#### 5.02.01.01 Activos Fijos

Los Activos Fijos o bienes tangibles se refieren a todos aquellos utilizados en el proceso de transformación de insumos o apoyos a la operación. Se distinguen:

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

- 
- Obras físicas (edificios, oficinas, bodegas, etc.)
  - Recursos naturales
  - Equipamiento (maquinara, muebles, herramientas, vehículos, etc.)
  - Infraestructura de servicios de apoyo (energía, comunicaciones, etc.)

El Asadero de Pollo cuenta con una casa de arriendo de 150m<sup>2</sup> donde empezara a realizar su actividad económica.

#### **5.02.01.02 Activos Nominales (diferidos)**

Corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se distinguen:

- Gastos de organización
  - Dirección y coordinación de obras
  - Diseño de sistemas y procedimientos
  - Sistemas de información
  - Legales de constitución jurídica
- Patentes y licencias
  - Derechos de uso de marca
  - Permisos municipales
  - Autorizaciones notariales
- Gastos de la puesta marcha
  - Pruebas preliminares
  - Marcha blanca

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

- 
- Capacitación
    - Preparación del personal para la puesta en marcha y la operación
  - Imprevistos
    - En general corresponde a un porcentaje de la inversión. (Proyectos, 2011).

### **5.02.02 Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. EL Asadero de Pollo cuenta con un capital de trabajo de \$ **26.962,66** para cubrir los costos y gastos de 3 meses para iniciar sus actividades. (www.umss.edu.bo, 2012).

**Tabla 51**  
**Capital De Trabajo**

<b>Capital De Trabajo</b>				
<b>Descripción</b>	<b>1 Mes</b>	<b>2 Mes</b>	<b>3 Mes</b>	<b>Valor Total</b>
Materia prima directa	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 14.820,00
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 859,50	\$ 859,50	\$ 859,50	\$ 2.578,50
Administrador	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 1.386,22
Cocinero	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 462,07	\$ 1.386,22
Ayudante de cocina	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 1.313,93
Mesero	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 1.313,93
Mesero	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 1.313,93
Cajera	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 437,98	\$ 1.313,93
Útiles de Oficina	\$ 3,15	\$ 3,15	\$ 3,15	\$ 9,45
Menaje	\$ 33,02	\$ 33,02	\$ 33,02	\$ 99,06
Gastos de Constitución	\$ 18,11	\$ 18,11	\$ 18,11	\$ 54,33
Capacitación	\$ 6,67	\$ 6,67	\$ 6,67	\$ 20,00
Globos grande	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 36,00
Publicidad Radio	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 48,00
Tarjetería	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 72,00
Maquinaria y Equipo	\$ 40,03	\$ 40,03	\$ 40,03	\$ 120,08
Equipos de Oficina	\$ 5,73	\$ 5,73	\$ 5,73	\$ 17,20
Equipo de Computación	\$ 17,40	\$ 17,40	\$ 17,40	\$ 52,21
Muebles de Oficina	\$ 6,13	\$ 6,13	\$ 6,13	\$ 18,38
Muebles y Enseres	\$ 6,57	\$ 6,57	\$ 6,57	\$ 19,70
Materiales indirectos	\$ 122,20	\$ 122,20	\$ 122,20	\$ 366,60
Internet	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 30,00
Arriendo	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 390,00
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 27,00
Servicios Básicos	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 156,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8.987,55</b>	<b>\$ 8.987,55</b>	<b>\$ 8.987,55</b>	<b>26.962,66</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

### 5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. Esto con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera. (MOSQUERA RAMOS, 2012).

**Tabla 52**  
**Estructura De Capital**

<b>Estructura De Capital</b>			
	<b>Usos de fondos</b>	<b>Recurso propio</b>	<b>Banco</b>
<b>Activos fijos</b>	<b>\$ 7.640,50</b>		<b>\$ 7.640,50</b>
Maquinaria y Equipo	\$ 4.803,00		\$ 4.803,00
Equipos de Oficina	\$ 688,00		\$ 688,00
Equipo de Computación	\$ 626,50		\$ 626,50
Muebles de Oficina	\$ 735,00		\$ 735,00
Muebles y Enseres	\$ 788,00		\$ 788,00
capital de trabajo	<b>\$ 26.962,66</b>	<b>\$ 26.962,66</b>	
Arriendo	\$ 130,00	\$ 130,00	
Sueldos Personal	\$ 3.552,01	\$ 3.552,01	
Materia prima directa	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 9,00	\$ 9,00	
Servicios Básicos	\$ 52,00	\$ 52,00	
Gastos Administrativos	\$ 3.006,05	\$ 3.006,05	
Gastos de Ventas	\$ 86,30	\$ 86,30	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 34.603,16</b>	<b>\$ 26.962,66</b>	<b>\$ 7.640,50</b>

**Fuente:** Investigación de Propia  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

#### 5.02.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de amortización)

Los préstamos están asociados a la adquisición de financiamiento externo con el objetivo de utilizarlo en:

- Adquisición de capital de trabajo
- Realización de nuevas inversiones

Todo préstamo que se adquiere debe pagarse por una parte con intereses por concepto del uso y disfrute del capital recibido y por otra, reembolsar dicho capital en una o varias épocas, previamente acordadas. (FUENTES, 2010).

#### Formula:

$$a = \frac{Cr (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

**Tabla 53**  
**Tabla De Amortización**

Tabla De Amortización		
Inversión	: 100%	\$ 34.603,16
Cap. Propio	: 40%	\$ 13.841,26
Financiamiento	: 60%	\$ 20.761,89
Interés	: 15%	\$ 1.660,75
Plazo	: 24	Meses

**Fuente:** Banco del Pichincha  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 54**  
**De Cuotas de Pago**

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	\$ 20.761,89	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.761,89
1	\$ 20.761,89	\$ 129,76	\$ 934,28	\$ 804,51	\$ 19.957,38
2	\$ 19.957,38	\$ 124,73	\$ 934,28	\$ 809,54	\$ 19.147,84
3	\$ 19.147,84	\$ 119,67	\$ 934,28	\$ 814,60	\$ 18.333,23
4	\$ 18.333,23	\$ 114,58	\$ 934,28	\$ 819,69	\$ 17.513,54
5	\$ 17.513,54	\$ 109,46	\$ 934,28	\$ 824,82	\$ 16.688,72
6	\$ 16.688,72	\$ 104,30	\$ 934,28	\$ 829,97	\$ 15.858,75
7	\$ 15.858,75	\$ 99,12	\$ 934,28	\$ 835,16	\$ 15.023,59
8	\$ 15.023,59	\$ 93,90	\$ 934,28	\$ 840,38	\$ 14.183,21
9	\$ 14.183,21	\$ 88,65	\$ 934,28	\$ 845,63	\$ 13.337,58
10	\$ 13.337,58	\$ 83,36	\$ 934,28	\$ 850,92	\$ 12.486,66
11	\$ 12.486,66	\$ 78,04	\$ 934,28	\$ 856,24	\$ 11.630,43
12	\$ 11.630,43	\$ 72,69	\$ 934,28	\$ 861,59	\$ 10.768,84
13	\$ 10.768,84	\$ 67,31	\$ 934,28	\$ 866,97	\$ 9.901,87
14	\$ 9.901,87	\$ 61,89	\$ 934,28	\$ 872,39	\$ 9.029,48
15	\$ 9.029,48	\$ 56,43	\$ 934,28	\$ 877,84	\$ 8.151,64
16	\$ 8.151,64	\$ 50,95	\$ 934,28	\$ 883,33	\$ 7.268,31
17	\$ 7.268,31	\$ 45,43	\$ 934,28	\$ 888,85	\$ 6.379,46
18	\$ 6.379,46	\$ 39,87	\$ 934,28	\$ 894,41	\$ 5.485,05
19	\$ 5.485,05	\$ 34,28	\$ 934,28	\$ 900,00	\$ 4.585,06
20	\$ 4.585,06	\$ 28,66	\$ 934,28	\$ 905,62	\$ 3.679,44
21	\$ 3.679,44	\$ 23,00	\$ 934,28	\$ 911,28	\$ 2.768,16
22	\$ 2.768,16	\$ 17,30	\$ 934,28	\$ 916,98	\$ 1.851,18
23	\$ 1.851,18	\$ 11,57	\$ 934,28	\$ 922,71	\$ 928,47
24	\$ 928,47	\$ 5,80	\$ 934,28	\$ 928,47	\$ 0,00

**Fuente:** Banco del Pichincha

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

---

### 5.02.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente de desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso. (Gerencie.com, 2010).

**Tabla 55**  
**Cuadro De Depreciaciones**

Cuadro De Depreciaciones								
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Residual
Maquinaria y Equipo	\$ 4.803,00	10	\$ 480,30	\$ 480,30	\$ 480,30	\$ 480,30	\$ 480,30	\$ -2.401,50
Equipos de Oficina	\$ 688,00	10	\$ 68,80	\$ 68,80	\$ 68,80	\$ 68,80	\$ 68,80	\$ -344,00
Equipo de Computación	\$ 626,50	3	\$ 208,83	\$ 208,83	\$ 208,83	\$ 208,83	\$ 208,83	\$ -208,83
Muebles de Oficina	\$ 735,00	10	\$ 73,50	\$ 73,50	\$ 73,50	\$ 73,50	\$ 73,50	\$ -367,50
Muebles y Enseres	\$ 788,00	10	\$ 78,80	\$ 78,80	\$ 78,80	\$ 78,80	\$ 78,80	\$ -394,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.640,50</b>		<b>\$ 910,23</b>	<b>\$ -3.715,83</b>				

**Fuente:** Mercado Libre

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 5.02.06 Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone la entidad. Todos los elementos del activo son susceptibles de traer dinero a la empresa en el futuro, bien sea mediante su uso, su venta o su cambio. Por el contrario, el pasivo muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son, naturalmente, económicas: préstamos, compras con pago diferido, etc. El patrimonio neto es el activo menos el pasivo y representa los aportes de los propietarios o accionistas más los resultados no distribuidos. El patrimonio neto o capital contable muestra también la capacidad que tiene la empresa de autofinanciarse. (FLORES, 2013)

**EMPRESA DE POLLOS A LA BRASA EL "SABROSÓN"**  
**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo Largo Plazo</b>	
Caja bancos	\$ 26.962,66	Capital financiado	\$ 20.761,89
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 26.962,66</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 20.761,89</b>
<b>Activo fijo</b>		<b>Patrimonio</b>	
Maquinaria y Equipo	\$ 4.803,00	Capital Social	\$ 13.841,26
Equipo de Oficina	\$ 688,00		
Equipo de Computación	\$ 626,50		
Muebles y Enseres	\$ 788,00	<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 13.841,26</b>
Muebles de Oficina	\$ 735,00		
<b>TOTAL ACTIVO FIJOS</b>	<b>\$ 7.640,50</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 34.603,16</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 34.603,16</b>

**GERENTE**

**CONTADOR**

Elaborado por: Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

### **5.02.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)**

El Estado de Situación Inicial es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio de acuerdo a los porcentajes obtenidos para poder proyectar a los distintos periodos del proyecto que se va a realizar en este caso a cinco años. (FLORES, 2013).

**Tabla 56**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**  
**EMPRESA DE POLLOS A LA BRASA EL "SABROSÓN"**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**

Descripción	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
<b>VENTAS</b>	\$ 85.161,59	\$ 89.210,17	\$ 93.451,22	\$ 97.893,89	\$ 102.547,77
(-) Costo de Producción	\$ 33.939,95	\$ 35.553,45	\$ 37.243,66	\$ 39.014,22	\$ 40.868,96
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 51.221,64</b>	<b>\$ 53.656,72</b>	<b>\$ 56.207,56</b>	<b>\$ 58.879,67</b>	<b>\$ 61.678,80</b>
(-) <b>Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 37.526,49</b>	<b>\$ 37.731,03</b>	<b>\$ 38.295,34</b>	<b>\$ 39.329,31</b>	<b>\$ 40.391,20</b>
Gastos Administrativos	\$ 36.072,62	\$ 37.046,58	\$ 38.046,84	\$ 39.074,11	\$ 40.129,11
Gastos de Ventas	\$ 235,60	\$ 241,96	\$ 248,49	\$ 255,20	\$ 262,09
Gastos Financieras	\$ 1.218,27	\$ 442,48	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) Utilidad Operacional A.P.E.I.</b>	<b>\$ 13.695,15</b>	<b>\$ 15.925,69</b>	<b>\$ 17.912,22</b>	<b>\$ 19.550,35</b>	<b>\$ 21.287,60</b>
(-) 15 % Participación Laboral	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.193,14
<b>(=) Utilidad Antes de I.R.</b>	<b>\$ 13.695,15</b>	<b>\$ 15.925,69</b>	<b>\$ 17.912,22</b>	<b>\$ 19.550,35</b>	<b>\$ 18.094,46</b>
(-) Impuesto a la Renta	\$ 185,52	\$ 373,05	\$ 541,36	\$ 689,69	\$ 476,85
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$ 13.509,63</b>	<b>\$ 15.552,64</b>	<b>\$ 17.370,86</b>	<b>\$ 18.860,66</b>	<b>\$ 17.617,61</b>
(+) Depreciaciones	\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23
<b>(=) EXCEDENTE OPERACIONAL</b>	<b>\$ 14.419,86</b>	<b>\$ 16.462,87</b>	<b>\$ 18.281,09</b>	<b>\$ 19.770,90</b>	<b>\$ 18.527,85</b>

**Fuente:** Ingresos Proyectados y Inversión de Capital

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 5.02.08 Flujo de Caja

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos. (MORENO, 2010).

**Tabla 57**  
**Flujo de Caja**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		\$ 13.509,63	\$ 15.552,64	\$ 17.370,86	\$ 18.860,66	\$ 17.617,61
Inversión total	\$ -34.603,16			\$ -626,50		
Capital de Trabajo						\$ 8.987,55
Depreciación		\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23	\$ 910,23
Valor residual						\$ -3.715,83
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ -34.603,16</b>	<b>\$ 14.155,20</b>	<b>\$ 14.269,14</b>	<b>\$ 12.889,85</b>	<b>\$ 14.520,53</b>	<b>\$ 22.100,29</b>

**Fuente:** Inversión de Capital y Estado de Pérdidas y Ganancias

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 5.03 Evaluación

La evaluación busca cuantificar el impacto efectivo, positivo o negativo de un proyecto, sirve para verificar la coincidencia de las labores ejecutadas con lo programado, su objeto consiste en “explicar” al identificar los aspectos del proyecto que fallaron o no, si es-

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

tuvieron a la altura de las expectativas. Analiza las causas que crearon ésta situación, también indaga sobre los aspectos exitosos, con el fin de poder reproducirlos en proyectos futuros, ya sean de reposición o de complementos (THOMPSON, 2010)

### 5.03.01 Tasa de descuento

La tasa de descuento o tipo de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. El Asadero de Pollo utilizó para sacar la TMAR la tasa activa y tasa pasiva para tener un mejor análisis si nuestro proyecto es factible (FLORES M. , 2013)

TASA DE DESCUENTO	
TMAR =	16,24%

### 5.03.02 Valor Actual Neto (V.A.N)

Mediante el VAN podemos saber exactamente los flujos de caja de la empresa. Cuando se traen los flujos de efectivo futuros al año actual, a la tasa del costo de oportunidad se tiene el valor actual neto, que representa lo que la empresa costaría al día de hoy. Si este valor es positivo es favorable para la ejecución del proyecto, en cambio si es negativo es preferible no invertir, porque la empresa no contará con los recursos suficientes para operar el negocio en cada período. El VAN que determino el Asadero de Pollo es de \$ **22.541,65** (TULMO CÓNDOR, 2010).

**Tabla 58**  
**Flujos Netos De Efectivo**

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	\$ -34.603,16			\$ -626,50		\$ 3.715,83
Excedente Operacional		\$ 14.419,86	\$ 16.462,87	\$ 18.281,09	\$ 19.770,90	\$ 18.527,85
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>\$ -34.603,16</b>	<b>\$ 14.419,86</b>	<b>\$ 16.462,87</b>	<b>\$ 17.654,59</b>	<b>\$ 19.770,90</b>	<b>\$ 22.243,68</b>

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

$$\text{VAN} = -34.603,16 + \frac{14.419,86}{1,1623736} + \frac{16.462,87}{1,35111239} + \frac{17.654,59}{1,57049737} + \frac{19.770,90}{1,82550468} + \frac{22.243,68}{2,12191845}$$

$$\text{VAN} = -34.603,16 + 12.405,53 + 12.184,68 + 11.241,40 + 10.830,37 + 10.482,82$$

$$\text{VAN} = -34.603,16 + 57.144,81$$

$$\text{VAN} = 22.541,65$$

$$\text{VAN} = \$ 22.541,65$$

**Fuente:** Inversión Total y Estados de Pérdidas y Ganancias  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### 5.03.03 Tasa Interna de Retorno (T.I.R)

Si el valor actual neto es de cero, entonces la tasa que haría que la suma de los flujos menos la inversión sea nula, es la tasa interna de retorno, es decir es la tasa mínima que debería tener el proyecto para no tener problemas de liquidez. El proyecto es factible cuando la tasa interna de retorno es mayor a la tasa del costo de oportunidad, el proyecto cuenta con una TIR de **40%** (TULMO CÓNDOR, 2010).

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= -P + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5} \\
 \text{VAN} &= -34.603,16 + \frac{14.419,86}{1,1623736} + \frac{16.462,87}{1,35111239} + \frac{17.654,59}{1,57049737} + \frac{19.770,90}{1,82550468} + \frac{22.243,68}{2,12191845} \\
 \text{VAN} &= -34.603,16 + 12.405,53 + 12.184,68 + 11.241,40 + 10.830,37 + 10.482,82 \\
 \text{VAN} &= -34.603,16 + 57.144,81 \\
 \text{VAN} &= 22.541,65 \\
 \text{VAN} &= \$ 22.541,65 \\
 \text{TIR} &= 40\% \quad 0,3970
 \end{aligned}$$

### 5.03.04 Periodo de Recuperación de la Inversión (P.R.I)

Por la facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide la liquidez del proyecto es un sistema cualitativo de determinación aproximado del tiempo de recuperación de la inversión del proyecto. Es favorable cuando se lo recupera en un período inferior al tiempo de evaluación o vida útil del

proyecto. El Asadero de pollo recuperara su inversión en 2 años y 10 meses (TULMO CÓNDROR, 2010).

**Tabla 59**

**Periodo De Recuperación**

Periodo De Recuperación					
Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	\$ -34.603,16	\$ -34.603,16	\$ 1,00	\$ -34.603,16	\$ -34.603,16
1	\$ 14.419,86	\$ -20.183,29	\$ 0,86	\$ 12.405,53	\$ -22.197,62
2	\$ 16.462,87	\$ -3.720,42	\$ 0,74	\$ 12.184,68	\$ -10.012,94
3	\$ 17.654,59	\$ 13.934,18	\$ 0,64	\$ 11.241,40	\$ 1.228,46
4	\$ 19.770,90	\$ 33.705,07	\$ 0,55	\$ 10.830,37	\$ 12.058,84
5	\$ 22.243,68	\$ 55.948,75	\$ 0,47	\$ 10.482,82	\$ 22.541,65

**Fuente:** Inversión de Capital  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 60****Periodo De Recuperación A Valores Constantes**

<b>Periodo De Recuperación A Valores Constantes</b>		
	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	\$ 14.419,86	\$ -20.183,29
1 mes	\$ 1.201,66	\$ -18.981,64
2 mes	\$ 1.201,66	\$ -17.779,98
3 mes	\$ 1.201,66	\$ -16.578,33
4 mes	\$ 1.201,66	\$ -15.376,67
5 mes	\$ 1.201,66	\$ -14.175,02
6 mes	\$ 1.201,66	\$ -12.973,36
7 mes	\$ 1.201,66	\$ -11.771,71
8 mes	\$ 1.201,66	\$ -10.570,05
9 mes	\$ 1.201,66	\$ -9.368,40
10 mes	\$ 1.201,66	\$ -8.166,74
11 mes	\$ 1.201,66	\$ -6.965,09
12 mes	\$ 1.201,66	\$ -5.763,43

**Fuente:** Inversión de Capital  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Tabla 61**  
**Periodo De Recuperación A Valores Actualizados**

Periodo De Recuperación A Valores Actualizados		
	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	\$ 11.241,40	\$ -10.012,94
1 mes	\$ 936,78	\$ -9.076,16
2 mes	\$ 936,78	\$ -8.139,37
3 mes	\$ 936,78	\$ -7.202,59
4 mes	\$ 936,78	\$ -6.265,81
5 mes	\$ 936,78	\$ -5.329,02
6 mes	\$ 936,78	\$ -4.392,24
7 mes	\$ 936,78	\$ -3.455,46
8 mes	\$ 936,78	\$ -2.518,67
9 mes	\$ 936,78	\$ -1.581,89
10 mes	\$ 936,78	\$ -645,11
11 mes	\$ 936,78	\$ 291,68
12 mes	\$ 936,78	\$ 1.228,46

**Fuente:** Inversión de Capital  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

#### 5.03.05 Relación Costo Beneficio (R.C.B)

Significa que cantidad de dinero recupera la empresa por cada dólar invertido. Es favorable cuando es mayor que uno. Es la relación costo beneficio resulta de tomar los ingresos (beneficios) y la inversión presente en el estado de resultados y determinar el beneficio invertido. (TULMO CÓNDOR, 2010).

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

Formula:

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{\text{Ingreso Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{\$ 57.144,81}{\$ 34.603,16}$$

$$\text{Relación Costo Beneficio} = 1,65$$

En el proyecto tiene un beneficio costo de 1,65 dólares, es decir por cada dólar invertido se ganan **0,65** dólares.

### 5.03.06 Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio en términos de contabilidad de costos es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales es decir el punto de actividad donde no existe utilidad ni perdida. (GUANOTOA SEGOVIA, 2013).

#### Punto De Equilibrio

$$\text{P.E.} = \frac{\text{CF}}{p - C_{vu}}$$

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	\$ 36.072,62
Gastos de Ventas	\$ 235,60
Gastos Financieros	\$ 1.218,27
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 37.526,49</b>

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

Costo Variable unitario	5,00
-------------------------	------

Precio	12,00
--------	-------

$$PE = \frac{CF}{p} - 5,00$$

$$PE = \frac{37.526,49}{12,00} - 5,00$$

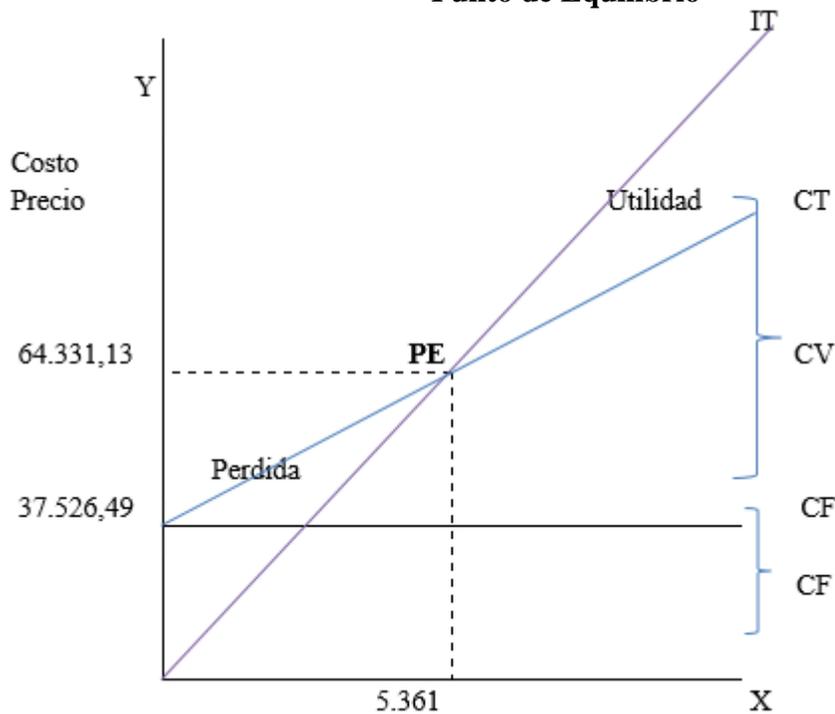
$$PE = \frac{37.526,49}{7,00} = 5.360,93$$

#### Demostración

VENTAS	64.331,13
(-) Costo Variable	26.804,64
(=) Margen Contribución	37.526,49
(-) Costo Fijos	37.526,49
(=) Utilidad Operacional	-

El Asadero de Pollo debe producir 5.361 plato de Pollo para no perder ni ganar si hace más de los que hay que producir va a generar una utilidad.

**Figura 39**  
**Punto de Equilibrio**



Fuente: Punto de equilibrio  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

### 5.03.07 Análisis de Índices Financieros

Permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual, mediante los análisis financieros nos ayuda para la toma de decisiones de la empresa. Es la relación de las cifras resumidas de los estados financieros con el objetivo de formarse una idea de la empresa. Permite tomar tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiamiento.

### 5.03.07.01 ROE

El ROE, mide la rentabilidad obtenida por los accionistas de los fondos que se han invertido en el proyecto.

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

$$\text{R.O.E} = \frac{\$ 13.509,63}{\$ 13.841,26}$$

$$\text{R.O.E} = 0,98$$

**Fuente:** Estado de Resultados y Estado de Situación Inicial

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### Análisis

Por cada dólar invertido en el patrimonio se genera el 0,98% de la utilidad neta sobre la ejecución del proyecto.

### 5.03.07.02 ROA

Es una razón financiera que compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a los activos totales.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

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

$$\text{R.O.A.} = \frac{\$ 13.509,63}{\$ 34.603,16}$$

$$\text{R.O.A.} = 39\%$$

**Fuente:** Estado de Resultados y Estado de Situación Inicial

**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

### **Análisis**

Por cada dólar invertido en el activo total se genera el 39% de la utilidad neta sobre la ejecución del proyecto

## CAPÍTULO VI

### 6. Análisis De Impactos

#### 6.01 Impacto Ambiental

Este impacto es muy importante debido a que los restaurantes son los que generan mayores desperdicios orgánicos, lo cual el proyecto canalizará para beneficios del sector ganadero porcino los desperdicios orgánicos y los desperdicios inorgánicos se reciclará para cuando pase el recolector de basura y pueda ser desechado, se tomara medida para prevenir y disminuir la contaminación ambiental mediante las campanas de cocina que se usa para eliminar la grasa en suspensión en el aire, humo, olores calor y el vapor del aire mediante una combinación de filtrado y evacuación del aire para así contribuir al buen ambiente y darle una buena imagen al lugar.

#### 6.02 Impacto Económico

El impacto económico también está definido con cierta precisión. Se dispone de indicadores normalizados para considerar la balanza de pagos de tecnología, el comercio de bienes de alta tecnología y, principalmente, la innovación tecnológica, ya que con ello sa-

breemos la cantidad económica que se necesitara para la investigación, así como, como afectara a los diferentes factores que participaran en la investigación, y saber si la investigación va a ser lo suficientemente factible para realizar el gasto que se planea para obtener los resultados necesarios. (JESUS, 2011).

El aporte que se llevara a cabo con la sostenibilidad del gobierno frente a la sociedad y el ámbito empresarial es apoyar a la matriz productiva, generar fuentes de trabajo con el presente proyecto a futuro, generar ingresos al país al comprar la materia prima nacional y con la gastronomía del asadero de pollo impulsar el turismo.

### **6.03 Impacto Productivo**

El impacto productivo es un conjunto de técnicas que buscan como propósito fundamental un proceso de producción adecuado como el de contar con mano de obra capacitada, tener maquinaria industrial de alta de tecnología para optimizar tiempo y recursos, tener una lista de proveedores para elegir productos de calidad y precios convenientes para el asadero de pollo.

### **6.04 Impacto Social**

El impacto que el proyecto va a tener es un aporte a la disminución de la tasa de desempleo del Ecuador tomando en cuenta que para pertenecer a la empresa no se necesita



---

haber culminado sus estudios secundarios de igual manera todos nuestros trabajadores van a poder percibir un salario básico, alcanzado el salario digno.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

## CAPÍTULO VII

### 7. Conclusiones Y Recomendaciones

#### 7.01 Conclusiones

El proyecto presentado apoyará a disminuir el desempleo al generar plazas de trabajo, apoyara al desarrollo turístico por el motivo de conocer la cultura ecuatoriana en la gastronomía de comida costeña.

En el análisis financiero podemos destacar que el proyecto resulta viable, ya que se estima una Utilidad de \$ 13.509,63 un VAN de \$ 22.541,65 y una TIR 40 % con un periodo de recuperación de 2 años 10 meses para la inversión inicial del proyecto, lo que respalda la ejecución de este proyecto de restaurante de Pollos a la Brasa que brindará el servicio de alimentación para los visitantes tanto locales como turistas del Cantón Ventanas.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

La decisión personal de emprender al Propietario o Administrador en este negocio le permitirá tener un trabajo independiente producto de su propia creatividad y esfuerzo y con esto obtener mejores ingresos económicos y una mejor calidad de vida para la familia.

## 7.02 Recomendaciones

En el caso de que el proyecto sea realizado se recomendaría asociar empresas para la expansión del proyecto creando cadenas de restaurantes de este tipo a futuro.

Realizar nuevos platos a la carta a futuro con el fin de tener variedad en el asadero de pollo y que pueda atraer a los diferentes clientes satisfaciendo gustos y necesidades.

De acuerdo a los estudios de mercado, técnico y financiero es recomendable poner en marcha el proyecto, pues los resultados de los análisis financieros indican que el proyecto es viable

Contratar una publicidad adecuada a nivel local de promoción para que los clientes sean frecuentes y los clientes potenciales tengan en su mente al establecimiento.

Una vez puesto en marcha el proyecto, conviene realizar un seguimiento o los procesos que se realicen en el Asadero de Pollo a fin de controlar la calidad en atención al cliente y procesos de alimentos para perfeccionar y corregir inconvenientes.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

# Anexos

mercado libre

Volver al listado | Hogar y Muebles > Cocina

Publicación #404323884 Denúncialo. | Vender uno ig

Cocina Industrial 6 Quemadores Acero Inoxidable Reforsada

Cocina Industrial 6 Quemadores Restaurante Acero Inoxidable

Me gusta 0

**U\$S 750<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Azuay (Cuenca)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

mercado libre

U\$S 1.250<sup>00</sup>

Artículo nuevo - Los Ríos (Ventanas)

Horno Para Pollos

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



mercado libre

Regístrate Ingresar Vender

Me gusta 0

**U\$S 750<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Guayas (Guayaquil) - Finaliza en 4 d 2 h

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Vendedor ocasional

Comprar

Materiales De Repostería  
Cortadores, Colorantes, Esencias  
Glucosa, Fondant Y Productos Wilton -  
[www.facebook.com](http://www.facebook.com)

Fabrica Maderaslois  
Fabricantes De Puertas Closets Muebl  
De Cocina Etc Etc -  
[www.maderaslois.org.ec](http://www.maderaslois.org.ec)

mec-s1-p.mlstatic.com/self-service-12087-MEC20054363673\_022014-F.jpg

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



mercado libre

Regístrate Ingresar Vender

Volver al listado Hogar y Muebles > Electrodomésticos > Hornos, Cocinas y Microondas

Publicación #404373589 Denúncialo. | Vender uno igu

Cocina Industrial Acero Freidora Hamurgesas Grande Nueva

Me gusta 0

**U\$S 225<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Pichincha (Quito) (Quito)

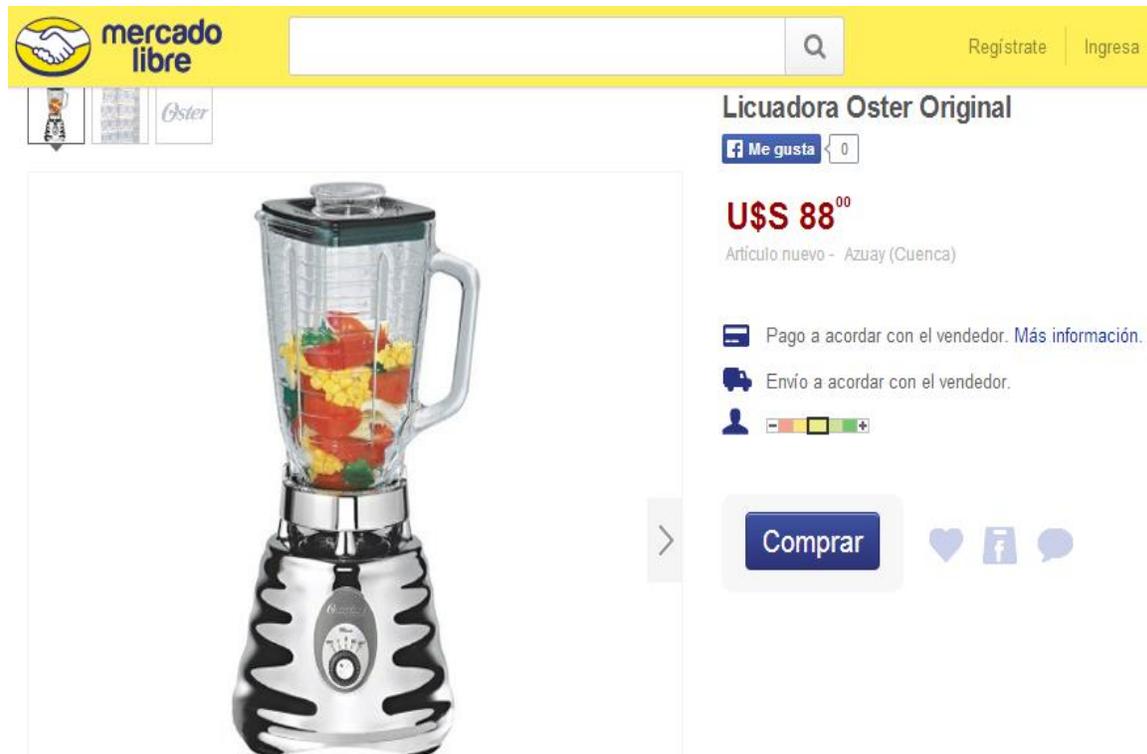
Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



mercado libre

Licadora Oster Original

Me gusta 0

**U\$S 88<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Azuay (Cuenca)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

Detailed description: This is a screenshot of a Mercado Libre product listing for an Oster Original blender. The product image shows a silver and black blender with a clear pitcher containing chopped vegetables. The listing includes a price of U\$S 88.00, a 'Me gusta' button with 0 likes, and a 'Comprar' button. The seller's location is listed as Azuay (Cuenca). There are also icons for payment, shipping, and user profile.

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



mercado libre

Congelador 10.6 Pies Marca Tcl 280 Litros  
Nuevo De Paquete

Ideal Hoteles Restaurantes Licorerías Pescaderías Carnicerías

Me gusta 0

**U\$S 550<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 1 vendido - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

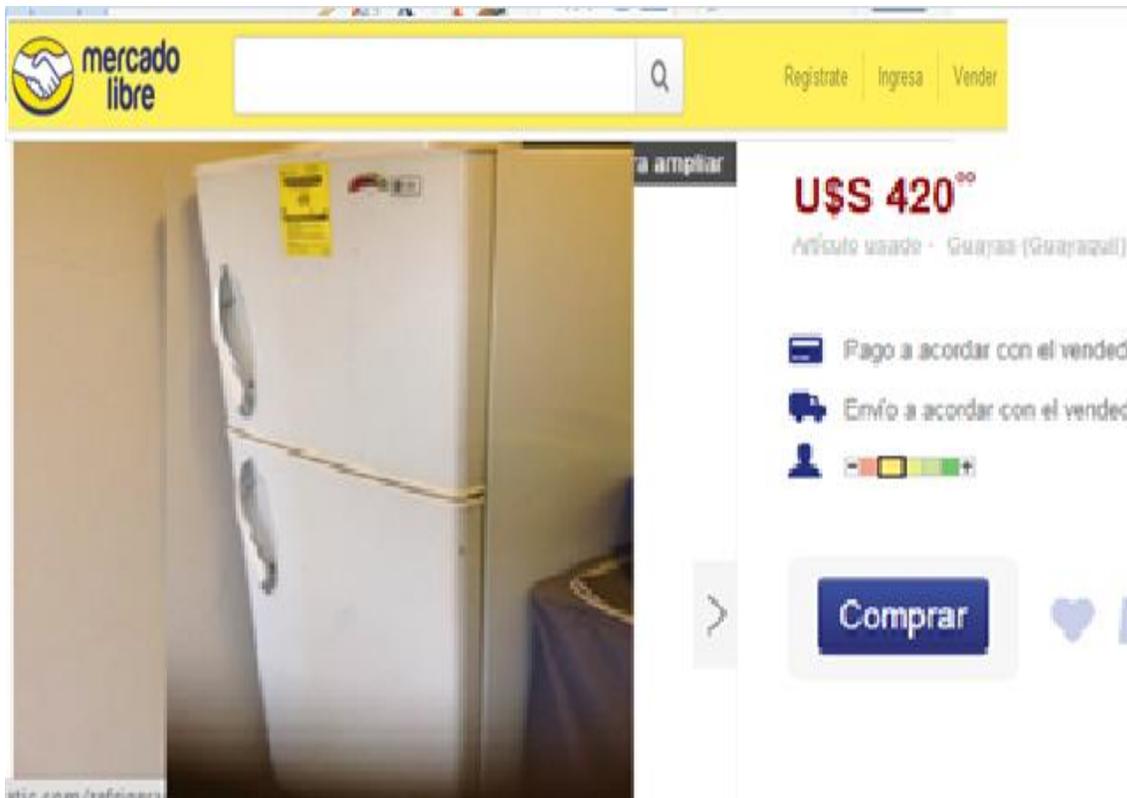
Ver calificaciones

Comprar

Detailed description: This is a screenshot of a Mercado Libre product listing for a Tcl chest freezer. The product image shows a white chest freezer with its lid open, revealing several frozen packages inside. The listing includes a price of U\$S 550.00, a 'Me gusta' button with 0 likes, and a 'Comprar' button. The seller's location is listed as Pichincha (Quito) (Quito). There are also icons for payment, shipping, and user profile.

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

mercado libre

Volver al listado | Electrónica, Audio y Video > Calculadoras

Publicación #404557201 Denunciar | Vender uno igual

Calculadora Casio Científica Fx 570 Con Tapa. Con Garantía.

Importados De U.s.a. Y Japón: 100% Garantizados

Me gusta 0

**U\$S 12<sup>u.</sup>**

Artículo nuevo - 1 vendido - Guayas (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor.

Envío a acordar con el vendedor.

Ver calificaciones.

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

mercado libre

Volver al listado | Otras categorías > Industrias y Oficinas > Para oficinas

Publicación #404233213 Denunciar. | Ve

Grapadora & Perforadora Kw-trio

Me gusta 0

**U\$S 25<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Guayas (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor.

Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



mercado libre

Volver al listado | Celulares y Telefonía > Teléfonos Fijos y Accesorios

Publicación #404437929 Denunciar | Vender uno igual

Me gusta 0

### Teléfono Inalambrico Panasonic Kx-tg4061

**U\$S 26<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - Guayas (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Ver calificaciones

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



mercado libre

Volver al listado | Computación > Computadoras y Servidores > Intel Core i3

Publicación #404557540 Denunciar | Vender uno igual

Me gusta 1

### Computador Intel Board I3 Procesador G1610 2,6ghz Led 16

Computador Pc Completo Cyber, Hogar, Oficina Garantia 1 Año

**U\$S 299<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 5 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Ver calificaciones

PC-LAPTROM

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



mercado libre

Ventilador De Pared Best 18

Me gusta 0

**U\$S 40<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 2 vendidos - Guayas (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Ver calificaciones.

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



mercado libre

Extintores Pqs Y Co2

Me gusta 0

**U\$S 24<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 2 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor.

Envío a acordar con el vendedor.

Vendedor ocasional

Comprar

Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez



Fuente: Mercado Libre Ecuador  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#)

Publicación #404046485 [Denúncialo](#). | [Vender uno](#)



### Sillones De Espera

Ofrecemos El Mejor Precio Del País!!

 Me gusta 0

**U\$S 130<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 2 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)

 Pago a acordar con el vendedor. [Más información](#).

 Envío a acordar con el vendedor.

  [Ver calificaciones](#).



**Fuente:** Mercado Libre Ecuador  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez



### Sillas Sillones Para Oficina Elegantes, Giratorias. Gerente2

Sillas / Sillones Para Oficina, Estudio, Etc. Regulables Y Reclinables

 Me gusta 1

**U\$S 165<sup>00</sup>**

Artículo nuevo - 4 vendidos - Pichincha (Quito) (Quito)

 Pago a acordar con el vendedor. [Más información](#).

 Envío a acordar con el vendedor.

 MercadoLíder  [Ver calificaciones](#).

[Comprar](#)



**Fuente:** Mercado Libre Ecuador  
**Elaborado por:** Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



Diagonal a la Estación Norte del Trolébus  
Teléfono: 02-331 6006  
Ruc: 1792144566001

Según Resolución No. 006  
del 22/12/2009

FECHA: 28/FEB/2014 PEDIDO No: 001-001-000004162  
 CLIENTE: RODRIGUEZ YEPEZ GLENDY PAGO: CONTADO  
 RUC: 1205927120 VENDEDOR: CALDERON GABRIE  
 DIRECCION: EL INCA  
 CIUDAD: PICHINCHA - QUITO  
 TELEFONO: 0982563208  
 OBSERV.:

CANTIDAD	CODIGO	DETALLE	P/UNIT.	DSTO.	TOTAL
1,00	6926986810195	ONIX CUCHARETA DE ACERO INOXIDABLE	2,23	0,00	2,23
1,00	7891112002739	TRAMO TRADI ESPATULA RECTA CONFITERO DE	3,76	0,00	3,76
1,00	7891112010284	TRAMO TRADI TENEDOR TRINCHANTE	3,53	0,00	3,53
1,00	7891112054165	TRAMO MASTE ESPATULA PARA HAMBURGUESA 7I	9,43	0,00	9,43
1,00	7806810251037	ILKO ABRELATAS REFORZADO	10,52	0,00	10,52
1,00	07891060698720	MUNDI TIJERA PARA POLLOS	28,44	0,00	28,44
1,00	7861182800641	MONTE DA.GR PALA PARA PAPAS FRITAS GENER	20,48	0,00	20,48
1,00	7861032813807	KITCH EXPRIMIDOR LIMON GRANDE BRILLANTE	3,57	0,00	3,57
1,00	7806810223003	ILKO RALLADOR 4 LADOS ACERO INOX DESIGN	6,94	0,00	6,94
1,00	7861032813234	KITCH EXPRIMIDOR NARANJA BRILLANTE	5,14	0,00	5,14
1,00	7862113010467	DKP ESTERA PARA FREGADERO ESPUMADA 0.34x	2,45	0,00	2,45
1,00	4002293486246	WUSTO PRO CUCHILLO CEBOLLERO 20CM	40,05	0,00	40,05
1,00	4002293485546	WUSTO PRO CUCHILLO PARA FIAMBRE 23CM	34,03	0,00	34,03
1,00	4891342621598	SUNNE TABLA PICAR VERDE 50X38CM	23,47	0,00	23,47
1,00	7891112053809	TRAMO MASTER CHAIRA ESTRIADA 12 IN	13,43	0,00	13,43
1,00	7891112054288	TRAMO MASTE CUCHILLO PARA DESHUESAR PROF	5,55	0,00	5,55

Fuente: Almacen Montero  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

Diagonal a la Estación Norte del Trolébus  
Teléfono: 02-331 6006  
Ruc: 1792144566001

Según Resolución No. 006  
del 22/12/2009

FECHA: 28/FEB/2014 PEDIDO No: 001-001-000004162  
 CLIENTE: RODRIGUEZ YEPEZ GLENDY PAGO: CONTADO  
 RUC: 1205927120 VENDEDOR: CALDERON GABRIE  
 DIRECCION: EL INCA  
 CIUDAD: PICHINCHA - QUITO  
 TELEFONO: 0982563208  
 OBSERV.:

CANTIDAD	CODIGO	DETALLE	P/UNIT.	DSTO.	TOTAL
1,00	6926986810195	ONIX CUCHARETA DE ACERO INOXIDABLE	2,23	0,00	2,23
1,00	7891112002739	TRAMO TRADI ESPATULA RECTA CONFITERO DE	3,76	0,00	3,76
1,00	7891112010284	TRAMO TRADI TENEDOR TRINCHANTE	3,53	0,00	3,53
1,00	7891112054165	TRAMO MASTE ESPATULA PARA HAMBURGUESA 7I	9,43	0,00	9,43
1,00	7806810251037	ILKO ABRELATAS REFORZADO	10,52	0,00	10,52
1,00	07891060698720	MUNDI TIJERA PARA POLLOS	28,44	0,00	28,44
1,00	7861182800641	MONTE DA.GR PALA PARA PAPAS FRITAS GENER	20,48	0,00	20,48
1,00	7861032813807	KITCH EXPRIMIDOR LIMON GRANDE BRILLANTE	3,57	0,00	3,57
1,00	7806810223003	ILKO RALLADOR 4 LADOS ACERO INOX DESIGN	6,94	0,00	6,94
1,00	7861032813234	KITCH EXPRIMIDOR NARANJA BRILLANTE	5,14	0,00	5,14
1,00	7862113010467	DKP ESTERA PARA FREGADERO ESPUMADA 0.34x	2,45	0,00	2,45
1,00	4002293486246	WUSTO PRO CUCHILLO CEBOLLERO 20CM	40,05	0,00	40,05
1,00	4002293485546	WUSTO PRO CUCHILLO PARA FIAMBRE 23CM	34,03	0,00	34,03
1,00	4891342621598	SUNNE TABLA PICAR VERDE 50X38CM	23,47	0,00	23,47
1,00	7891112053809	TRAMO MASTER CHAIRA ESTRIADA 12 IN	13,43	0,00	13,43
1,00	7891112054288	TRAMO MASTE CUCHILLO PARA DESHUESAR PROF	5,55	0,00	5,55

Fuente: Almacen Montero  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

Legislación de Liberación de Comercio  
Teléfono: 02-321 8836  
RUC: 1792144566001

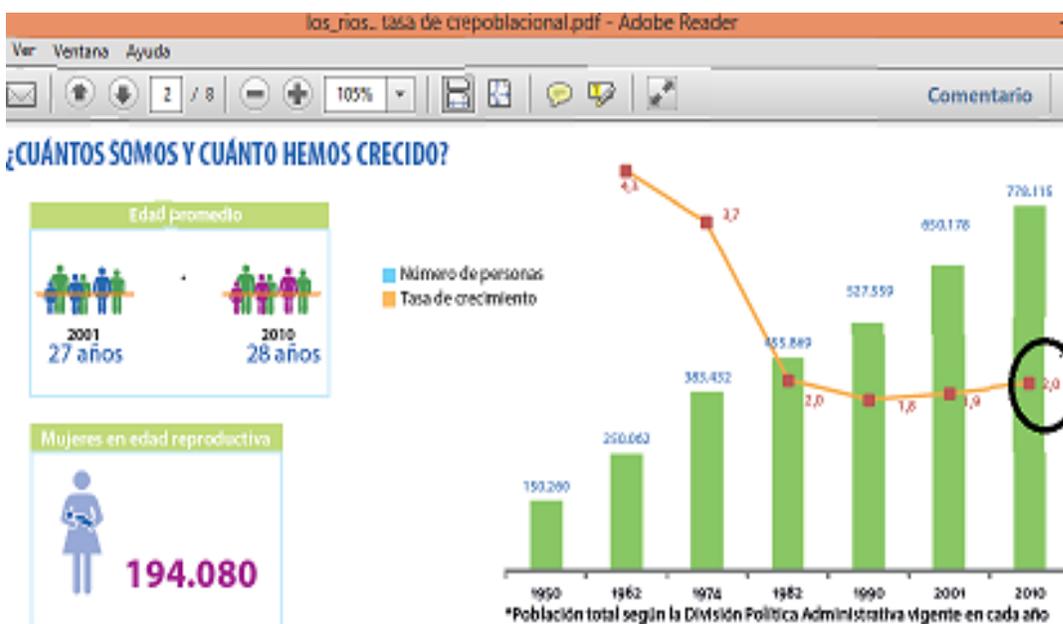
del 22/02/2009

FECHA: 28/FEB/2014  
CLIENTE: RODRIGUEZ YEPEZ GLENDY  
RUC: 1205927120  
DIRECCION: EL INCA  
CIUDAD: PICHINCHA - QUITO  
TELEFONO: 0982563208  
OBSERV.:  
PEDIDO No.: 001-001-000004161  
PAGO: CONTADO  
VENDEDOR: CALDERON GABRIE

CANTIDAD	CODIGO	DETALLE	P/UNIT.	DSTO.	TOTAL
1,00	7702147200406	CRIST VASO AV LISO LEXINGTON WHI 11OZ.	0,63	0,00	0,63
1,00	7702484072988	CORON ACTUA PLATO PANDO 25 CM ACT. BL.	2,76	0,00	2,76
1,00	7702484072971	CORON ACTUA PLATO PANDO 22.9 CM ACT. BL.	2,50	0,00	2,50
1,00	7702484073053	CORON ACTUA CONSUMERA CON ASA 300CC. ACT	2,29	0,00	2,29
1,00	883314112399	ARCOP JARRA 1.3 LITRO	6,84	0,00	6,84
1,00	7861026923277	UM.EC SARTEN TEFLON MILANO 26CM.	7,13	0,00	7,13
1,00	7891112058927	TRAMO BRASI PUENTE RECTANGULAR HONDA TEF	14,02	0,00	14,02
1,00	7891116028179	TRAMO COSMO SERVILLETERO DE ACERO INOXID	5,75	0,00	5,75
1,00	7861103802877	GENER CEDAZO PLASTICO No2	1,31	0,00	1,31
1,00	7860888810294	ONIX CERNIDOR 22cm. DE ACERO INOXIDABLE	2,70	0,00	2,70
1,00	7891116078846	TRAMO BOWL PARA PREPARACION EN ACERO INO	15,40	0,00	15,40
1,00	7862109420270	SANTI PAILA ALUMINIO FUNDIDO SIN TAPA 36	19,28	0,00	19,28
1,00	7861026911915	UM.EC PAILA RECORTADA 50CM.	49,59	0,00	49,59
1,00	7862109420096	SANTI CALDERO ALUMINIO FUNDIDO ALTO CON	14,89	0,00	14,89
1,00	034264420335	OSTER LICUADORA DOMESTICA MOTOR 0.5 HP	95,76	0,00	95,76
1,00	7891116010884	TRAMO COSMO CUCHARON PARA SALSA	4,95	0,00	4,95

Fuente: Almacen Montero  
Elaborado por: Glendy Rodríguez

### Crecimiento Poblacional de Cantón Ventanas



Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas

## Tríptico

# Pollos ASADERO Sabrosón

### Misión

Ser una empresa de restaurantes de pollos a la brasa comprometidos con nuestro clientes, brindándoles una atención de calidad, así como productos que vayan de acuerdo a sus necesidades y preferencias en un ambiente cómodo y seguro, para alcanzar retribuciones que permitan el crecimiento del negocio.

### Visión

Expandir el servicio de restaurantes de pollos a la brasa, con la mayor rentabilidad en el sector y el más alto nivel de satisfacción de nuestros clientes para tener un nivel de vida mejor para todos los consumidores en beneficio de la organización.

### Objetivo

Evaluar la factibilidad de crear un Asadero de Pollo en el Cantón Ventanas que brinde un servicio de calidad, mediante un estudio de mercado donde se pueda ver los gustos y preferencias de nuestros posibles clientes, permitiéndonos así la implantación de este negocio.

### Principio

**Calidad :** Máxima calidad y seguridad en los productos que se consumen y selección de productos, desde los ingredientes hasta la preparación en el restaurante.

**Limpieza** El restaurante presta una atención permanente a la limpieza e higiene de sus instalaciones.

**Profesionalismo:** Ser capaces de asumir el trabajo y hacerlo bien, compartiendo la visión de la empresa, dando lo mejor de nosotros mismos, con perseverancia, proactividad, iniciativa y creatividad, autonomía y control de nuestro propio trabajo, con orientación plena a la satisfacción del cliente interno y externo.

**Honestidad:** Dentro de la honestidad, se valora la franqueza, la búsqueda permanente de la verdad, la capacidad y libertad para expresar lo que se piensa o se siente acerca de otra persona o de una situación determinada, con una intención beneficiosa.

**Compromiso:** Concebimos una gestión basada en el progreso continuo, estimulando la interacción, el esfuerzo y la contribución de todos nuestros colaboradores hacia el logro de resultados.

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

#### Valores

Respeto: que todo el personal respeta las diferentes opiniones sin querer imponer su opinión como la única válida.

Equidad: dar un trato justo sin discriminación de género, raza, religión y capacidades especiales para que no haya diferencias laborales.

Eficiencia: realizar bien las cosas a la primera y en caso de errores resolverlos en línea para que no se genere problemas.

Servicio: integrarse a las necesidades de los demás sin esperar una recompensa a cambio y dentro del tiempo establecido.



COME SANO, **COME SABROSÓN**

Dirección: Av. Velasco Ibarra 631 y Héctor Cabrera  
Teléfono: 0982563208 / 0983959324  
E-mail: glendyrodriquezy@hotmail.com

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**



1/8 DE POLLO ASADO



1/4 DE POLLO ASADO



1/2 POLLO ASADO  
+ PAPAS



2 PRESAS POLLO ASADO  
+ ARROZ Y MENESTRA



1/4 DE POLLO ASADO  
+ ARROZ Y MENESTRA



1/2 POLLO ASADO



1 POLLO ASADO ENTERO

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

**Tabla Del Impuesto A La Renta Proyectada**

AÑO 2014			
FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMP. F. B	IMP. F. EXC.
(-)	\$ 10.410,00	\$ -	0%
\$ 10.410,00	\$ 13.270,00	\$ -	5%
\$ 13.270,00	\$ 16.590,00	\$ 143,00	10%
\$ 16.590,00	\$ 19.920,00	\$ 475,00	12%
\$ 19.920,00	\$ 39.830,00	\$ 875,00	15%
\$ 39.830,00	\$ 59.730,00	\$ 3.861,00	20%
\$ 59.730,00	\$ 79.660,00	\$ 7.841,00	25%
\$ 79.660,00	\$ 106.200,00	\$ 12.824,00	30%
\$ 106.200,00	EN ADELANTE	\$ 20.786,00	35%

AÑO 2015			
FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMP. F. B	IMP. F. EXC.
(-)	\$ 10.722,30	\$ -	0%
\$ 10.722,30	\$ 13.668,10	\$ -	5%
\$ 13.668,10	\$ 17.087,70	\$ 147,29	10%
\$ 17.087,70	\$ 20.517,60	\$ 489,25	12%
\$ 20.517,60	\$ 41.024,90	\$ 901,25	15%
\$ 41.024,90	\$ 61.521,90	\$ 3.976,83	20%
\$ 61.521,90	\$ 82.049,80	\$ 8.076,23	25%
\$ 82.049,80	\$ 109.386,00	\$ 13.208,72	30%
\$ 109.386,00	EN ADELANTE	\$ 21.409,58	35%

AÑO 2016			
FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMP. F. B	IMP. F. EXC.
(-)	\$ 11.043,97	\$ -	0%
\$ 11.043,97	\$ 14.078,14	\$ -	5%
\$ 14.078,14	\$ 17.600,33	\$ 151,71	10%
\$ 17.600,33	\$ 21.133,13	\$ 503,93	12%
\$ 21.133,13	\$ 42.255,65	\$ 928,29	15%
\$ 42.255,65	\$ 63.367,56	\$ 4.096,13	20%
\$ 63.367,56	\$ 84.511,29	\$ 8.318,52	25%
\$ 84.511,29	\$ 112.667,58	\$ 13.604,98	30%
\$ 112.667,58	EN ADELANTE	\$ 22.051,87	35%

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

AÑO 2017			
FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMP. F. B	IMP. F. EXC.
(-)	\$ 11.375,29	\$ -	0%
\$ 11.375,29	\$ 14.500,49	\$ -	5%
\$ 14.500,49	\$ 18.128,34	\$ 156,26	10%
\$ 18.128,34	\$ 21.767,12	\$ 519,05	12%
\$ 21.767,12	\$ 43.523,32	\$ 956,14	15%
\$ 43.523,32	\$ 65.268,58	\$ 4.219,02	20%
\$ 65.268,58	\$ 87.046,63	\$ 8.568,07	25%
\$ 87.046,63	\$ 116.047,61	\$ 14.013,13	30%
\$ 116.047,61	EN ADELANTE	\$ 22.713,42	35%

AÑO 2018			
FRACCION BASICA	EXCESO HASTA	IMP. F. B	IMP. F. EXC.
(-)	\$ 11.716,55	\$ -	0%
\$ 11.716,55	\$ 14.935,50	\$ -	5%
\$ 14.935,50	\$ 18.672,19	\$ 160,95	10%
\$ 18.672,19	\$ 22.420,14	\$ 534,62	12%
\$ 22.420,14	\$ 44.829,02	\$ 984,82	15%
\$ 44.829,02	\$ 67.226,64	\$ 4.345,59	20%
\$ 67.226,64	\$ 89.658,03	\$ 8.825,11	25%
\$ 89.658,03	\$ 119.529,04	\$ 14.433,52	30%
\$ 119.529,04	EN ADELANTE	\$ 23.394,83	35%

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

## Bibliografía

<http://americo.usal.es/>. (22 de 09 de 2006). Recuperado el 26 de 10 de 2013, de

<http://americo.usal.es/>: <http://americo.usal.es/>

*Dialnet,U.* (10 de 06 de 2007). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de [www.dialnet.unirioja.es](http://www.dialnet.unirioja.es)

*www.promonegocios.net.* (06 de 01 de 2007). Recuperado el 30 de 10 de 2013, de

[www.promonegocios.net](http://www.promonegocios.net)

*es.wikipedia.or.* (6 de 07 de 2008). Recuperado el 26 de 10 de 2013, de [es.wikipedia.or](http://es.wikipedia.or):

[es.wikipedia.or](http://es.wikipedia.or)

<http://es.wikipedia.org/>. (6 de 07 de 2008). Recuperado el 26 de 10 de 2013, de

<http://es.wikipedia.org/>: <http://es.wikipedia.org/>

*Edu,P.* (06 de 08 de 2009). Recuperado el 30 de 10 de 2013, de [www.unmsm.edu.pe](http://www.unmsm.edu.pe)

*Oocities,Org.* (06 de 10 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2014, de

<http://www.oocities.org>

*Oocities,Org.* (06 de 10 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de [www.oocities.org](http://www.oocities.org)

*www.javeriana.edu.co.* (05 de 08 de 2009). Recuperado el 30 de 10 de 2013, de

[www.javeriana.edu.co](http://www.javeriana.edu.co)

*www.oocities.org.* (06 de 10 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de

[www.oocities.org](http://www.oocities.org)

*www.slideshare.net.* (19 de 02 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de

[www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)

*www.slideshare.net.* (19 de 02 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de

[www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)

---

*www.slideshare.net*. (19 de 02 de 2009). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de

*www.slideshare.net*

*www.virtual.unal.edu.co*. (01 de 08 de 2010). Recuperado el 30 de 10 de 2013, de

*www.virtual.unal.edu.co*

*http://www.slideshare.net/*. (01 de 10 de 2011). Recuperado el 26 de 10 de 2013, de

*http://www.slideshare.net/*

*www.umss.edu.bo*. (05 de 07 de 2012). Obtenido de *www.umss.edu.bo*: *www.umss.edu.bo*

*Bce.Fin*. (25 de 10 de 2013). Recuperado el 23 de 10 de 2013, de

*http://www.bce.fin.ec/resumen\_ticker.php?ticker\_value=inflacion: Bce,Fin*

*http://www.ahorrar.us/dinero/finanzas/los-factores-economicos/*. (8 de 9 de 2013).

Recuperado el 23 de 10 de 2013, de *http://www.ahorrar.us/dinero/finanzas/los-*

*factores-economicos/*: *http://www.ahorrar.us/dinero/finanzas/los-factores-*

*economicos/*

*www.bce.fin.ec*. (12 de 08 de 2013). Recuperado el 27 de 10 de 2013, de *www.bce.fin.ec*

*www.bce.fin.ec/*. (24 de 8 de 2013). Recuperado el 23 de 10 de 2013, de *www.bce.fin.ec/*:

*www.bce.fin.ec/*

BCE. (24 de 8 de 2013). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 23 de 10 de 2013, de

*www.bce.fin.ec*: *www.bce.fin.ec*

Cordoba, A. M. (21 de 02 de 2013). *www.universidadinternacionaldeecuador*. Obtenido

de *www.universidadinternacionaldeecuador*:

*www.universidadinternacionaldeecuador*

FLORES, J. (14 de 03 de 2013). *http://procesocontablecnt.blogspot.com*. Obtenido de

*http://procesocontablecnt.blogspot.com*: *http://procesocontablecnt.blogspot.com*

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

FLORES, M. (27 de 10 de 2013). *http://es.wikipedia.org*. Obtenido de

*http://es.wikipedia.org*: *http://es.wikipedia.org*

Flores, R. (11 de 07 de 2010). *es.scribd.com/doc/41407327/Manual-de-Funciones*.

Obtenido de *es.scribd.com/doc/41407327/Manual-de-Funciones*:

*es.scribd.com/doc/41407327/Manual-de-Funciones*

FUENTES, C. (23 de 07 de 2010). *www.neoideas.net/que-es-la-amortizacion-de-*

*prestamos/*. Obtenido de *http://www.neoideas.net*: *www.neoideas.net/que-es-la-amortizacion-de-prestamos*

GUANATOA, M. (2012). *Tesis de grado*. Quito: Equinoccial.

GUANOTOA SEGOVIA, M. A. (01 de 09 de 2013). *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL*

*ECUADOR*. Obtenido de *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR*:

*www.UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR*

HORTON, D. (2008). *VALORACION DE UNA ORGANIZACION*. MEXICO: PRENTICE -

HALL .

*http://publiworld.buscamix.com/web/content*. (01 de 10 de 2012).

*http://publiworld.buscamix.com/web/content*. Obtenido de

*http://publiworld.buscamix.com/web/content*:

*http://publiworld.buscamix.com/web/content*

*http://www.econlink.com.ar/*. (19 de 05 de 2012). *http://www.econlink.com.ar/*. Obtenido

de *http://www.econlink.com.ar/*: *http://www.econlink.com.ar/*

*http://www.gerencie.com*. (12 de 06 de 2010). *Gerencie,C*. Obtenido de *Gerencie,C*:

*http://www.gerencie.com*

---

**Mejorar la calidad alimenticia, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa comercializadora de Pollos a la Brasa, ubicada en el Cantón Ventanas**

---

<http://www.promonegocios.net/>. (11 de 09 de 2010). *www.promonegocios.net/*. Recuperado

el 08 de 01 de 2014, de [www.promonegocios.net/](http://www.promonegocios.net/): <http://www.promonegocios.net/>

<http://www.virtual.unal.edu.co/>, h. (15 de 08 de 2010). <http://www.virtual.unal.edu.co/>.

Recuperado el 07 de 01 de 2014, de <http://www.virtual.unal.edu.co/>:

<http://www.pedagogica.edu.co>

JESUS, J. (13 de 02 de 2011). <http://www.itescam.edu.mx/>. Obtenido de

<http://www.itescam.edu.mx/>: <http://www.itescam.edu.mx/>

MATOS PEÑA, K. A. (01 de 04 de 2010). <http://www.monografias.com>. Obtenido de

<http://www.monografias.com>: <http://www.monografias.com>

MIRANDA, J. (31 de 03 de 2010). *www.Glosario de Términos de Contabilidad*. Obtenido

de *www.Glosario de Términos de Contabilidad*: *www.Glosario de Términos de*

*Contabilidad*

MORENO, M. (07 de 07 de 2010). <http://www.elblogsalmon.com>. Obtenido de

<http://www.elblogsalmon.com>: <http://www.elblogsalmon.com>

MOSQUERA RAMOS, A. (12 de 08 de 2012). *cfsbusiness.files.wordpress.com*. Obtenido

de *cfsbusiness.files.wordpress.com*: *cfsbusiness.files.wordpress.com*

NUÑEZ MONTENEGRO, E. (25 de 02 de 2014). <http://www.fundapymes.com>. Obtenido

de <http://www.fundapymes.com>: <http://www.fundapymes.com>

Pullaguari, A. (2012). En A. Pullaguari, *Impleventación de una empresade catering* (pág.

5). Quito: Pullaguari.

THOMPSON, M. (06 de 09 de 2010). <http://www.promonegocios.net/>. Obtenido de

<http://www.promonegocios.net/>: <http://www.promonegocios.net/>

---

TULMO CÓNDOR, M. (21 de 05 de 2010). *www.ESCUELA POLITÉCNICA DEL*

*EJÉRCITO.com*. Obtenido de *www.ESCUELA POLITÉCNICA DEL*

*EJÉRCITO.com*: *www.ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO.com*

Tulmo, M. V. (05 de 28 de 2010). *www.escuelapolitecnicadelejercito*. Obtenido de

*www.escuelapolitecnicadelejercito*: *www.escuelapolitecnicadelejercito*

*www.gerentes.com/gcomercl.htm*. (10 de 08 de 2011). *www.gerentes.com/gcomercl.htm*.

Recuperado el 08 de 01 de 2014, de *www.gerentes.com/gcomercl.htm*:

*www.gerentes.com/gcomercl.htm*

*www.spw.cl/proyectos/inversiones.htm*. (01 de 11 de 2011). *http://www.uaeh.edu.mx/*.

Obtenido de *http://www.uaeh.edu.mx/*: *http://www.uaeh.edu.mx/*