

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de proyecto de emprendimiento previo a la obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas

TEMA: “Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato”

AUTOR: Robert Steven Tiguso Masabanda

TUTOR: Ing. Edwin César Santamaría Díaz, Mg.

AMBATO – ECUADOR

Febrero 2024



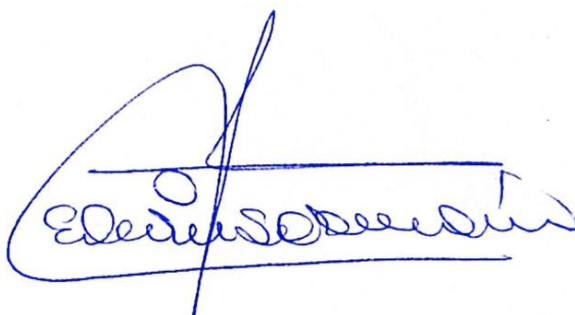
APROBACIÓN DE TUTOR

Ing. Edwin César Santamaría Díaz, Mg.

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato”** presentado por **Robert Steven Tiguaso Masabanda** para optar por el título de Licenciado en Administración de Empresas, **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considerado que responde normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 2 de febrero del 2024



Ing. Edwin César Santamaría Díaz, Mg.

C.I. 1801609445

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Robert Steven Tiguaso Masabanda**, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Robert Steven Tiguaso Masabanda

C.I. 1804834420

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Jacqueline del Pilar Hurtado Yugcha, Mg.

C.I. 1803022639



Ing. Mayra Fernanda Sánchez Acosta, Mg.

C.I. 1803251204

Ambato, 2 de febrero del 2024

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de emprendimiento con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Robert Steven Tiguaso Masabanda

C.I. 1804834420

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mi familia, en especial a mi mamá y mis dos hermanas quienes siempre confiaron en mí, me motivan constantemente a seguir adelante y con el esfuerzo que realizan todos los días para apoyarme son un claro ejemplo de que no debo rendirme.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por darme la vida, sabiduría y siempre guiarme en cada paso, también agradezco a mi mamá y mis dos hermanas por el apoyo incondicional que me brindan y por el enorme esfuerzo que hacen todos los días para que pueda cumplir mis objetivos, a todos los compañeros que formaron parte de esta etapa y en especial a Lizbeth quien me siempre me brinda su apoyo incondicional y permanentemente me alienta a ser mejor en el ámbito profesional y personal, finalmente quiero agradecer a todos los docentes quienes me compartieron sus conocimientos, experiencias y me ayudaron a desarrollar nuevos hábitos.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DE TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DERECHOS DE AUTOR.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT.....	xix
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Definición del problema de investigación	1
1.1.1 Contextualización.....	1
1.2 Desarrollo y análisis del problema.....	2
CAPÍTULO II	7
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	7
2.1 Justificación.....	7
2.2 Objetivos	9
2.2.1 Objetivo General	9
2.2.2 Objetivos Específicos.....	9
2.3 Beneficiarios	9
2.4 Resultados a alcanzar	10
CAPÍTULO III.....	12
ESTUDIO DE MERCADO	12
3.1 Descripción de los usos y características del producto	12
3.2 Segmentación de mercado.....	12
3.3 Proyección del mercado meta	15

3.4	Población y muestra	16
3.4.1	Población.....	16
3.4.2	Muestra.....	16
3.5	Metodología de la investigación	17
3.5.1	Instrumento	18
3.6	Tabulación, análisis e interpretación	18
3.7	Estudio de la demanda	35
3.7.1	Demanda de hogares	35
3.7.2	Cálculo de Demanda	36
3.7.3	Demanda proyectada en los productos.....	36
3.8	Estudio de la oferta.....	38
3.8.1	Oferta en hogares	38
3.8.2	Cálculo de Oferta	39
3.8.3	Oferta proyectada en el producto	39
3.9	Mercado Potencial.....	41
3.10	Análisis de precio	42
3.11	Comercialización.....	44
3.12	FODA.....	45
3.12.1	Análisis interno	46
3.12.2	Análisis externo.....	47
3.12.3	Matriz FODA cruzada	49
CAPÍTULO IV		51
ESTUDIO TÉCNICO		51
4.1	Tamaño óptimo del proyecto.....	51
4.1.1	Factores determinantes de tamaño	51
	Demanda Potencial Insatisfecha (DPI).....	51
4.1.2	Tamaño óptimo.....	52
4.2	Macro y Micro localización	53
4.3	Localización óptima	55
4.4	Ingeniería de proyecto.....	56
4.4.1	Estado inicial.....	57
4.4.2	Proceso	63
4.4.3	Diagrama de flujo.....	67

4.4.4	Balance de materiales.....	70
CAPÍTULO V.....		71
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....		71
5.1	Aspectos generales	71
5.2	Jerarquización	71
5.2.1	Diseño organizacional.....	71
5.2.2	Misión	73
5.2.3	Visión	73
5.2.4	Valores.....	73
5.3	Estructura organizativa.....	74
5.4	Estructura funcional	75
5.5	Manual de funciones	76
CAPÍTULO VI.....		82
ESTUDIO FINANCIERO.....		82
6.1	Ingresos	82
6.2	Costos y/o gastos.....	82
6.3	Activos	93
6.3.1	Activos corrientes.....	93
6.3.2	Activos No corrientes.....	97
6.4	Pasivo	99
6.4.1	Pasivo a Corto Plazo	100
6.4.2	Pasivo a Largo Plazo	100
6.5	Patrimonio.....	101
6.5.1	Capital Accionario.....	101
6.5.2	Plan de inversión.....	102
6.5.3	Resultados del Ejercicio.....	103
6.6	Estado de resultados proyectados.....	104
6.7	Situación financiera inicial.....	106
6.8	Situación financiera proyectada	108
6.9	Flujo de caja	109
6.10	Punto de equilibrio	110
6.10.1	Unidades de producción, unidades monetarias	111
6.10.2	Gráfico.....	113

6.11	Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación proyectada	113
6.11.1	Sin financiamiento, con financiamiento (TMAR)	113
6.12	Indicadores financieros tiempo presente	115
6.12.1	Índice de solvencia	115
6.12.2	Índice de liquidez	116
6.12.3	Índice de endeudamiento	116
6.12.4	Índice de apalancamiento	117
6.13	Evaluadores de tiempo futuro	117
6.13.1	Valor presente neto o valor actual neto (VAN1, VAN2)	117
6.13.2	Tasa beneficio-costo	119
6.13.3	Periodo de recuperación de la inversión	119
6.13.4	Tasa interna de retorno (TIR)	120
6.14	Análisis de sensibilidad	121
CAPÍTULO VII		123
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		123
7.1	Conclusiones	123
7.2	Recomendaciones	124
BIBLIOGRAFÍA		125
ANEXOS		129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de involucrados.....	5
Tabla 2 Beneficiarios	9
Tabla 3 Descripción de usos y características del producto.....	12
Tabla 4 Segmentación de mercado	15
Tabla 5 Mercado objetivo	15
Tabla 6 Pregunta 1	18
Tabla 7 Pregunta 2	19
Tabla 8 Pregunta 3	21
Tabla 9 Pregunta 4	22
Tabla 10 Pregunta 5	23
Tabla 11 Pregunta 6	24
Tabla 12 Pregunta 7	25
Tabla 13 Pregunta 8	27
Tabla 14 Pregunta 9	28
Tabla 15 Pregunta 10	29
Tabla 16 Pregunta 11	30
Tabla 17 Pregunta 12	31
Tabla 18 Pregunta 13	32
Tabla 19 Pregunta 14	34
Tabla 20 Demanda en hogares	35
Tabla 21 Cálculo de la demanda en productos.....	36
Tabla 22 Demanda proyectada en productos	37
Tabla 23 Oferta en hogares	38
Tabla 24 Oferta proyectada en productos	40
Tabla 25 Demanda potencial insatisfecha.....	41
Tabla 26 Análisis de precio.....	43
Tabla 27 Matriz FODA	45
Tabla 28 Tabla de ponderaciones PCI y POAM.....	46
Tabla 29 Reglas de valor ponderado Matriz PCI.....	46
Tabla 30 Matriz PCI.....	46
Tabla 31 Reglas de valor ponderado Matriz POAM.....	48

Tabla 32 Matriz POAM	48
Tabla 33 Matriz FODA cruzada.....	49
Tabla 34 DPI real	52
Tabla 35 Escala de impacto localización optima	55
Tabla 36 Matriz de localización optima	56
Tabla 37 Distribución del espacio físico	57
Tabla 38 Indumentaria de trabajo.....	60
Tabla 39 Maquinaria	60
Tabla 40 Menaje.....	61
Tabla 41 Vehículo	61
Tabla 42 Suministros limpieza.....	61
Tabla 43 Insumos de limpieza.....	62
Tabla 44 Suministro de oficina	62
Tabla 45 Equipos de computo.....	62
Tabla 46 Muebles y enseres	63
Tabla 47 Personal de contacto directo e indirecto con el cliente	63
Tabla 48 Proceso de faenamiento de pollos	63
Tabla 49 Simbología ASME	67
Tabla 50 Materia prima	70
Tabla 51 Materiales indirectos	70
Tabla 52 Niveles jerárquicos.....	72
Tabla 53 Matriz axiológica	73
Tabla 54 Manual de funciones de Gerente.....	76
Tabla 55 Manual de funciones de Operarios.....	77
Tabla 56 Manual de funciones de Cajero.....	78
Tabla 57 Manual de funciones de Vendedor.....	79
Tabla 58 Manual de funciones de Veterinario	80
Tabla 59 Manual de funciones de Auxiliar contable.....	81
Tabla 60 Ingresos brutos	82
Tabla 61 Materia prima	83
Tabla 62 Indumentaria de trabajo (producción).....	83
Tabla 63 Materiales indirectos	83
Tabla 64 Servicio básico	84

Tabla 65 Maquinaria y equipos.....	84
Tabla 66 Menaje.....	85
Tabla 67 Muebles y enseres	85
Tabla 68 Depreciación	86
Tabla 69 Amortización.....	86
Tabla 70 Mantenimiento	87
Tabla 71 Mano de obra directa.....	87
Tabla 72 Total costos de producción	88
Tabla 73 Insumos de limpieza.....	88
Tabla 74 Suministros de limpieza	88
Tabla 75 Suministros de oficina.....	89
Tabla 76 Arriendo	89
Tabla 77 Servicios.....	89
Tabla 78 Sueldos y salarios.....	90
Tabla 79 Total gastos administrativos.....	90
Tabla 80 Sueldos y salarios.....	90
Tabla 81 Publicidad.....	90
Tabla 82 Servicios.....	91
Tabla 83 Vehículo	91
Tabla 84 Depreciación	91
Tabla 85 Mantenimiento	92
Tabla 86 Combustible	92
Tabla 87 Total gasto de venta	92
Tabla 88 Gastos financieros	93
Tabla 89 Costos totales del proyecto	93
Tabla 90 Total activo disponible.....	94
Tabla 91 Total activo realizable	95
Tabla 92 Total activo exigible.....	96
Tabla 93 Total Activo corriente	96
Tabla 94 Activos fijos	97
Tabla 95 Depreciación acumulada	98
Tabla 96 Activos diferidos	98
Tabla 97 Amortización acumulada	99

Tabla 98 Total Activo No corriente	99
Tabla 99 Crédito bancario	100
Tabla 100 Capital accionario.....	102
Tabla 101 Plan de inversión	103
Tabla 102 Estado de resultados	103
Tabla 103 Flujo neto de efectivo	103
Tabla 104 Estado de resultados proyectados.....	105
Tabla 105 Flujo neto de efectivo proyectado	105
Tabla 106 Situación financiera inicial.....	106
Tabla 107 Situación financiera proyectada	108
Tabla 108 Flujo de caja	109
Tabla 109 Costos fijos y variables	110
Tabla 110 Tmar 1 global Mixto	114
Tabla 111 Tmar 2 global Mixto	115
Tabla 112 Análisis de sensibilidad.....	121

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Árbol de problemas	2
Figura 2 Árbol de objetivos	4
Figura 3 Mapa de empatía.....	13
Figura 4 Buyer persona	14
Figura 5 Pregunta 1	19
Figura 6 Pregunta 2	20
Figura 7 Pregunta 3	21
Figura 8 Pregunta 4	22
Figura 9 Pregunta 5	24
Figura 10 Pregunta 6	25
Figura 11 Pregunta 7	26
Figura 12 Pregunta 8	27
Figura 13 Pregunta 9	28
Figura 14 Pregunta 10	29
Figura 15 Pregunta 11	30
Figura 16 Pregunta 12	32
Figura 17 Pregunta 13	33
Figura 18 Pregunta 14	34
Figura 19 Demanda proyectada en productos	37
Figura 20 Oferta proyectada en productos	40
Figura 21 Demanda Potencial Insatisfecha	42
Figura 22 Análisis de precio	43
Figura 23 Canal de distribución	44
Figura 24 DPI real.....	53
Figura 25 Macro localización	54
Figura 26 Micro localización	55
Figura 27 Distribución del espacio físico	59
Figura 28 Diagrama de flujo	69
Figura 29 Logo de la empresa.....	71
Figura 30 Organigrama estructural	74
Figura 31 Organigrama funcional	75

Figura 32 Punto de equilibrio	113
--	-----

RESUMEN EJECUTIVO

La carne de pollo es uno de los principales productos cárnicos que forma parte de la canasta básica de los ecuatorianos, así como también es considerada como una de las proteínas cárnicas más saludables.

Por consiguiente se tomó la decisión de realizar un estudio de mercado, donde se pudo conocer que en la actualidad gran parte de las personas que adquieren el producto no conocen con certeza si el pollo que consumen fue faenado en un ambiente adecuado para esta actividad, ya que existen establecimientos clandestinos dedicados a realizar esta actividad y pueden llegar a perjudicar la salud de los consumidores, como consecuencia de esto, se realiza el proyecto de factibilidad el cual nos ayudara a determinar la posibilidad de implementar una faenadora de pollo en la parroquia Augusto N. Martínez misma que cumplirá con todas las normas de bioseguridad y garantizará la seguridad alimentaria de nuestros clientes.

Con la ayuda del estudio técnico se pudo identificar aspectos como la localización óptima para el proyecto, así como también se pudo determinar cuál será el proceso de producción que se llevara a cabo y cuáles serán los recursos, materiales necesarios para el cumplimiento de la actividad; así mismo, en el estudio organizacional se elaboró misión, visión, valores y manual de funciones los cuales nos permiten identificar las actividades que cumplirá el personal.

Para finalizar, el estudio financiero permite diagnosticar la viabilidad del proyecto mediante cálculos matemáticos e indicadores financieros que ayudaran a medir el rendimiento del proyecto.

PALABRAS CLAVE: EMPRENDIMIENTO, FAENADORA, CARNE DE POLLO, INOCUIDAD.

ABSTRACT

Chicken meat is one of the main meat products that is part of the basic basket of Ecuadorians, as well as being considered one of the healthiest meat proteins.

Therefore, the decision was made to conduct a market study, where it was found that currently most of the people who buy the product do not know for sure if the chicken they consume was slaughtered in an adequate environment for this activity, since there are clandestine establishments dedicated to this activity and can harm the health of consumers, as a result of this, the feasibility project is carried out which will help us determine the possibility of implementing a chicken slaughtering plant in the parish Augusto N. Martínez. Martínez, which will comply with all biosafety standards and guarantee food safety for our customers.

With the help of the technical study it was possible to identify aspects such as the optimal location for the project, as well as to determine the production process to be carried out and the resources and materials needed to carry out the activity; likewise, in the organizational study, the mission, vision, values and functions manual were developed, which allow us to identify the activities to be carried out by the personnel.

Finally, the financial study allows us to diagnose the viability of the project through mathematical calculations and financial indicators that will help to measure the performance of the project.

KEYWORDS: ENTREPRENEURSHIP, SLAUGHTERING PLANT, CHICKEN MEAT, SAFETY.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Definición del problema de investigación

1.1.1 Contextualización

De acuerdo con la investigación de Guaita Pacheco (2021) el Ecuador ha presentado niveles altos de consumo de carne de pollo, ya que actualmente por persona se consume alrededor de 28,21 kg al año, lo que significa que en la última década el consumo de pollo se incrementó alrededor de 5,59 kg. Por otra parte, la (Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador, 2023) menciona que actualmente se faena un estimado de 263 millones de pollos alrededor de 495 mil toneladas al año.

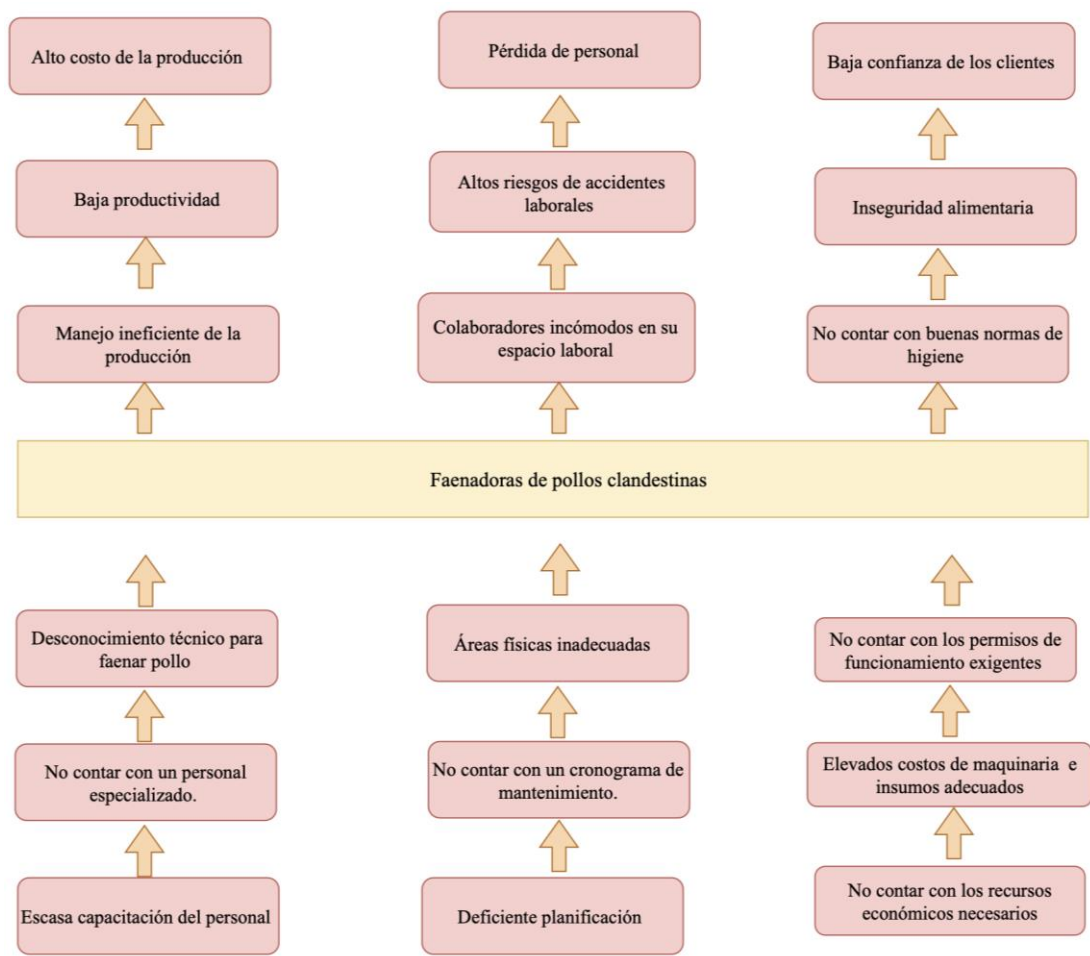
La industria avícola en Ecuador en la actualidad es favorable ya que la escasez de alimentos cárnicos por causas como desastres naturales y epidemias ambientales como lo es la gripe aviar ha ocasionado un desabastecimiento de pollos en algunos países de Europa, Asia e incluso en países de Latino América como Brasil, Perú, Colombia entre otros han sido afectados y la producción de carne de pollo mundial se redujo considerablemente, gracias a que el Ecuador es uno de los países privilegiados por contar con condiciones climáticas favorables para la crianza de pollo, las empresas Ecuatorianas en la actualidad han logrado expandirse hacia otros países. Como ejemplo tenemos a la empresa avícola San Isidro (AVISID S.A.) la cual realizó la primera exportación de carne de pollo desde Ecuador con destino a Bahamas, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a través de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad) certificó que el producto confiere a las exigencias del país importador (Agrocalidad, 2023). Como consecuencia de este tipo de convenios el mercado nacional podría padecer de un desabastecimiento por lo que existirá una mayor oportunidad para que las pequeñas y medianas productoras de carne de pollo puedan posicionarse en el mercado nacional.

1.2 Desarrollo y análisis del problema

Árbol de problemas

Figura 1

Árbol de problemas



Nota. La presente figura se presenta al árbol de problemas con sus respectivas causas y efectos. Fuente: Elaboración propia.

Análisis del árbol de problemas

- Las faenadoras clandestinas de pollos esta dado por no contar con los permisos de funcionamiento exigidos por las autoridades, estas no cuentan con dichos permisos ya que los costos de la maquinaria e insumos son muy elevados y el no contar con los recursos económicos necesarios nos da como resultado una

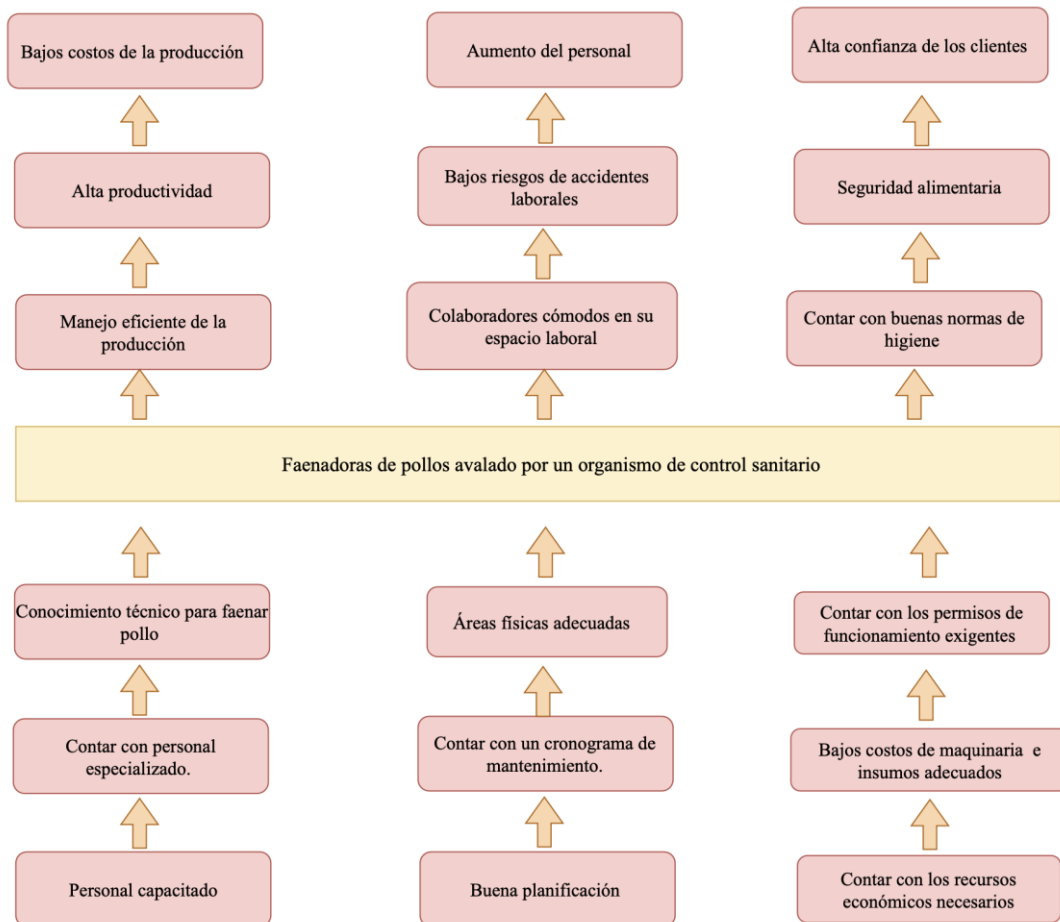
inseguridad alimentaria y desconfianza por parte de nuestros consumidores ya que no se cuenta con buenas normas de higiene.

- Los resultados de no contar con el área física adecuada vienen dados por no contar con un cronograma adecuado de mantenimiento a las instalaciones esto por parte de una deficiente planificación, en tal sentido se da a conocer que los colaboradores no están conformes con su área de trabajo ya que tienden a tener un riesgo de accidentes por lo que las faenadoras clandestinas tienen una baja de personal.
- Las faenadoras clandestinas cuentan con un alto desconocimiento técnico para faenar pollo por lo que no cuentan con un personal especializado esto debido a que el personal no ha recibido las capacitaciones adecuadas, por lo que se ha logrado evidenciar que se tiene una baja productividad con el personal de trabajo dándonos como resultado un alto costo de producción.

Árbol de objetivos

Figura 2

Árbol de objetivos



Nota. La presente figura se presenta al árbol de objetivos. Fuente: Elaboración propia.

Análisis del árbol de objetivos

- Contar con los recursos económicos necesarios junto con el bajo precio de la maquinaria e insumos adecuados para faenar pollo nos da la posibilidad de obtener los permisos de funcionamiento exigidos por parte de las autoridades las cuales nos permite contar con las normas de higiene pertinentes, de esta manera brindaremos una seguridad alimentaria para nuestros clientes y así elevar el nivel de confianza de estos.
- Las áreas físicas de trabajo adecuadas mediante un buen cronograma de mantenimiento y la planificación adecuada nos ayudan a reducir el riesgo de

accidentes laborales y que el personal se sienta cómodos con su área de trabajo, de esta manera tener una alta captación de personal.

- El conocimiento técnico adecuado para faenar pollo y contar con el personal especializado, ayuda a tener un manejo eficiente de la producción, y una alta productividad del personal de esta manera obtenemos un precio más bajo de producción y podremos ofrecer precios más asequibles al consumidor.

Análisis de involucrados

Tabla 1

Matriz de involucrados

Grupos	Interés	Problemas percibidos	Recursos y mandatos
Proveedores	Disponer materia prima. Recibir pagos a tiempo.	Plazos de entrega no acordes con lo planificado	Ley Orgánica de Defensa del Consumidor: Art. 4 “Derechos y obligaciones de los consumidores”
Clientes	Comprar un producto de calidad. Ser atendido de manera rápida.	Colaboradores con baja capacitación en atención al cliente.	Ley Orgánica de Defensa del Consumidor: Art. 4 “Derechos y obligaciones de los consumidores”
Empleados	Pagos del salario a tiempo. Cumplir con los beneficios sociales.	No cumplen los horarios establecidos No cumplen con las actividades que se le ha delegado.	Código de trabajo: Art. 45 “Obligaciones del trabajador” Código de trabajo: Art. 13 “Forma de remuneración”

Nota. La presente tabla muestra los involucrados en el proyecto. Fuente: Elaboración propia.

Alternativas de solución

- Crear una empresa de pollo faenado que cumpla con una infraestructura adecuada.
- Crear una faenadora de pollos que tenga todos los permisos de funcionamiento requeridos para poder brindar un producto de calidad.

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

2.1 Justificación

Este proyecto de factibilidad tiene como finalidad dar a conocer si la idea de emprendimiento que se propone será viable o no y cuáles son las estrategias que se deberán aplicar para que tenga éxito, gracias a investigaciones se ha podido llegar a conocer más sobre el tema y se ha evidenciado que el pollo faenado es uno de los alimentos cárnicos más consumidos y convenientes en el mercado ecuatoriano.

Augusto N. Martínez perteneciente a la ciudad de Ambato es una parroquia ubicada a 10 minutos del centro de la ciudad, en donde se evidencia una escasa producción de pollo faenado con las medidas sanitarias correspondientes, hoy en día el contar con infraestructura adecuada, permisos de funcionamiento y cumplir con las estrictas normas de higiene y seguridad sanitaria es fundamental para un establecimiento donde se ofrece productos cárnicos, por lo que las personas buscan obtener productos cárnicos que sean certificados por un organismo de control de calidad el cual garantice que el producto que adquiere sea apto para el consumo humano, es por ello que se ha decidido implementar una faenadora de pollos la cual pueda cubrir las exigencias de los clientes.

A través de este proyecto se pretende ayudar al desarrollo y la economía de la ciudad de Ambato, para dar cumplimiento a lo mencionado anteriormente se pretende generar fuentes de trabajo directas las cuales formaran parte de las distintas áreas por las cuales estará conformado el proyecto, y así mismo se generarán fuentes de trabajo indirectas con el fin de mejorar los ingresos económicos y la calidad de vida de las personas que tengan relación con el proyecto.

Así mismo, se pretende obtener un producto de mejor calidad y precio en comparación con los que son producidos de manera clandestina, el producto que se producirá será bajo estrictas normas de higiene y con los respectivos permisos legales, los cuales son

obligados por parte de Agrocalidad y el municipio, así evitaremos de posibles sanciones y también podremos garantizar una seguridad alimentaria para nuestros consumidores.

Por otra parte, para determinar si el proyecto será factible, tendremos en consideración diferentes estudios como es el estudio de mercado, en donde se dará a conocer el producto que se ofrece y sus características, dentro de este estudio también se encuentra la segmentación de mercado, la cual nos ayuda a definir nuestro público objetivo, definiendo así la demanda que tendrá el producto, nos permitirá dar a conocer las vías de comercialización por las cuales podemos llegar a nuestro público objetivo.

Estudio técnico organizacional este estudio es la segunda fase en donde se contempla los aspectos técnicos operativos necesarios para contar con el uso eficiente de los recursos que se dispone para la producción del producto, posteriormente se determinara el tamaño optimo del proyecto, en donde se toma en consideración la capacidad de producción, la localización es otro aspecto que se toma en consideración dentro de este estudio ya que nos permitirá identificar el punto donde va a estar ubicado el proyecto, posterior a esto también se realizará la distribución del área física en donde se ubicará las máquinas y demás equipos en lugares donde puedan brindar las mejores condiciones de trabajo para cuidar la seguridad de los colaboradores.

Para finalizar tenemos el estudio financiero aquí se realiza un análisis monetario de los recursos que se va a utilizar como son: terreno, infraestructura, gastos de construcción, capital de trabajo entre otros, para Encalada Sedamanos (2020) la gran parte de la inversión debe realizarse antes de la etapa de operación del proyecto, ya que puede darse el caso de que aun en esta fase sea necesite realizar una inversión como por ejemplo el incremento de la capacidad de producción. Una vez que se conoce el monto a utilizar se procede a utilizar fuentes de financiamiento tanto internas como externas, en este proyecto se pretende utilizar en su gran mayoría recursos internos y en caso de que faltase recursos podríamos recurrir a una fuente de financiamiento externo ya que en la actualidad no se posee deudas con ningún establecimiento financiero.

2.2 Objetivos

2.2.1 Objetivo General

Elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato.

2.2.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para la aceptación que tendrá el producto.
- Elaborar un estudio técnico, organizacional que nos permita una comprensión de los aspectos técnicos operativos y la estructura organizacional con la que contará el proyecto.
- Desarrollar el estudio financiero para la estimación de recursos económicos que se van a necesitar.

2.3 Beneficiarios

Tabla 2

Beneficiarios

Implicados	Intereses	Beneficios
Proveedores	– Tener un mayor alcance y posicionarse en el mercado.	– Incrementa sus ventas en el sector.
Clientes	– Obtener productos aptos para el consumo. – Variación de precios	– Producto de calidad que cumpla con las normas de higiene.

	<ul style="list-style-type: none"> – Tener promociones – Recibir un buen servicio 	<ul style="list-style-type: none"> – Precios al alcance de todo tipo de cliente. – Descuentos según el monto de compra – Generar confianza con la empresa – Recibir el producto a domicilio
Trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> – Apoyar al crecimiento de la empresa – Contar con un puesto de trabajo estable – Sentirse cómodos en el trabajo – Apoyar a la economía del sector. – Satisfacer al cliente con productos de calidad – Generar ventas 	<ul style="list-style-type: none"> – Contar con un trabajo estable – Alcanzar una estabilidad económica para él y su familia – Ser más productivo – Brindar puestos de trabajo a las personas de la localidad – Crear confianza con el cliente al saber que adquiere productos de calidad – Obtener rentabilidad
Emprendedor		

Nota. Tabla de beneficiarios del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

2.4 Resultados a alcanzar

Por medio de este estudio de factibilidad se desea conocer el nivel de aceptación que tendrá el producto.

A través de un análisis técnico se pretende determinar la localización óptima del proyecto, así como también el definir el proceso de producción que facilite el desarrollo de las actividades dentro de la empresa.

Mediante el estudio organizacional se aspira establecer una estructura organizativa que facilite la coordinación de actividades de la empresa, además el definir aquellas actividades o funciones que debe cumplir el personal.

En el estudio financiero, mediante el análisis e interpretación de datos se pretende conocer lo cuan favorable es el poner en marcha el proyecto, es decir, la viabilidad económica para la correcta toma de decisiones.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Descripción de los usos y características del producto

En la actualidad la carne de pollo es uno de los alimentos cárnicos más consumidos tanto a nivel local como nacional, según datos de la Coordinación Nacional de Avicultores del Ecuador (CONAVE) se obtuvo un aumento, del 3,14%, al pasar de 255 millones de pollos en el 2021, a 263 millones de pollos en el 2022, por lo que se pudo evidenciar que la carne de pollo es uno de los alimentos que forma parte de la canasta básica de los ecuatorianos, además de ser uno de los alimentos más saludables y económicos, por tal razón el proyecto se centra en ofrecer pollos faenados que cumplan las normas de higiene y sean aptos para el consumo humano.

Tabla 3

Descripción de usos y características del producto

Producto	Descripción	Características	Usos
Pollo en pluma	Pollos criados en galpones con las normas de higiene correspondientes	Pollos que contiene proteínas con un elevado valor nutricional	Alimenticio

Nota. Se detalla la descripción y características del producto. Fuente: Elaboración propia.

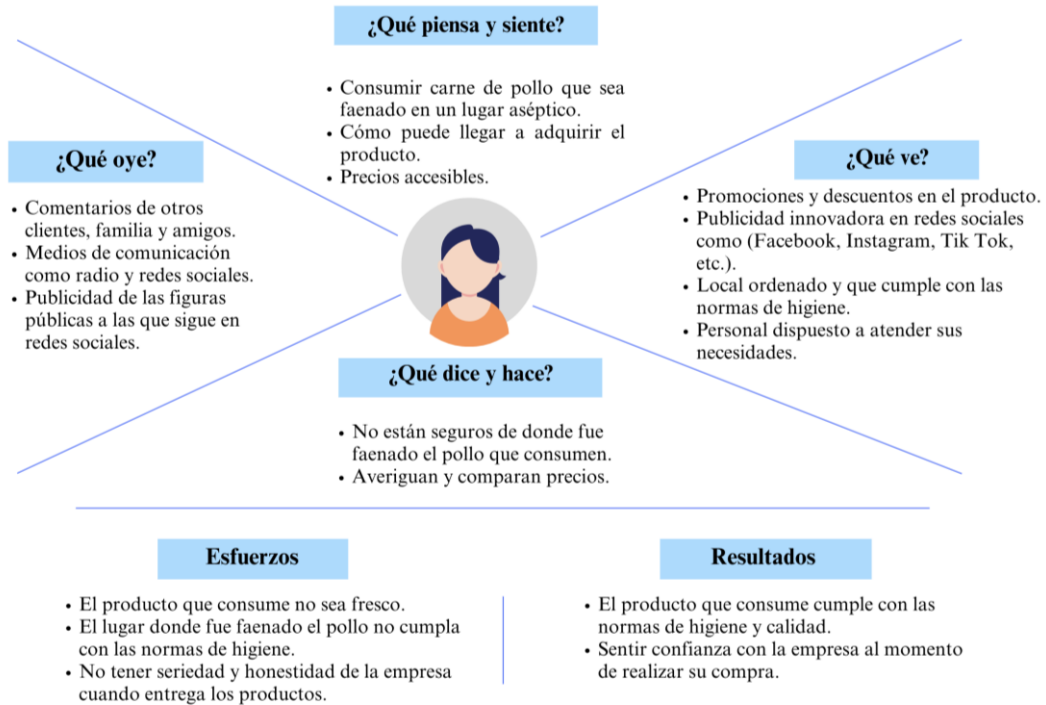
3.2 Segmentación de mercado

La segmentación se entiende como aquel proceso de dividir un mercado heterogéneo en pequeños conjuntos de mercado con características similares que posteriormente permite a las empresas seleccionar al mercado más idóneo para el producto o servicio a comercializar (Vargas, 2023).

Mapa de empatía

Figura 3

Mapa de empatía



Nota. Mapa de empatía donde describe al cliente ideal del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Buyer persona

Figura 4

Buyer persona



JEFE DE HOGAR

EDAD	18-62 años
PAÍS	Ecuador
CIUDAD	Ambato

HÁBITOS DE COMPRA

- Averigua y compara precios.
- Compra sus productos de sitios con aspecto impecable.

FRUSTRACIONES

- El producto que consume no sea fresco.
- El lugar donde fue faenado el pollo no cumpla con las normas de higiene.
- No tener seriedad y honestidad de la empresa cuando entrega los productos.

OBJETIVOS

- Adquirir carne de pollo a precios accesibles.
- El producto que consume cumple con las normas de higiene y calidad.
- Sentir confianza con la empresa al momento de realizar la compra.

GUSTOS Y AFICIONES

- Le gusta consumir productos que sea seguro para su salud.
- Le gusta tener un buen servicio al momento de la compra.
- Se comunica por medio de redes sociales.
- Le gusta ver vídeos informativos.

REDES SOCIALES



Nota. La figura presenta el buyer persona del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4*Segmentación de mercado*

Variable de segmentación	Variable	Datos	Año	Fuente
Geográfica	Población de Tungurahua	563.532	2022	INEC
Geográfica	Población Ambato	370.664	2022	INEC
Demográfica	Hogares	115.811	2022	INEC

Nota. Se presenta la segmentación de mercado. Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2022).

Análisis

De acuerdo con los datos tomados por el último censo realizado en el año 2022 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) la provincia de Tungurahua cuenta con 563.532 habitantes, el cantón Ambato cuenta con 370.664 habitantes y a su vez se puede conocer que el mercado objetivo de este proyecto va dirigido a los hogares de la ciudad de Ambato los cuales de acuerdo con el INEC cuenta con 115.811.

3.3 Proyección del mercado meta**Tabla 5***Mercado objetivo*

Periodo	Mercado meta (hogares en Ambato)	Tasa de crecimiento P. 1,3%
2022	115.811	1.506
2023	117.317	1.525

Nota. Proyección de mercado objetivo de acuerdo con la tasa de crecimiento poblacional interanual 2022. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Las proyecciones del mercado objetivo se tomaron de datos del INEC y con la tasa de crecimiento poblacional del 1,3%, se obtuvo que para el año 2023 el mercado meta es de 117.317 hogares que forman parte de la población económicamente activa.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

De acuerdo con Niño (2020) la población es la totalidad de unidades a investigar, es decir, son todos los elementos, como personas, animales, objetos, fenómenos, sucesos, etc., en los cuales se está interesado realizar un determinado estudio, en caso de que la población sea muy grande es importante delimitarla, ya que de tal forma se facilita la investigación, por lo que sugiere necesario sacar una muestra de la población.

3.4.2 Muestra

La muestra es el subconjunto de la población de la cual se va a realizar la investigación, esta debe ser representativa, por ende, se tiene acceso y se realiza las respectivas mediciones (López Fernández et al., 2019).

Para conocer la muestra de la investigación se aplica la técnica probabilística aleatorio simple, donde se entiende que todos individuos que conforman la población tienen la posibilidad de ser escogidos al azar para formar parte de la muestra.

A continuación, se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

n: tamaño de la muestra

z: para un nivel de confianza 95% = (1.96)

P: probabilidad a favor 50% = (0.5)

Q: probabilidad en contra 50% = (0.5)

e: margen de error de 5% = (0.05)

N: población = (117.317)

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 117.317}{0.05^2(117.317 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 383 \text{ hogares}$$

Análisis

Mediante la aplicación de la fórmula se obtuvo que la muestra de la investigación es de 383 hogares de Ambato, a los cuales respectivamente se debe aplicar el instrumento de recolección de datos.

3.5 Metodología de la investigación

Enfoque

El enfoque cuantitativo es un tipo de investigación en el que se utiliza magnitudes, estimaciones y proyecciones mediante herramientas estadísticas y matemáticas con el fin de obtener datos (Cohen y Gómez, 2019).

En la investigación se va a realizar un procedimiento de enfoque cuantitativo ya que se va a recopilar y analizar datos, se realizará encuestas que serán tabuladas y graficados de forma estadística para una mejor comprensión y análisis de la información recolectada.

Tipo de investigación

El tipo de investigación exploratorio es un estudio donde su objetivo es analizar un tema poco estudio o anteriormente no abordado, esta investigación se caracteriza por ser uno de los más flexibles (Alesina et al., 2020).

En la investigación se aplicará una investigación exploratoria ya que se recopilará información de revisiones bibliográficas y criterios de expertos, este tipo de investigación expone y analiza la información recolectada.

3.5.1 Instrumento

La encuesta es una técnica de recolección de datos que se aplica a un determinado conjunto de individuos donde a través del cuestionario, instrumento con una serie de preguntas, permite estandarizar los datos para un análisis posterior, obteniendo una gran cantidad de información como opiniones o criterios fundamentales que aportan a la investigación a un precio bajo y en un corto periodo de tiempo (Feria et al., 2020).

El cuestionario de la presente investigación consta de 14 interrogantes, los mismos que serán aplicadas a los 383 hogares de Ambato, con anterioridad se midió la calidad métrica del instrumento utilizando el método de V de Aiken, el cual permite estimar la validez del cuestionario mediante el juicio de expertos, donde se calificó relevancia, claridad y pertinencia. De este modo, al obtener valores aceptados, se entiende que es factible llevar a cabo la recolección de datos

3.6 Tabulación, análisis e interpretación

1. En la dieta alimenticia de su hogar ¿usted consume pollo?

Tabla 6

Pregunta 1

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	383	117.317	100%
No	0	0	0%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 1 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 5

Pregunta 1



Nota. Gráfico de la pregunta 1 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Mediante la encuesta realizada se pudo determinar que el 100% de los hogares encuestados si incluyen la carne de pollo en su dieta alimenticia.

Por lo que se interpreta que existe una demanda permanente del consumo de la carne de pollo en los hogares ambateños, siendo esta favorecedora para la implementación de la faenadora.

2. ¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado (pelado)?

Tabla 7

Pregunta 2

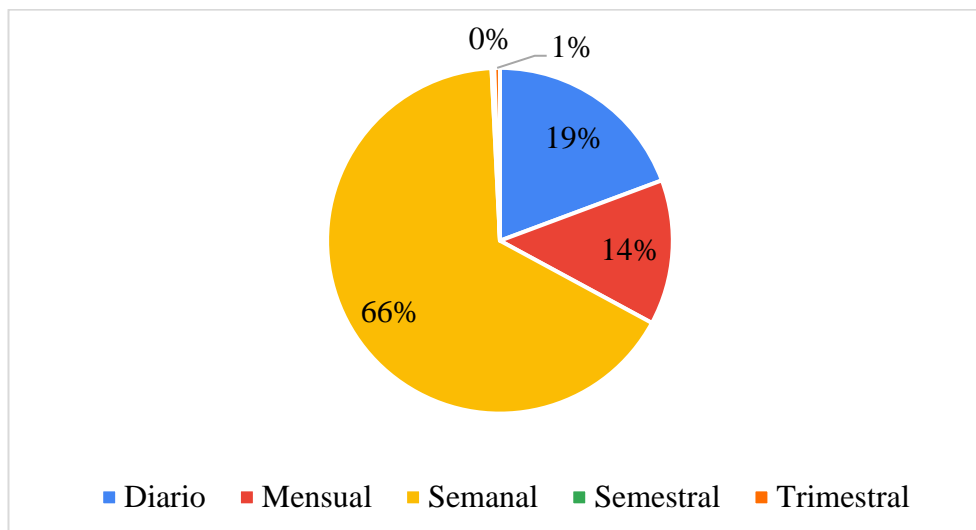
Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Diario	74	22.667	19%
Mensual	52	15.928	14%
Semanal	254	77.803	66%
Semestral	1	306	0%
Trimestral	2	613	1%

Total	383	117.317	100%
--------------	------------	----------------	-------------

Nota. Resultados de la pregunta 2 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 6

Pregunta 2



Nota. Gráfico de la pregunta 2 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, se obtuvo que el 66% compran de forma semanal pollo faenado, 19% indican que compran diario, el 14% de forma mensual, 1% de compran trimestral y el 0% de forma semestral.

Mediante los resultados obtenidos se puede interpretar que la mayor parte de los encuestados comprar pollo faenado se forma semanal, es así como, la faenadora a implementarse debe contar el producto necesario para cubrir la demanda y garantizar la permanencia de los posibles clientes.

- 3. ¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado (pelado) en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como Agrocalidad?**

Tabla 8

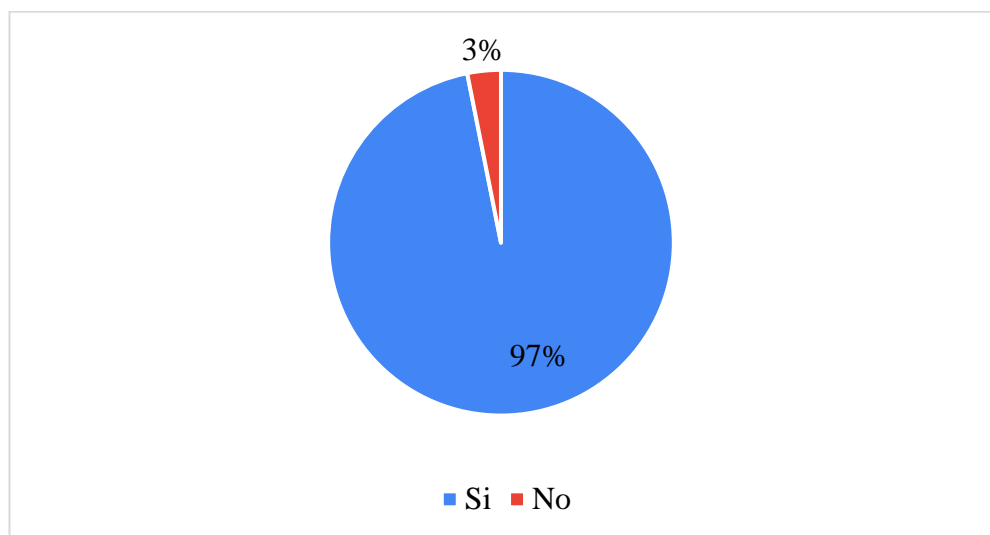
Pregunta 3

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	371	113.641	97%
No	12	3.676	3%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 3 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 7

Pregunta 3



Nota. Gráfico de la pregunta 3 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, se logró determinar que el 97% si estaría dispuesto a consumir pollo faenado de una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como Agrocalidad, mientras que el 3% menciona que se limita a adquirir el producto.

Por lo tanto, se puede interpretar que gran parte de los encuestados desean adquirir un producto con garantía de inocuidad y que sean seguros para su consumo, ya que están

dispuestos a adquirir pollo faenado de una planta que cumpla con estrictas normas de calidad y certificado por Agrocalidad.

4. ¿En dónde usted adquiere el pollo faenado?

Tabla 9

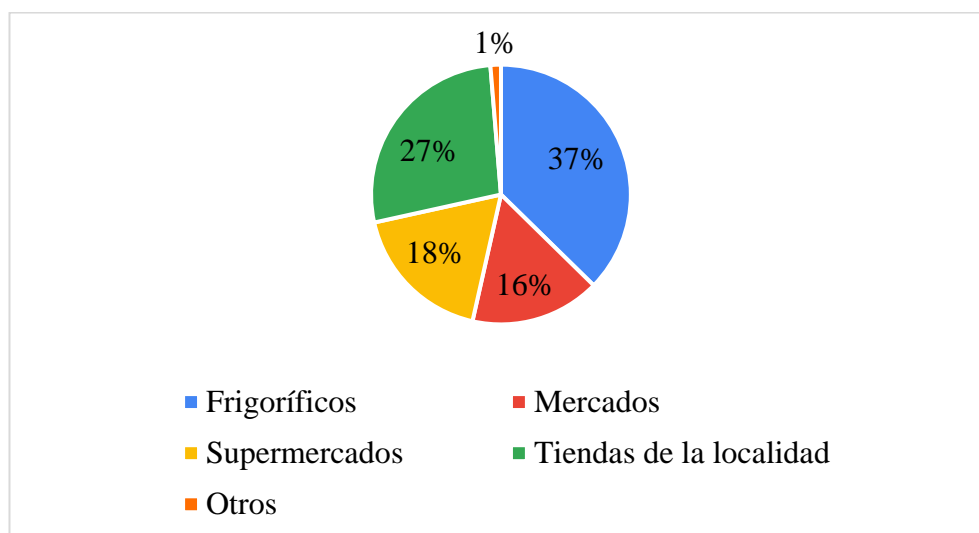
Pregunta 4

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Frigoríficos	143	43.802	37%
Mercados	62	18.991	16%
Supermercados	69	21.135	18%
Tiendas de la localidad	104	31.856	27%
Otros	5	1.532	1%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 4 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 8

Pregunta 4



Nota. Gráfico de la pregunta 4 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Mediante la encuesta realizada se pudo determinar que del 100% de los encuestados el 37% menciona que adquiere pollo faenado en frigoríficos, el 27% tiendas de la localidad, el 18% supermercados, el 16% adquiere en mercados y el 1% otros.

De acuerdo con los resultados obtenidos se puede decir que existe un mayor peso en adquirir pollo faenado en frigoríficos, por lo tanto, esto permite conocer que prefieren lugar que venden únicamente carne.

5. Aproximadamente, ¿Cuántos kilos de pollo compraría a la semana para la preparación de sus comidas?

Tabla 10

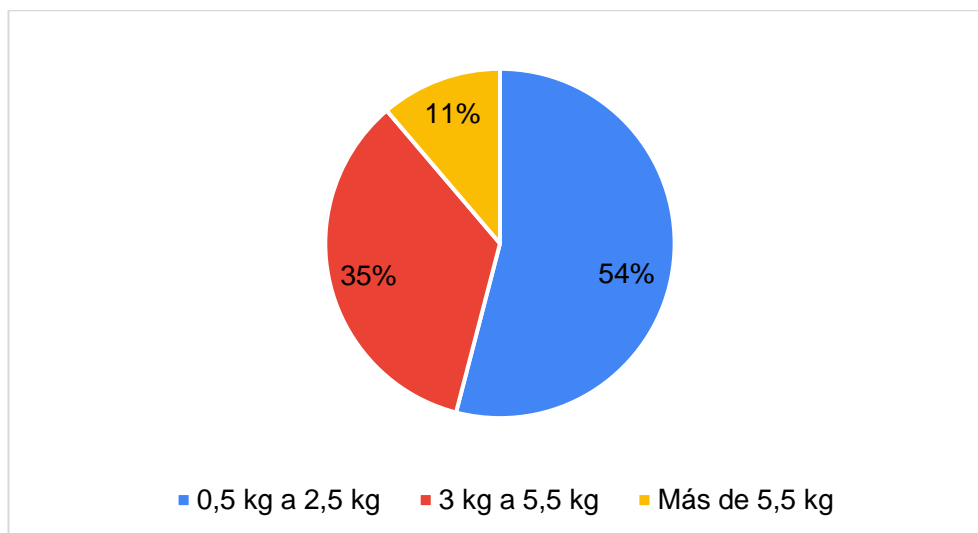
Pregunta 5

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
0,5 kg a 2,5 kg	207	63.406	54%
3,0 kg a 5,5 kg	133	40.739	35%
Más de 5,5 kg	43	13.171	11%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 5 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 9

Pregunta 5



Nota. Gráfico de la pregunta 5 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 54% menciona que compraría a la semana de 0,5kg a 2,5 kg., mientras que el 35% estaría dispuesto a comprar 3kg a 5,5 kg. y el 11% menciona que compraría más de 5,5 kg., Por lo que se ha podido determinar que más de la mitad de la población estaría dispuesto a comprar entre 0,5kg a 2,5 kg. de pollo faenado a la semana.

6. ¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?

Tabla 11

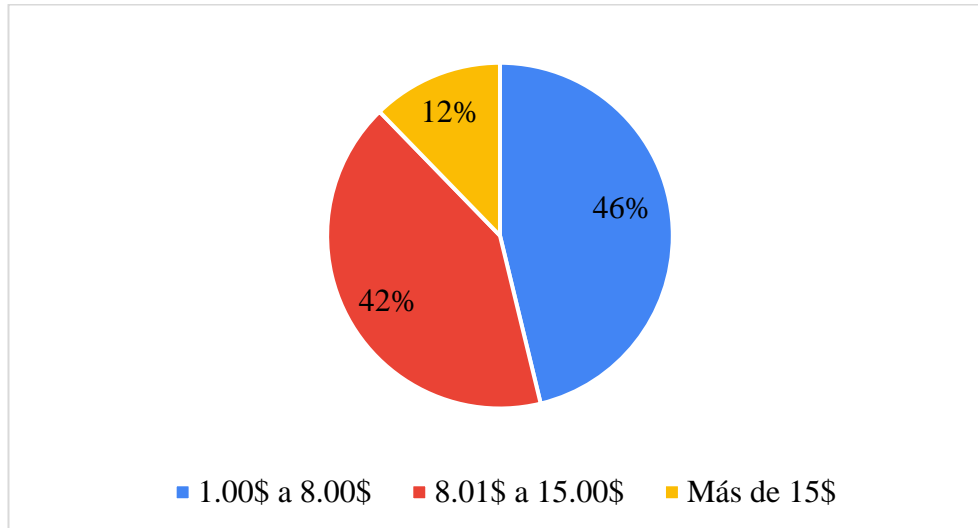
Pregunta 6

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
1,00\$ a 8,00\$	177	54.217	46%
8,01\$ a 15,00\$	159	48.703	42%
Más de 15,00\$	47	14.397	12%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 6 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 10

Pregunta 6



Nota. Gráfico de la pregunta 6 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, en cuanto a la pregunta de semanalmente cuanto de dinero gasta comprando pollo faenado, el 46% indican que gastan de 1.00\$ a 8.00\$, el 42% de 8.01\$ a 15.00\$ y el 15% indica que gasta más de 15\$.

Por ende, se puede interpretar que la mayoría de los encuestados gasta de 1.00\$ a 8.00\$, por lo tanto, los encuestados semanalmente no gastan mucho en la compra de su pollo faenado.

7. ¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?

Tabla 12

Pregunta 7

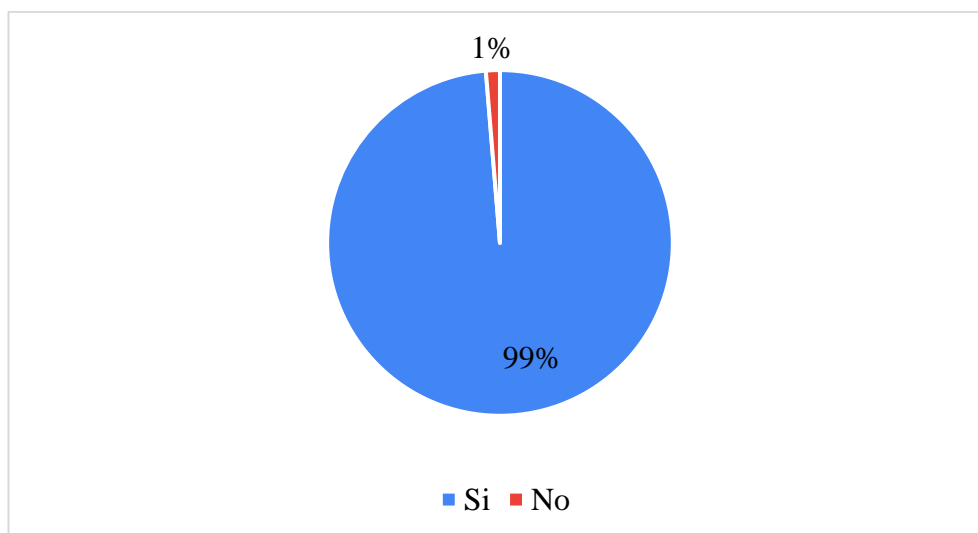
Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	378	115.785	99%

No	5	1.532	1%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 7 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 11

Pregunta 7



Nota. Gráfico de la pregunta 7 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 99% manifiesta que es necesario que los productos cárnicos cuenten con estrictas normas de calidad, mientras que el 1% manifiesta lo contrario.

Por ende, se puede decir que la mayoría de los encuestados consideran importante que los productos estén bajo estrictas normas de calidad, por lo que la faenadora debe tener en cuenta de manera constante la inocuidad de los productos y el brindar siempre lo mejor.

8. ¿Qué aspecto considera usted importante al adquirir pollo faenado?

Tabla 13

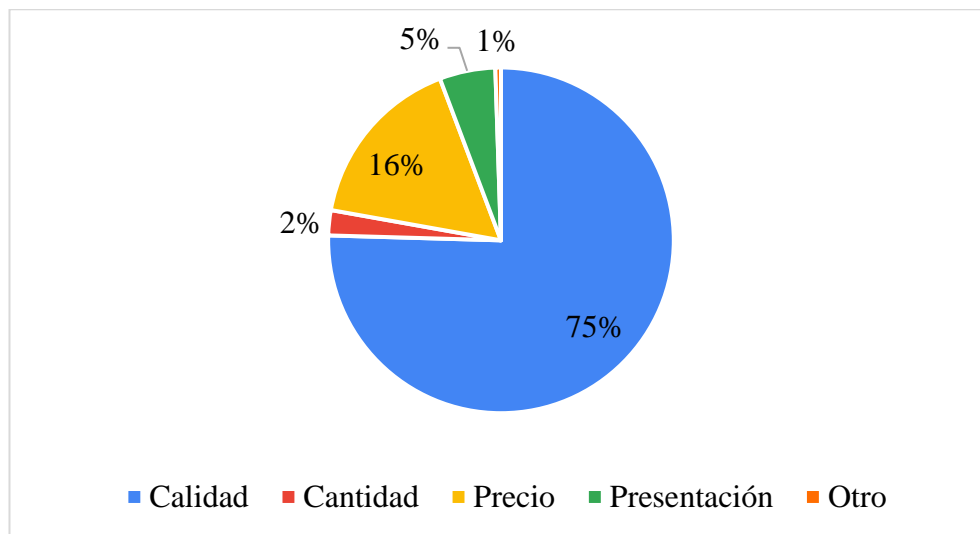
Pregunta 8

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Calidad	289	88.524	75%
Cantidad	9	2.757	2%
Precio	63	19.298	16%
Presentación	20	6.126	5%
Otro	2	613	1%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 8 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 12

Pregunta 8



Nota. Gráfico de la pregunta 8 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Mediante la encuesta realizada se pudo determinar que del 100% de los encuestados, el 75% consideran importante la calidad, el 16% precio, 5% presentación, 2% cantidad y el 1% otro. Por lo tanto, de acuerdo con los resultados se demuestra que la calidad del pollo faenado es un aspecto importante para incrementar la satisfacción de los clientes.

9. ¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado (pelado) bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?

Tabla 14

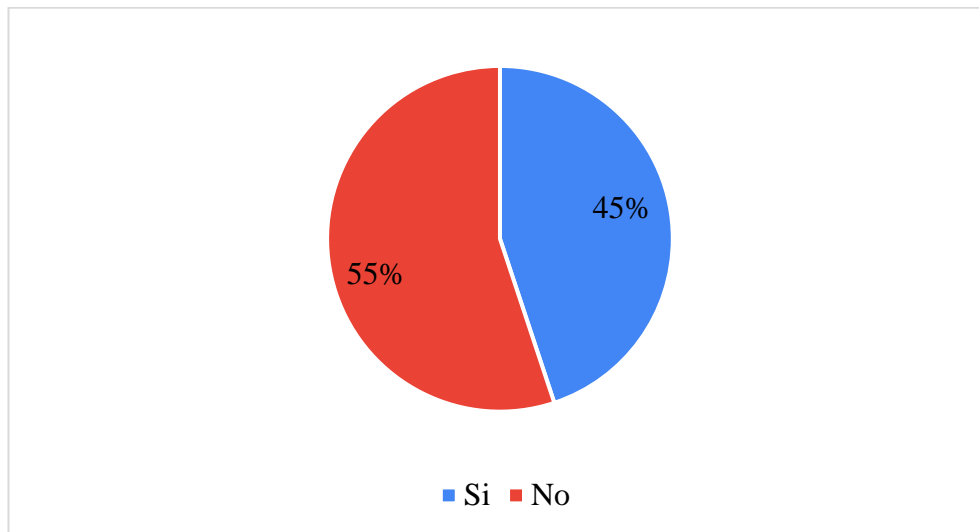
Pregunta 9

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	172	52.685	45%
No	211	64.632	55%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 9 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 13

Pregunta 9



Nota. Gráfico de la pregunta 9 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 55% indican que no saben si el pollo que adquieren es faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene y regulado por un organismo de control sanitario y el 45% menciona que si tienen conocimiento.

De acuerdo, con los resultados obtenidos se puede interpretar que más de la mitad de los encuestados desconocen si el pollo faenado que adquieren proviene de lugar adecuado para la actividad y si está regulado por un organismo de control sanitario.

10. ¿Usted estaría dispuesto a comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad (libre de bacterias) al peso (kg)?

Tabla 15

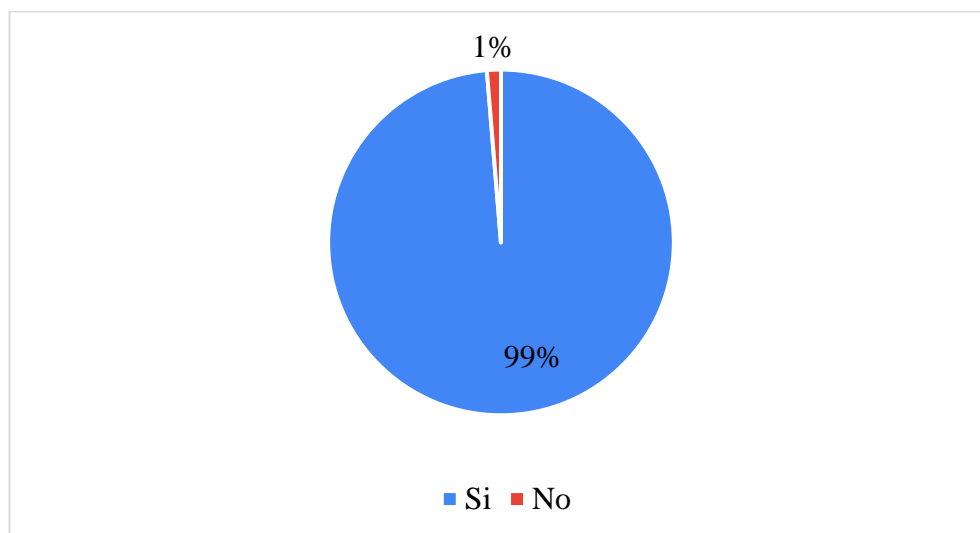
Pregunta 10

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	378	115.785	99%
No	5	1.532	1%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 10 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 14

Pregunta 10



Nota. Gráfico de la pregunta 10 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos se pudo determinar que el 99% de los encuestados si estarían dispuestos a comprar pollo faenado con garantía de inocuidad al peso (kg.) mientras que el 1% no estaría dispuesto a comprar al peso (kg.), por lo que se pudo determinar que la gran mayoría de las personas si está dispuesta a adquirir carne de pollo al peso, dado que es la forma más precisa para calcular el valor real del producto.

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kilo de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?

Tabla 16

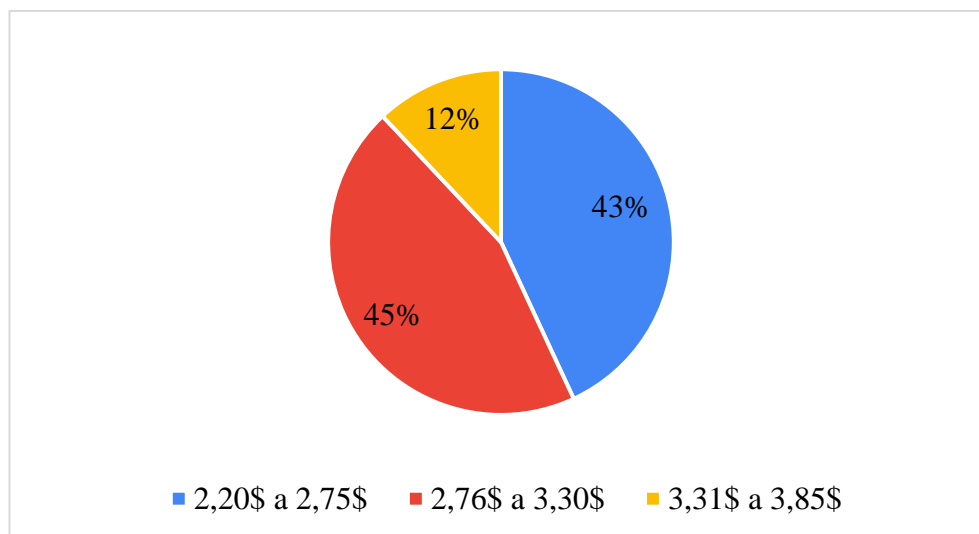
Pregunta 11

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
2,20\$ a 2,75\$	165	50.541	43%
2,76\$ a 3,30\$	172	52.685	45%
3,31\$ a 3,85\$	46	14.090	12%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 11 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 15

Pregunta 11



Nota. Gráfico de la pregunta 11 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 45% manifiestan que estarían dispuestos a pagar por kilo de pollo de 2,76\$ a 3,30\$, el 43% de 2,20\$ a 2,75\$ y el 12% de 3,31\$ a 3,85\$.

Por lo tanto, se interpreta que existe un mayor peso en el precio de 2,76\$ a 3,30\$, es así como se debería considerar precio promedio de este rango ya que es el más optado por los encuestados.

12. ¿En dónde le gustaría adquirir el producto?

Tabla 17

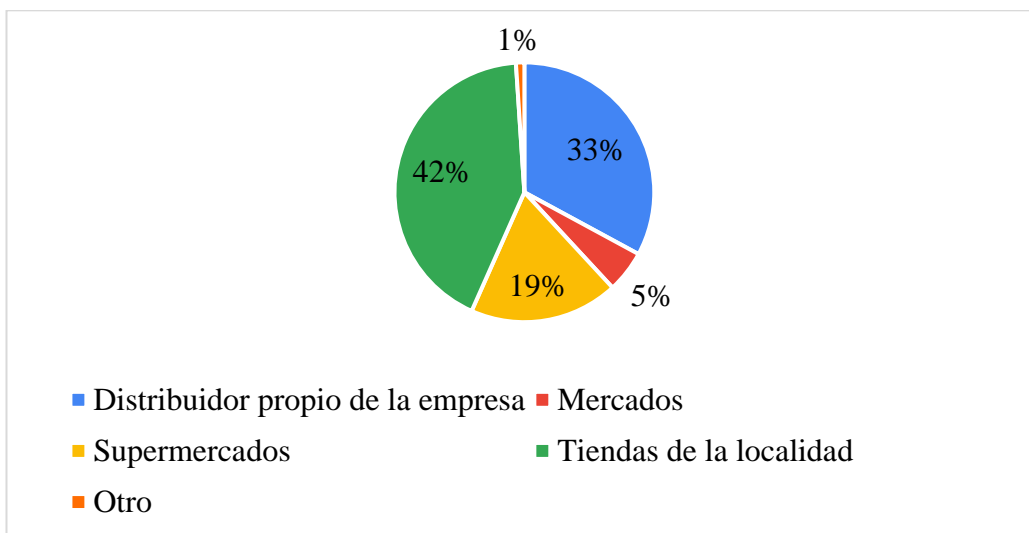
Pregunta 12

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Distribuidor propio de la empresa	126	38.595	33%
Mercados	20	6.126	5%
Supermercados	71	21.748	19%
Tiendas de la localidad	162	49.622	42%
Otro	4	1.225	1%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 12 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 16

Pregunta 12



Nota. Gráfico de la pregunta 12 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De la pregunta que menciona en donde le gustaría adquirir el producto, del 100% de los encuestados, el 42% menciona que prefieren adquirir de tiendas de la localidad, el 33% de distribuidor propio de la empresa, el 19% de supermercados, el 5% de mercados y el 1% otro.

En base al respectivo análisis se puede decir que los encuestados prefieren adquirir pollo faenado de las tiendas de la localidad, por lo tanto, además de contar con su propio lugar de venta se podría considerar la distribución del producto en distintas tiendas de la localidad y llegar a un mayor número de consumidores.

13. ¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?

Tabla 18

Pregunta 13

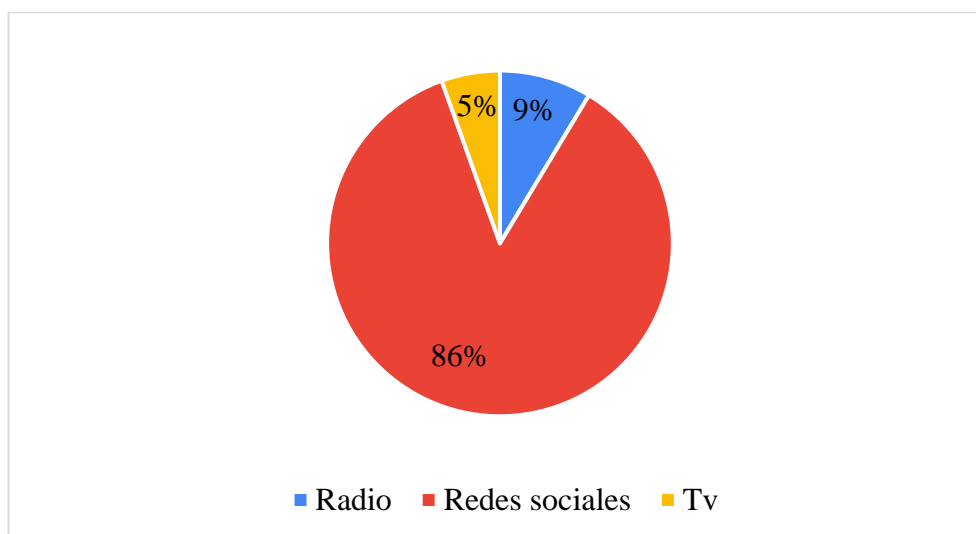
Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
-----------	--------------------------	-----------------------------	------------

Radio	33	10.108	9%
Redes sociales	329	100.776	86%
Tv	21	6.433	5%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 13 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 17

Pregunta 13



Nota. Gráfico de la pregunta 13 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

En relación con el medio de comunicación que usan los encuestados para enterarse de promociones, el 86% indica que utilizan las redes sociales, el 9% radio y el 5% televisión.

En tal sentido, se debe considerar las redes sociales como el medio para aumentar la visibilidad del emprendimiento, mantener contacto con los clientes y promocionar los productos.

14. Al realizar su compra, ¿Qué tipo de beneficio le gustaría obtener?

Tabla 19

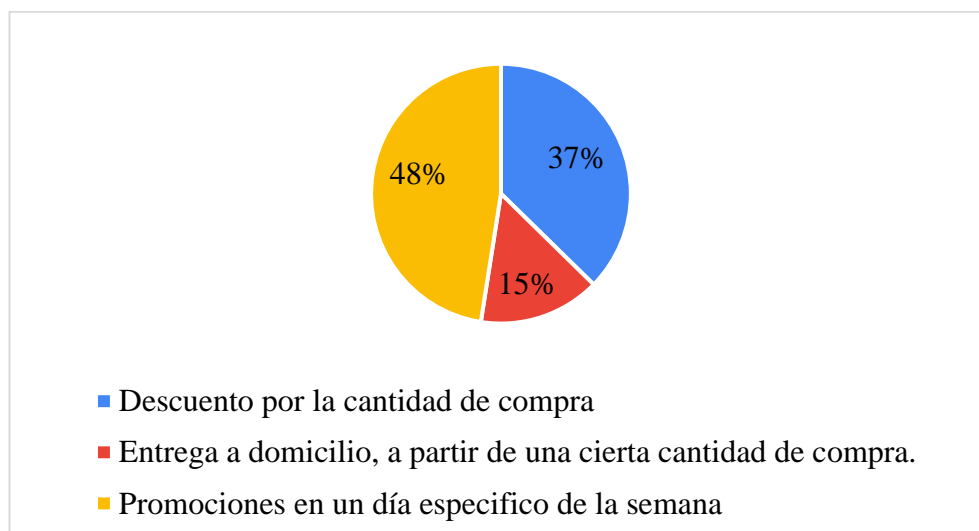
Pregunta 14

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Descuento por la cantidad de compra	143	43.802	37%
Entrega a domicilio, a partir de una cierta cantidad de compra.	58	17.766	15%
Promociones en un día específico de la semana	182	55.749	48%
Total	383	117.317	100%

Nota. Resultados de la pregunta 14 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Figura 18

Pregunta 14



Nota. Gráfico de la pregunta 14 del cuestionario. Fuente: Elaboración propia.

Análisis e interpretación

Del 100% de personas encuestadas el 48% menciona que al momento de realizar su compra le gustaría obtener el beneficio de obtener una promoción en el producto en un día específico de la semana, el 37% menciona que le gustaría obtener un descuento

según la cantidad de compra, mientras que el 15% manifiesta que opta por tener una entrega a domicilio del producto, a partir de una cierta cantidad de compra.

Por consiguiente, se pudo determinar que las promociones es uno de los beneficios que más atrae a las personas seguido de los descuentos, en consecuencia, la mayoría de las personas piensan en ahorrar dinero con dichos beneficios.

3.7 Estudio de la demanda

Según Sánchez de Puerta (2019) la demanda es la cantidad de productos que los compradores estarían interesados a adquirir, en este sentido se comprende que la demanda es un elemento fundamental ya que sin demanda no existiría un mercado.

3.7.1 Demanda de hogares

Para conocer la demanda en hogares se tomó en consideración la pregunta 3 del cuestionario, ¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado (pelado) en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como Agrocalidad?, la cual se aplicó a una muestra de 383 personas, así pues, para el cálculo se tomó en consideración las respuestas de aquellos que respondieron Si.

Tabla 20

Demanda en hogares

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	371	113.641	97%
No	12	3.676	3%
Total	383	117.317	100%

Nota. La presente tabla muestra la demanda de los hogares que posiblemente están dispuestas a adquirir el producto. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

En relación con la presente tabla se puede observar que 113.641 hogares contestaron que Si, lo que representa el 97% estaría dispuesto a consumir pollo faenado de una planta que cumpla estrictamente con las normas de higiene y seguridad sanitaria, por lo que se interpreta que el producto tiene un alto grado de aceptación.

3.7.2 Cálculo de Demanda

Para conocer la demanda en productos se tomó en consideración la pregunta 5 del cuestionario, Aproximadamente, ¿Cuántos kilos de pollo compraría a la semana para la preparación de sus comidas?, la cual se aplicó a una muestra de 383 personas, así pues, para el cálculo se tomó en consideración las respuestas de aquellos que están dispuestos a consumir de 0,5 kg a 2,5 kg a la semana que representa un 54%, siendo un promedio de 1,5kg a la semana, de 3,0 kg a 5,5 kg a la semana que representa un 35%, siendo un promedio de 4,25kg y más de 5,5kg a la semana que representa un 11%, siendo un promedio de 5,5kg.

Tabla 21

Cálculo de la demanda en productos

Demanda	Respuesta	Porcentaje	Mercado objetivo	Cantidad promedio	Tiempo	Demanda en productos
113.641	0,5 kg a 2,5 kg	54%	61.366	1,5	52	4.786.559
	3,0 kg a 5,5 kg	35%	39.774	4,25	52	8.790.131
	Más de 5,5 kg	11%	12.501	5,5	52	3.575.146
Total		100%	113.641			17.151.836

Nota. La presente tabla muestra el cálculo de la demanda en productos. Fuente: Elaboración propia.

3.7.3 Demanda proyectada en los productos

Tabla 22

Demanda proyectada en productos

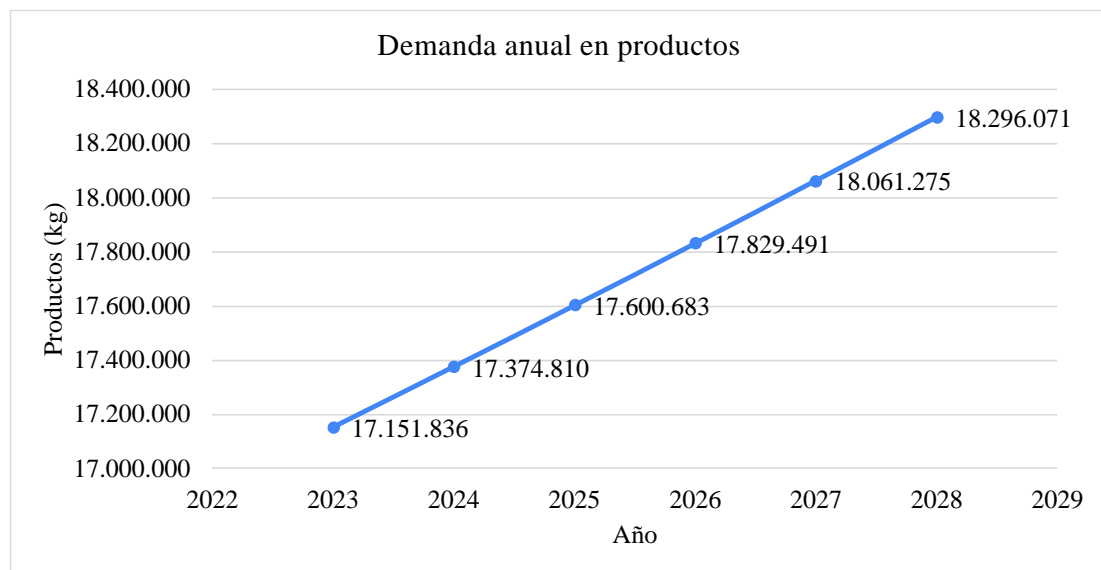
Tiempo (años)	Demanda anual en productos (kg)	TCP 1,3%
2023	17.151.836	222.974
2024	17.374.810	225.873
2025	17.600.683	228.809
2026	17.829.491	231.783
2027	18.061.275	234.797
2028	18.296.071	237.849

Nota. La presente tabla muestra el cálculo de la demanda proyectada en productos.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 19

Demanda proyectada en productos



Nota. La presente figura muestra el cálculo de la demanda proyectada en productos.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Una vez realizado los cálculos, se ha proyectado la demanda en productos para los 5 posteriores años con la tasa de crecimiento poblacional del 1,3%, donde se observa

que para el año 2023 la demanda es de 17.151.836 kg de pollo faenado y para el año 2028 la demanda haciende a 18.296.071 kg.

3.8 Estudio de la oferta

Rodríguez Galván (2022) menciona que la oferta es la cantidad de bienes que se pone a disposición por empresas en el mercado en un periodo determinado.

Así también, Sánchez de Puerta (2019) señala que la oferta es la cantidad de productos o servicios disponibles en un mercado, en otras palabras, aquellos productos o servicios que se ponen a venta.

3.8.1 Oferta en hogares

Para conocer la oferta en hogares que consumen pollo se tomó en consideración la pregunta 1 del cuestionario, En la dieta alimenticia de su hogar, ¿usted consume pollo? la cual se aplicó a 383 personas, por lo que para realizar el cálculo se tomó en consideración las respuestas de aquellos que respondieron que sí.

Tabla 23

Oferta en hogares

Respuesta	Frecuencia de la muestra	Frecuencia mercado objetivo	Porcentaje
Si	383	117.317	100%
No	0	0	0%
Total	383	117.317	100%

Nota. La presente tabla muestra la oferta de los hogares que posiblemente están dispuestas a adquirir el producto. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

De acuerdo con la presente tabla se puede observar que 117.317 hogares respondieron que, si incluyen el pollo en su dieta alimenticia, lo que representa el 100% de los hogares que consumen pollo faenado pero que no son satisfechos en su totalidad ya que según la demanda en la ciudad de Ambato tenemos un consumo de 17.151.836 kg

y según CONAVE la producción de pollo faenado es de 11.192.596 kg por lo que se pudo determinar que los hogares de la ciudad no están siendo satisfechos en su totalidad.

3.8.2 *Cálculo de Oferta*

Según datos tomados de Conave (2023), para el año 2022 la producción de carne de pollo a nivel nacional llegó a 459.000 toneladas, con esto datos se pudo determinar que la producción de pollo faenado para la ciudad de Ambato fue de aproximadamente 11.048.960 kg.

Tm		Kg
1	→	1.000
495.000	→	X

$$X = \frac{495.000 \times 1.000}{1}$$

$$X = 495.000.000 \text{ Kg}$$

Pollos total kg	Hogares
495.000.000	5.188.402
X	115.811

$$X = \frac{495.000.000 \times 115.811}{5.188.402}$$

$$X = 11.048.960 \text{ Kg}$$

3.8.3 *Oferta proyectada en el producto*

Tabla 24

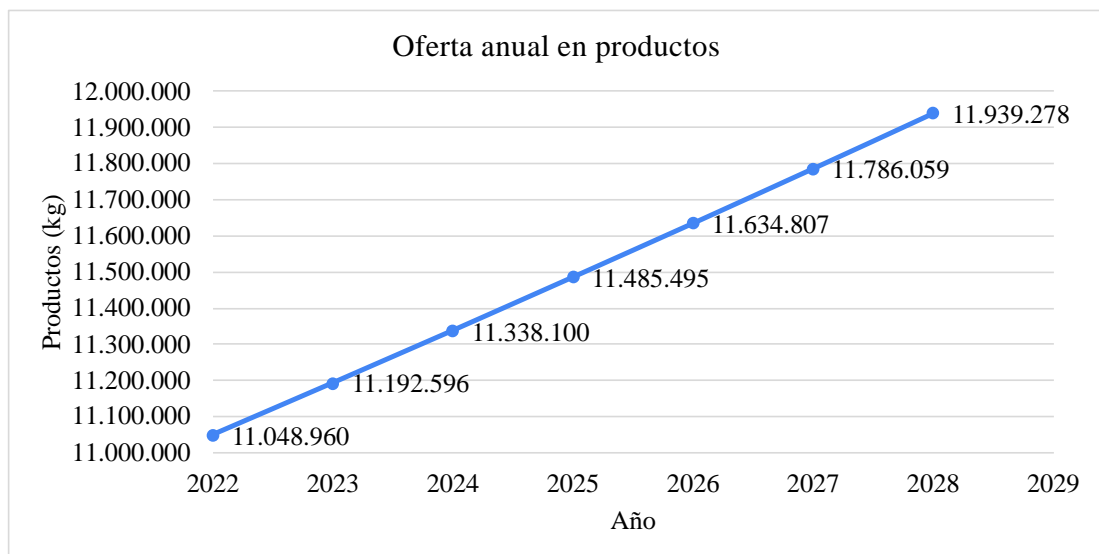
Oferta proyectada en productos

Tiempo (años)	Oferta anual en productos (kg)	TCP 1,3%
2022	11.048.960	143.636
2023	11.192.596	145.504
2024	11.338.100	147.395
2025	11.485.495	149.311
2026	11.634.807	151.252
2027	11.786.059	153.219
2028	11.939.278	155.211

Nota. La presente tabla muestra el cálculo de la oferta proyectada en productos. Fuente: Elaboración propia.

Figura 20

Oferta proyectada en productos



Nota. La presente figura muestra el cálculo de la oferta proyectada en productos. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Mediante los calculados realizados, se proyecta la oferta en productos para los 5 posteriores años con la tasa de crecimiento poblacional del 1,3%, donde se puede determinar que para el año 2023 la oferta es de 11.192.596 kg de pollo faenado y para el año 2028 la oferta será de 11.939.278 kg.

3.9 Mercado Potencial

Demanda potencial insatisfecha (DPI)

Para determinar la cantidad de productos que pueden ser demandados en un futuro, se procede hacer el cálculo de la demanda potencial insatisfecha mediante la diferencia de la demanda en productos con la oferta en productos.

Tabla 25

Demanda potencial insatisfecha

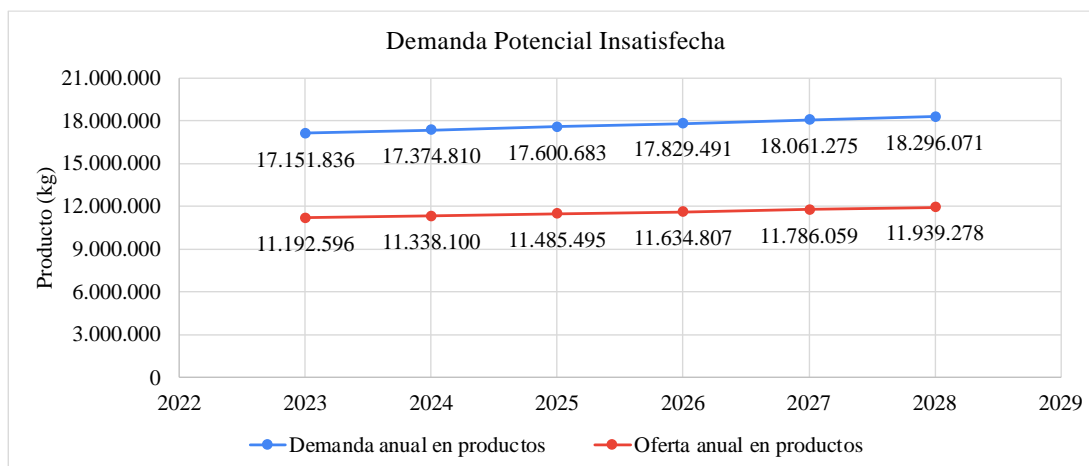
Tiempo (años)	Demanda anual en productos (kg)	Oferta anual en productos (kg)	Demanda Potencial Insatisfecha (kg)
2023	17.151.836	11.192.596	5.959.240
2024	17.374.810	11.338.100	6.036.710
2025	17.600.683	11.485.495	6.115.187
2026	17.829.491	11.634.807	6.194.685
2027	18.061.275	11.786.059	6.275.216
2028	18.296.071	11.939.278	6.356.793

Nota: La presente tabla muestra la demanda potencial insatisfecha hasta el año 2028.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 21

Demanda Potencial Insatisfecha



Nota: La presente figura muestra la demanda potencial insatisfecha hasta el año 2028.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Después de haber realizado los respectivos cálculos, se presentan los resultados en la tabla y gráfico en donde se puede observar que la demanda potencial insatisfecha de pollo faenado en la ciudad de Ambato para el año 2023 es de 5.959.240 kg y con la proyección para el año 2028 será de 6.356.793 kg.

3.10 Análisis de precio

Para realizar el cálculo del precio se tomó en consideración la pregunta 11 del cuestionario, la cual expone: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kilo de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?

El primer precio por kg de pollo faenado está en el rango de 2,20\$ a 2,75\$, así mismo se tomó en consideración precios similares que están en el mercado con rangos de 2,76\$ a 3,30\$ y 3,31\$ a 3,85\$, con la finalidad de conocer los rangos de precios que están dispuestos a pagar, puesto que se tomó en consideración los rangos de 2,20\$ a 2,75\$ y de 2,76\$ a 3,30\$ ya que fueron los más aceptados por los encuestados, por consiguiente, se estableció el precio inicial de 2,75 por kg de pollo faenado.

Así también para la proyección del precio se toma en cuenta la inflación acumulada del año 2023, misma que es de 1,96% de acuerdo con los datos tomados del Banco Central del Ecuador.

Tabla 26

Análisis de precio

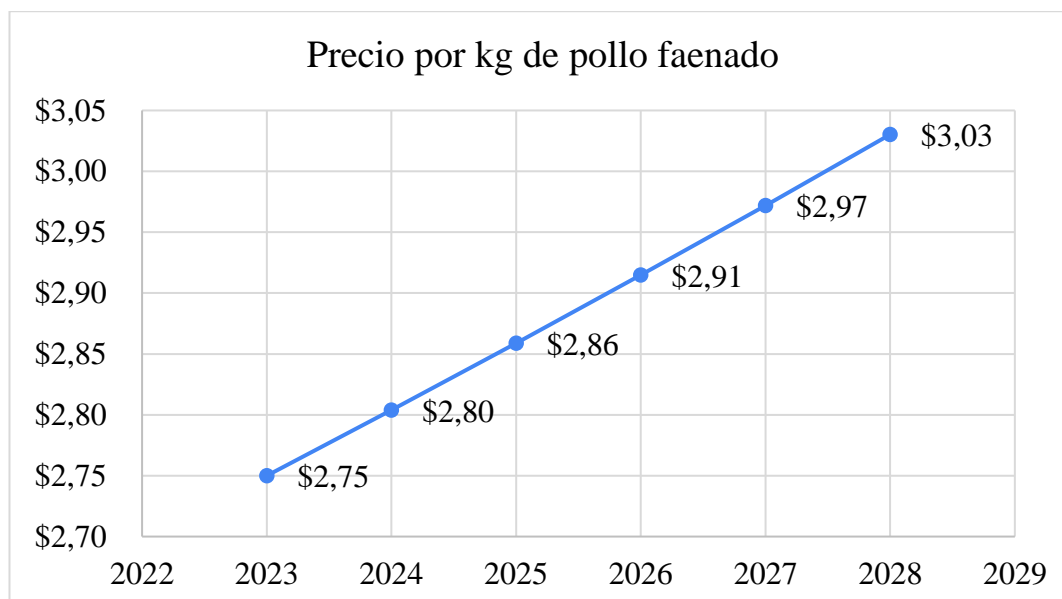
Tiempo en (años)	Precio por kg de pollo faenado	Inflación acumulada (1,96%)
2023	\$ 2,75	0,054
2024	\$ 2,80	0,055
2025	\$ 2,86	0,056
2026	\$ 2,91	0,057
2027	\$ 2,97	0,058
2028	\$ 3,03	0,059

Nota. La presente tabla muestra la proyección del precio del kg de pollo faenado.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 22

Análisis de precio



Nota. La presente figura muestra la proyección del precio del kg de pollo faenado.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

En la presente tabla y grafica se muestra el precio de 2,75\$ que se consideró para cada kg de pollo faenado, de igual manera se realizó la proyección a cinco años utilizando la inflación acumulada de 1,96%, con lo que se obtuvo el valor de 3,03\$ por kg de pollo para el año 2028.

3.11 Comercialización

Canales de distribución

Como expresa Martin-Guart y Botey López (2020) el canal de distribución es aquel medio que permite la entrega de los productos hasta el consumidor final, o de igual forma, la entrega a otros distribuidores que harán llegar los productos al mercado.

Se plantea utilizar un canal directo, donde la empresa entrega el producto a los consumidores sin la utilización de intermediarios o externos involucrados, este se lo va a realizar través de su propio punto de venta y entregas a domicilio para llegar a más personas pertenecientes a la localidad.

Figura 23

Canal de distribución



Nota. La presente figura muestra el canal de distribución directo de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

Canales de comunicación

Hoy en día, las redes sociales son las principales fuentes de comunicación en todo momento y espacio, es aquel medio digital que permite que millones de personas se comuniquen e interactúen sin frontera.

Las redes sociales se han convertido en una fuerte plataforma publicitaria, utilizada como estrategia para cautivar audiencias, consolidar relaciones con clientes y sobre todo fomentar la marca de la empresa. (Echeverri , 2023).

De acuerdo con la información recolectada mediante la encuesta, se pudo demostrar que las redes sociales es aquel canal de comunicación que gran parte de los encuestados utilizan para enterarse de publicidad o promociones, por lo tanto, las principales redes sociales que se van a considerar para dar a conocer el emprendimiento son Facebook, TikTok, WhatsApp e Instagram, donde se mantendrá una activa participación para interactuar y atraer clientes.

3.12 FODA

Tabla 27

Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
F1. Proveedores directos	O1. Accesibilidad a créditos bancarios
F2. Producto sano y fresco	O2. Continuo crecimiento del consumo de pollo
F3. Vías de acceso en buenas condiciones	O3. Posibilidad de ampliar el establecimiento
F4. Terreno propio	O4. Alianzas con negocios establecidos
F5. Experiencia en el faenamamiento de pollos	O5. Contar con equipamiento para garantizar la inocuidad
F6. Apoyo de Agrocalidad para el control de la inocuidad	
Debilidades	Amenazas
D1. Falta de posicionamiento en el mercado	A1. Presencia de productos sustitutos
	A2. Marcas posicionadas

D2. Falta de capital para invertir	A3. Expansión de faenadoras
D3. Escaso personal con experiencia	A4. Las faenadoras clandestinas
D4. Falta de reconocimiento de la marca	ofrezcan precios más competitivos

Nota. La presente tabla muestra las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto. Fuente: Elaboración propia.

3.12.1 Análisis interno

Tabla 28

Tabla de ponderaciones PCI y POAM

Escala de Ponderación	
4	Alto impacto
3	Medio alto impacto
2	Medio bajo impacto
1	Bajo impacto

Nota. La tabla presenta las ponderaciones utilizadas.

Tabla 29

Reglas de valor ponderado Matriz PCI

>3	Fortalezas/Debilidades
<3	Debilidades/Fortalezas

Nota. Reglas para el análisis interno mediante la matriz PCI.

Tabla 30

Matriz PCI

Detalle	Ponderación	Calificación	Valor ponderado
Fortalezas			
Proveedores directos	0,14	4	0,56
Producto sano y fresco	0,07	3	0,21

Vías de acceso en buenas condiciones	0,02	3	0,06
Terreno propio	0,11	4	0,44
Experiencia en el faenamiento de pollos	0,06	3	0,18
Apoyo de Agrocalidad para el control de la inocuidad	0,10	4	0,4
Total	0,5		1,85
Debilidades			
Escaso posicionamiento en el mercado	0,16	4	0,64
Falta de capital para invertir	0,11	3	0,33
Escaso personal con experiencia	0,10	3	0,3
Falta de reconocimiento de la marca	0,13	3	0,39
Total	0,5		1,66
SUMATORIA	1		3,51

Nota. La presente tabla muestra la evaluación de los factores internos. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Mediante la matriz PCI (Perfil de Capacidades Internas) se puede decir que al obtener una sumatoria con un valor mayor a 3, se deduce que las fortalezas están por encima de las debilidades, de tal forma se interpreta que la empresa internamente cuenta con aquellos elementos que le permite ser más fuerte que sus debilidades y deben ser aprovechadas.

3.12.2 Análisis externo

Tabla 31*Reglas de valor ponderado Matriz POAM*

>3	Oportunidades/Amenazas
<3	Amenazas/Oportunidades

Nota. Reglas para el análisis interno mediante la matriz POAM.**Tabla 32***Matriz POAM*

Detalle	Ponderación	Calificación	Valor ponderado
Oportunidades			
Accesibilidad a créditos bancarios	0,14	3	0,42
Continuo crecimiento del consumo de pollo	0,07	3	0,21
Posibilidad de ampliar el establecimiento	0,09	4	0,36
Alianzas con negocios establecidos	0,12	3	0,36
Contar con equipamiento para garantizar la inocuidad	0,08	4	0,32
Subtotal	0,5		1,67
Amenazas			
Presencia de productos sustitutos	0,12	3	0,36
Marcas posicionadas	0,15	3	0,45
Expansión de faenadoras	0,10	3	0,3
Las faenadoras clandestinas ofrezcan precios más competitivos	0,13	4	0,52
Subtotal	0,5		1,63
SUMATORIA	1		3,30

Nota. La presente tabla muestra la evaluación de los factores externos. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Para realizar el análisis externo del emprendimiento se utilizó la matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas), donde se obtuvo un valor superior a 3, donde tal valor nos dice que las oportunidades están por encima de las amenazas, por lo que se interpreta que el emprendimiento cuenta con aquellos factores que le favorecen para crecer y deben ser aprovechadas para su crecimiento en el mercado.

3.12.3 Matriz FODA cruzada

Tabla 33

Matriz FODA cruzada

	Fortalezas	Debilidades
	F1. Proveedores directos	D1. Falta de
	F2. Producto sano y fresco	posicionamiento en el
	F3. Vías de acceso en	mercado
	buenas condiciones	D2. Falta de capital para
	F4. Terreno propio	invertir
	F5. Experiencia en el	D3. Escaso personal con
	faenamiento de pollos	experiencia
	F6. Apoyo de	D4. Falta de
	Agrocalidad para el	reconocimiento de la
	control de la inocuidad	marca
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
O1. Accesibilidad a	F4O2O3 Aprovechar el	D1O1 Implementar
créditos bancarios	espacio propio para	campañas de marketing
O2. Continuo crecimiento	ampliar el	para atraer clientes.
del consumo de pollo	establecimiento y cubrir	D4O4 Impulsar la marca
O3. Posibilidad de	la creciente demanda.	con el apoyo de los
ampliar el establecimiento		negocios establecidos.

O4. Alianzas con negocios establecidos	F6O5 Contar con equipamiento necesario para garantizar la inocuidad del producto mediante el asesoramiento de Agrocalidad.	D2O1 Aprovechar la accesibilidad a créditos bancarios para la apertura del negocio. D1.O5. Posicionarse en el mercado como una marca que garantiza la inocuidad de los productos que ofrece.
---	---	---

Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
A1. Presencia de productos sustitutos	F1A4 Hacer alianzas estratégicas con proveedores directos.	D3.A3. Capacitar al personal en buenas prácticas de higiene y seguridad sanitaria manteniendo ventaja sobre los competidores.
A2. Marcas posicionadas	F2A4 Generar confianza en los clientes con un equilibrio de calidad y precio del producto.	D4.D1.A1. Dar a conocer en el mercado los beneficios de la carne de pollo en relación con otros productos y su diferencia en precio.
A3. Expansión de faenadoras	F5.A2.A3 Aprovechar la experiencia en el faenamamiento brindando un producto mejorado, a su vez reduciendo errores para lograr destacarse como marca.	
A4. Las faenadoras clandestinas ofrezcan precios más competitivos		

Nota. La presente tabla muestra las estrategias que posiblemente se aplicaran en el proyecto. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño óptimo del proyecto

4.1.1 Factores determinantes de tamaño

Demanda Potencial Insatisfecha (DPI)

La Demanda Potencial Insatisfecha es uno de los factores determinantes para conocer el tamaño óptimo del proyecto, puesto que, al contar con el dato aproximado de la demanda a cubrir, se debe contar con la capacidad de producción para satisfacer dicha demanda, además de considerar los recursos necesarios tanto económicos, tecnológicos y humanos para llevar a cabo las actividades dentro de la empresa.

Disponibilidad de capital

Disponer con los recursos económicos necesarios permite que la empresa lleve a cabo sus actividades y mantenga una solidez, por tal razón, se va a contar con capital propio y un crédito bancario para facilitar el desarrollo de las operaciones, dado que se necesita para contratar personal, adquirir maquinaria, equipos, insumos, cubrir costos iniciales, entre otros.

Mano de obra

La mano de obra es uno de los elementos más importantes dentro del ámbito laboral, ya que es necesario contar con el personal altamente calificado o con los conocimientos necesarios para participar en el proceso productivo de la empresa, por tal razón, se va a contratar personal que cumpla estrictamente con las normas de higiene y seguridad sanitaria para ofrecer y mantener la calidad de los productos.

Recursos tecnológicos

La tecnología se ha convertido en uno de los recursos más indispensables para cualquier tipo de empresa, con la ayuda de la tecnología se logra la optimización de tiempo de trabajo, conectarse con los clientes, mejorar los canales de comunicación y distribución, en definitiva, este recurso permite mejorar la productividad en general.

4.1.2 *Tamaño optimo*

El tamaño optimo nos ayuda a calcular la capacidad de producción que debemos llevar a cabo para satisfacer una parte de la demanda potencial insatisfecha, para lo que se ha realiza el cálculo con una estimación del 8%, esto nos ayudará a saber cuántos kg de pollo faenado se tendrá que producir.

Para conseguir el DPI real, se tendrá que multiplicar el DPI anterior por la estimación de 8% que es la capacidad de producción que se considera puede producir la empresa, del mismo modo para conocer la cantidad de producción diaria se divide el DPI real para los 360 días que pertenece al año comercial.

Tabla 34

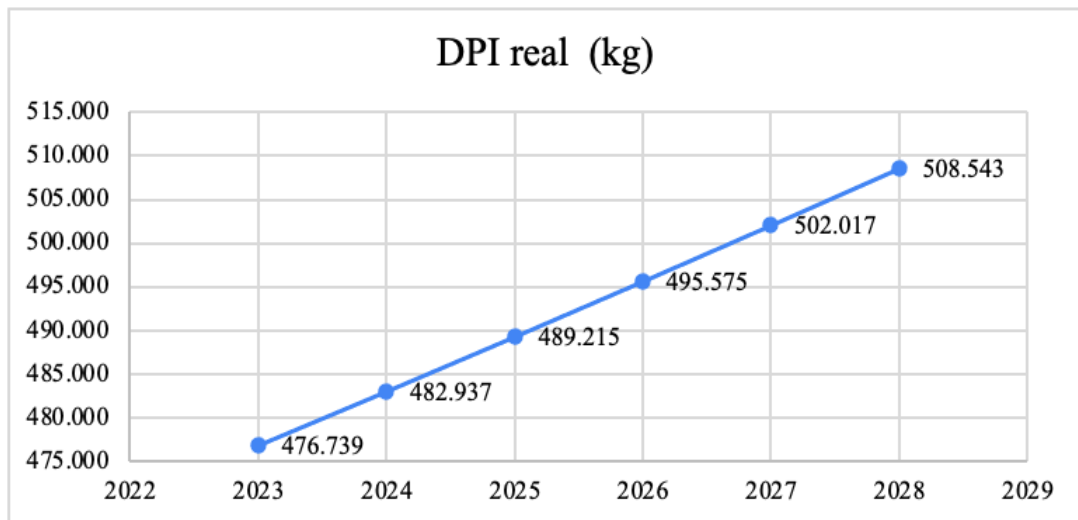
DPI real

Tiempo (años)	DPI (kg)	Estimación	DPI real (kg)	Producción diaria (kg)
2023	5.959.240	8%	476.739	1.324
2024	6.036.710	8%	482.937	1.341
2025	6.115.187	8%	489.215	1.359
2026	6.194.685	8%	495.575	1.377
2027	6.275.216	8%	502.017	1.394
2028	6.356.793	8%	508.543	1.413

Nota. Tabla con la descripción del Dpi real proyectada hasta el año 2028. Fuente: Elaboración propia.

Figura 24

DPI real



Nota. Gráfica con la producción del Dpi real proyectada hasta el año 2028. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Mediante el cálculo realizado con una estimación del 8% se obtiene un DPI real de 476.739 kg para el año 2023, lo que significa que en un día de trabajo se deberá producir 1.324 kg de pollo faenado, así mismo la tabla muestra el crecimiento de la producción en el transcurso de los años, obteniendo así para el 2028 un DPI real de 508.543 kg y una producción diaria de 1.413 kg.

4.2 Macro y Micro localización

Macro localización

País: Ecuador

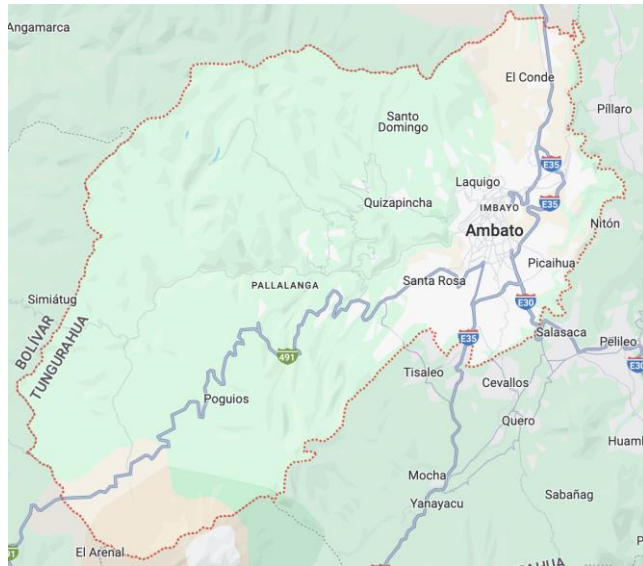
Región: Sierra

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Figura 25

Macro localización



Nota. Localización macro cantón Ambato. Fuente: Google Maps (2023).

Micro localización

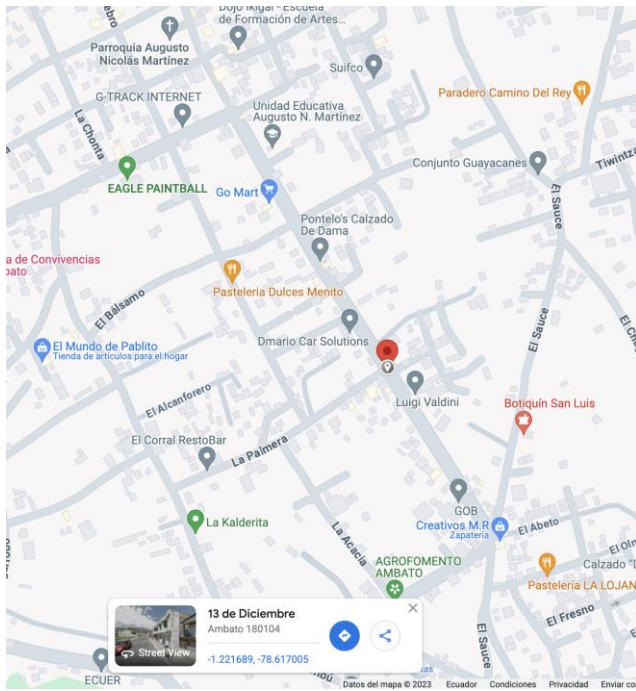
Parroquia: Augusto N. Martínez

Barrio: San Luis

Calles: Av. 13 de diciembre y la Palmera

Figura 26

Micro localización



Nota. Localización micro de la parroquia Augusto N. Martínez. Fuente: Google Maps (2023).

4.3 Localización optima

Localización optima de un proyecto se refiere a encontrar la ubicación más adecuada para cumplir con una actividad determinada, la cual se obtiene por medio de un análisis de diferentes factores que nos ayudaran a tomar la mejor decisión, para lo cual se realiza una comparativa de los factores más relevantes entre los posibles sitios a ubicar el proyecto, con la finalidad de escoger el lugar más favorable para el mismo.

Tabla 35

Escala de impacto localización optima

Escala	Impacto
1	Bajo
2	Medio
3	Alto

Nota. Tabla con escala de ponderación para localización optima.

Tabla 36*Matriz de localización óptima*

Factores relevantes	Peso ponderado	Izamba	Atahualpa	Augusto N. Martínez			
Costo de arriendo	0,13	1	0,13	2	0,26	3	0,39
Tamaño de las instalaciones	0,16	3	0,48	3	0,48	3	0,48
Zona comercial	0,09	3	0,27	2	0,18	1	0,09
Seguridad	0,16	2	0,32	2	0,32	2	0,32
Mano de obra calificada	0,14	2	0,28	2	0,28	2	0,28
Vías de fácil acceso	0,07	3	0,21	3	0,21	3	0,21
Transporte público	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15
Permisos legales de funcionamiento	0,08	2	0,16	2	0,16	2	0,16
Servicios básicos	0,07	3	0,21	1	0,07	3	0,21
Cercanía a proveedores	0,05	2	0,10	2	0,10	2	0,10
Total	1,00	2,31	2,21	2,21	2,39	2,39	2,39

Nota. Tabla con el proceso, tiempo y recursos para la producción de pollo faenado.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Una vez definido los factores más importantes con el fin de determinar la localización óptima para la implementación de la faenadora de pollos, se ha tomado en cuenta tres lugares estratégicos, los cuales están conformados por Izamba, Atahualpa y Augusto N. Martínez, estos se analizaron mediante la ponderación total de los factores, por consiguiente, se tomó en consideración el valor más alto que es 2,39 perteneciente a la parroquia Augusto N. Martínez siendo este el lugar más adecuado.

4.4 Ingeniería de proyecto

Producto-proceso

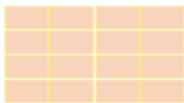
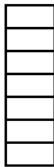










La producción de pollo faenado es una de las actividades en donde se debe tomar en cuenta la impecabilidad e inocuidad de los materiales de trabajo con los que se va a trabajar, dado que es una actividad que debe tomar como prioridad la seguridad alimentaria del consumido, por tanto se debe seguir un riguroso proceso de manufactura, para lo que es necesario contar con mano de obra que cumpla estrictamente con las normas de higiene, de igual manera es indispensable apoyarse de la tecnología y maquinaria que ayudara a agilizar los procesos.




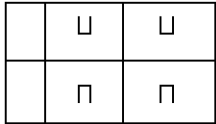

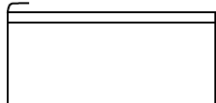


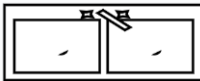



4.4.1 Estado inicial

Diseño

Tabla 37

Distribución del espacio físico

Símbolo	Descripción	Símbolo	Descripción
	Jaulas para transporte de pollos		Lockers
	Línea de faenado		Puerta doble
	Chillier (enfriador, lavador)		Puerta individual
	Computadora		Puerta corrediza
	Sillón		Góndolas
	Urinario		Refrigerador vertical

	Inodoro		Refrigerador carnicero horizontal
	Porta rollos de papel		Vitrina frigorífica tipo isla
	Espejo		Congelador horizontal
	Lava manos		Silla
	Fregadero		Planta
	Tina (poso) de desinfección		Mueble

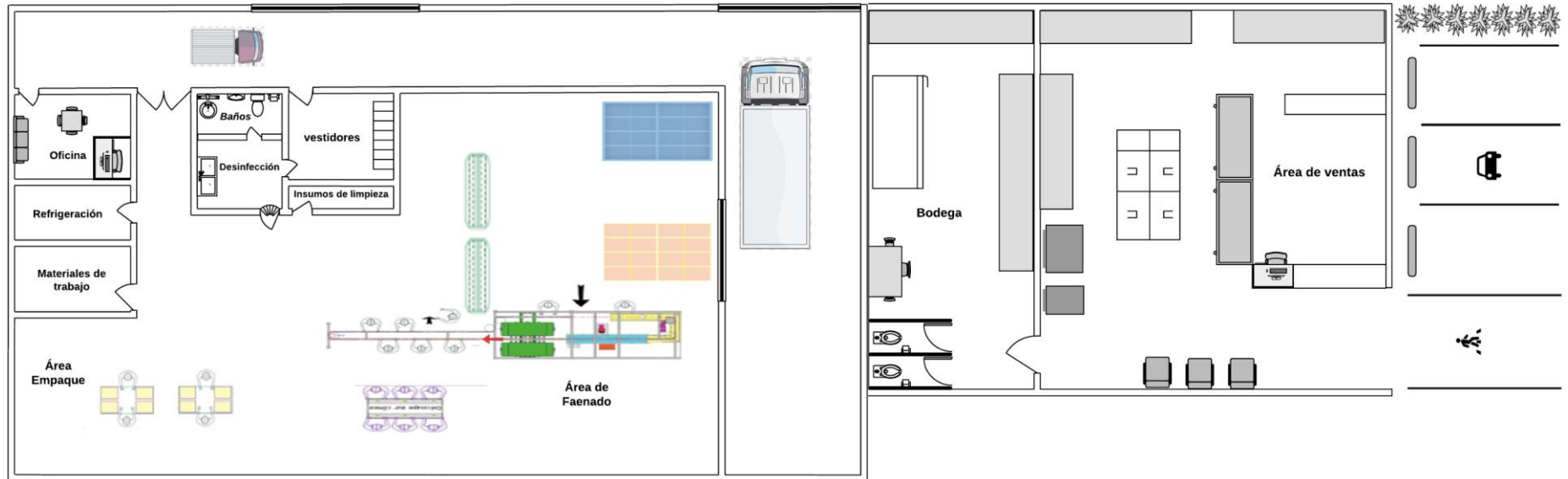
Nota. La presente tabla muestra la simbología de la distribución del espacio físico.

Fuente: Elaboración propia.

Layout

Figura 27

Distribución del espacio físico



Nota. La presente figura muestra la distribución del espacio físico de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

Materiales

Tabla 38

Indumentaria de trabajo

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Guantes plásticos	72	Paquete
Mandil plástico	6	Unidad
Overol	6	Unidad
Cofia	3	Unidad
Mascarilla	11	Caja
Botas de caucho	3	Pares

Nota. La presente tabla muestra la indumentaria de trabajo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 39

Maquinaria

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Cuarto de refrigeración	1	Unidad
Línea de faenado compact 500	1	Unidad
Chiller (Enfriador de pollo)	1	Unidad
Balanzas	3	Unidad
Refrigerador vertical	1	Unidad
Refrigerador carnicero horizontal	1	Unidad
Vitrina frigorífica tipo isla	1	Unidad
Congelador horizontal	1	Unidad
Hidrolavadora	1	Unidad
Carrito de limpieza	1	Unidad

Nota. La presente tabla muestra la maquinaria a utilizar. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 40*Menaje*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Cuchillo	4	Unidad
Gavetas plásticas kalada	123	Unidad
Dispensador de jabón y gel antiséptico	4	Unidad
Dispensador de papel higiénico	2	Unidad
Basurero	4	Unidad
Tabla de picar	3	Unidad

Nota. La presente tabla muestra el menaje a utilizar. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41*Vehículo*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Moto	1	Unidad

Nota. La presente tabla muestra el vehículo del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 42*Suministros limpieza*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Escoba	5	Unidad
Pala	2	Unidad
Trapeador	2	Unidad

Nota. La presente tabla muestra los suministros de limpieza. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 43*Insumos de limpieza*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Jabón líquido	6	Galón
Gel antiséptico	6	Galón
Papel higiénico	48	Rollos
Fundas de basura	360	Paquetes
Amonio cuaternario	2	Caneca
Desengrasante	2	Caneca

Nota. La presente tabla muestra los insumos de limpieza. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 44*Suministro de oficina*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Carpeta archivadora	5	Unidad
Hojas de papel bond	1	Resma
Esferos	8	Unidad
Grapadora	1	Unidad
Perforadora	1	Unidad
Papel térmico	360	Rollos

Nota. La presente tabla muestra los suministros de oficina. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 45*Equipos de computo*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Computadora	2	Unidad
Impresora	1	Unidad
Impresora térmica	1	Unidad
Gaveta de dinero	1	Unidad

Nota. La presente tabla muestra los equipos de cómputo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 46*Muebles y enseres*

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Silla	4	Unidad
Silla rotatoria	2	Unidad
Sillón	1	Unidad
Escritorio	1	Unidad
Mesa para atención al cliente de acero inoxidable	1	Unidad
Mesa de trabajo de acero inoxidable	3	Unidad
Muebles para atención al cliente	1	Unidad
Archivero	1	Unidad
Lockers	1	Unidad

Nota. La presente tabla muestra los muebles y enseres. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 47*Personal de contacto directo e indirecto con el cliente*

Contacto directo	Cantidad
Cajero	1
Vendedor	1
Contacto indirecto	Cantidad
Gerente	1

Nota. La presente tabla muestra el personal de contacto directo e indirecto con el cliente. Fuente: Elaboración propia.

4.4.2 Proceso**Tabla 48***Proceso de faenamiento de pollos*

Nº	Actividad	Descripción	Tiempo	Recursos/Inversión
-----------	------------------	--------------------	---------------	---------------------------

1	Pedido de la materia prima al proveedor	Se establece precio, peso y la cantidad de pollo que se necesitara para ser faenado.	20 minutos	Pollos en pie
2	Recepción de los pollos	Al ingresar al centro de faenamamiento el vehículo debe ser desinfectado, posteriormente se procede a una inspección minuciosa para asegurarse que el pollo no presente ninguna anomalía o enfermedad ya que está prohibido la matanza de animales presuntamente enfermos, seguidamente se deja que el pollo repose por 2 horas hasta que disminuya el estrés para un mejor proceso de desangrado. Una vez transcurrido las 2 horas se procede a colgar boca abajo en la línea transportadora donde se dirige al proceso de aturdimiento, sumergiendo su cabeza en agua con electricidad, posteriormente se degolla el cuello y se recolecta la sangre por un canal.	1:00 hora	Mano de obra, bomba para fumigar, jaulas plásticas para transporte de pollos.
3	Sacrificio y desangrado	Los pollos se sumergen en agua caliente a una temperatura 50° y 60° C, con la finalidad de facilitar la	1:30 hora	Mano de obra, línea de sacrificio, cuchillo de acero inoxidable.
4	Escaldado		2:00 horas	Mano de obra, escaldadora.

	extracción de las plumas en el siguiente proceso.		
	La extracción de las plumas se puede realizar de dos maneras la primera es manualmente y recolectando la pluma en un recipiente, otra forma es a través de una desplumadora con dedos de cauchos que hace referencia a los dedos de la mano de una persona, las patas pasan por una previa revisión ya que suelen quedar con restos de piel y uñas.		
5	Desplumado	2:00 horas	Mano de obra, desplumadora automática.
	Este proceso se lo realiza de manera manual y consiste en la extracción de los órganos internos del ave por medio de un corte en la parte inferior junto a la cloaca la cual se corta y extrae con los intestinos, una vez realizada la extracción se procede a la separación de los órganos de manera minuciosa ya que se dividen en subproductos comestibles (hígado, corazón, molleja) y no comestibles (pulmón, vesícula biliar intestinos y el buche).		
6	Evisceración	4:00 horas	Mano de obra, mesa de trabajo y cuchillos de acero inoxidable.
7	Lavado y enfriamiento	1:20 hora	Mano de obra, chillier tipo tornillo,

	eliminar residuos de sangre, pluma y demás desechos internos, luego se enjuaga con agua helada para conseguir un enfriamiento total y así mantener conservada y fresca la carne de pollo, posteriormente se deja que repose por 20 minutos en gavetas de plástico kaladas hasta que caiga el agua del interior del ave para luego poder empacar.		gavetas plásticas kalada.	
8	Empaquetado y etiquetado	el producto es pesado y etiquetado con sus respectivas especificaciones (peso, precio, fecha de procesamiento entre otros)	2:00 horas	Mano de obra, fundas de polietileno, balanza etiquetadora.
9	Refrigeración y almacenamiento	Los pollos anteriormente empacados se clasifican según su peso y se colocan en gavetas plásticas para proceder a su distribución, comercialización o almacenamiento en cámaras de refrigeración.	30 minutos	Mano de obra, gavetas plásticas kalada, cámara de enfriamiento, frigorífico.
10	Limpieza y mantenimiento de las instalaciones	Al concluir con el proceso de faenamamiento, es necesario realizar la desinfección de las áreas, equipos y herramientas	45 minutos	Mano de obra, insumos y materiales de limpieza,

con los que se trabajó, de tal manera que queden limpios y libre de bacterias, garantizando así su inocuidad, del mismo modo los residuos sólidos se recolectan en botes para entregar al recolector de basura. Ahora bien, para el cuidado de los equipos y maquinas se requiere de una programación de mantenimientos preventivos (cambio de repuestos, lubricación, etc.)

hidrolavadora,
basureros,


Nota. Tabla con el proceso, tiempo y recursos para la producción de pollo faenado.
Fuente: Elaboración propia.


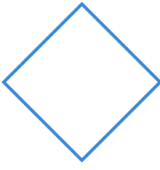
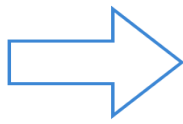
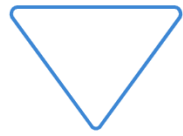

4.4.3 Diagrama de flujo

El diagrama de flujo es una herramienta que hace uso de una serie de símbolos y condiciones para la comprensión de un proceso de manera gráfica, dicho de otro modo, el diagrama de flujo describe el paso a paso de un proceso para incrementar el rendimiento de proceso, así como también para la correcta gestión de calidad dentro de la empresa (Gómez y Brito, 2020).

Tabla 49

Simbología ASME

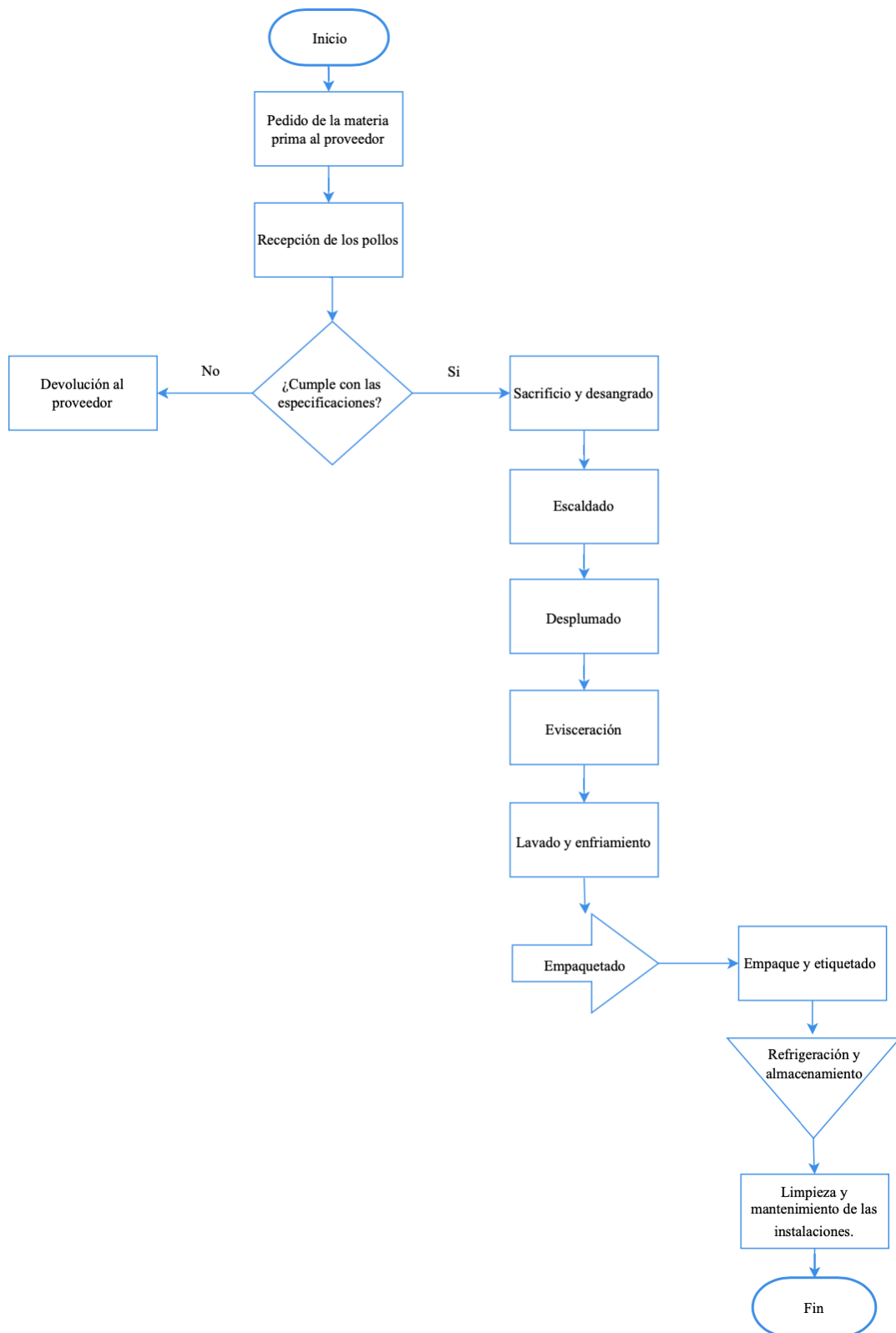
Símbolo	Significado	Descripción
	Inicio/Fin	Indica el inicio o final del proceso.

	Proceso	Representa realizar una determinada operación.
	Decisión	Permite analizar un escenario y tomar una elección.
	Transporte	Muestra el momento del proceso donde se presenta un cambio de área.
	Almacenamiento	Indica el depósito de materia prima, insumo o producto final.
	Línea de flujo	Indica el direccionamiento del proceso.

Nota. La tabla presenta el símbolo, significado y descripción de la simbología ASME.

Figura 28

Diagrama de flujo



Nota. Se presenta el diagrama de flujo del proceso de producción de pollo faenado.

Fuente: Elaboración propia.

4.4.4 Balance de materiales

Tabla 50

Materia prima

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Pollos en pluma	579.524	Kilogramo (kg)

Nota. La tabla presenta la cantidad de materia prima. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 51

Materiales indirectos

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida
Fundas de polietileno 12x18	1.907	Paquetes
Fundas de polietileno 6x8	1.907	Paquetes
Fundas de polietileno jumbo	191	Paquetes
Fundas de polietileno P5	1.716	Paquetes
Etiquetas	706	Rollos

Nota. La tabla presente la cantidad de materiales indirectos. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 Aspectos generales

La empresa se dedicará a la producción de carne de pollo bajo estrictos estándares de calidad e inocuidad, la cual estará ubicada en la ciudad de Ambato, en la parroquia Augusto N. Martínez en la calle Av. 13 de diciembre y la Palmera. La empresa será una faenadora que garantice que el producto que adquiere sea apto para el consumo humano cubriendo las exigencias de los clientes.

Figura 29

Logo de la empresa



Nota. Logo de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

Nombre de la empresa: “Store Chick”

Actividad: Producción de carne de pollo.

Dirección: Av. 13 de diciembre y la Palmera.

Representante legal: Tiguaso Masabanda Robert Steven.

5.2 Jerarquización

5.2.1 *Diseño organizacional*

Nivel ejecutivo

Nivel encargado de establecer objetivos, estrategias, proyectos, dirige y controla al personal, establece políticas, está encargado de la toma de decisiones que influye a toda la organización, en el nivel ejecutivo de “Store Chick” se encuentra el gerente.

Asesor

El asesor es el encargado de brindar información específica de un área determinada, es un especialista que presta sus servicios brindando apoyo al nivel ejecutivo para la resolución de problemas específicos, además, mediante la asesoría contribuye que exista una mejor gestión interna proponiendo cambios que direccionen al cumplimiento de objetivos.

Auxiliar

Auxiliar es aquella persona que colabora en una disciplina en específico, de este modo brindando apoyo con sus conocimientos a la gerencia para cumplir con los objetivos planteados. En el emprendimiento se va a considerar la prestación de servicios de un auxiliar contable, el cual será el responsable de declaraciones tributarias.

Nivel operativo

El nivel operativo es aquel encargado del desarrollo o ejecución de actividades específicas, dicho de otra manera, el personal que conforma este nivel cumple operaciones determinadas de la organización, en el nivel operativo se encuentran el personal administrativo, vendedores y obreros.

Tabla 52

Niveles jerárquicos

Nivel jerárquico	Cargo
Nivel ejecutivo	Gerente
Nivel operativo	Operarios, cajero, vendedor

Nota. Tabla con los niveles jerárquicos de la empresa y el personal que conforma.
Fuente: Elaboración propia.

5.2.2 Misión

Faenar y comercializar pollos que cumplan con los estrictos estándares de calidad e inocuidad para garantizar productos aptos para el consumo de nuestros clientes, así como también estamos comprometidos en brindar la mejor atención al cliente y aportar al crecimiento económico del sector proporcionando fuentes de trabajo.

5.2.3 Visión

Consolidarse como una empresa faenadora y comercializadora de pollos a nivel local que adopta medidas de bioseguridad y promueve la seguridad alimentaria a través de la innovación constante en infraestructura y maquinaria tecnificada para abastecer a la gran parte de los hogares de la localidad.

5.2.4 Valores

Tabla 53

Matriz axiológica

Valores	Grupos de referencia			
	Proveedores	Trabajadores	Clientes	Sociedad
Puntualidad	X	X	X	
Confianza	X	X	X	X
Honestidad	X	X	X	X
Trabajo en equipo	X	X		
Respeto	X	X	X	

Nota. La presente tabla muestra la relación de sus valores con los grupos de referencia.
Fuente: Elaboración propia.

Puntualidad: en el ingreso al puesto de trabajo, en el cumplimiento de las labores que serán asignados a los colaboradores y en nuestras obligaciones con los proveedores y colaboradores.

Confianza: la que aspiramos tener con nuestros clientes al momento de adquirir nuestro producto que cumple las medidas sanitarias.

Honestidad: actuar con transparencia con nuestros clientes, proveedores y colaboradores.

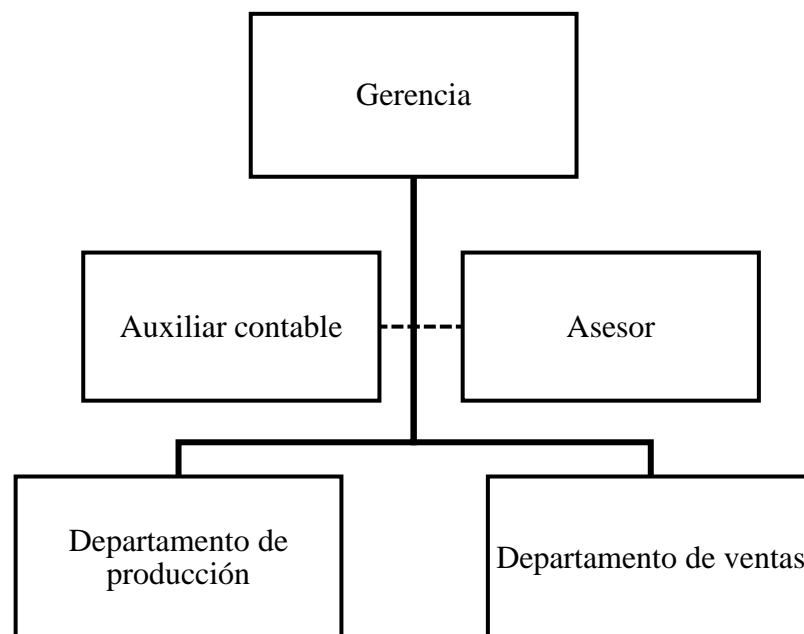
Trabajo en equipo: apoyo mutuo entre las distintas áreas de trabajo para poder cumplir con los objetivos.

Respeto: a las personas que conforman nuestro grupo de interés brindándoles un trato justo y equitativo fomentando empatía y un buen ambiente laboral.

5.3 Estructura organizativa

Figura 30

Organigrama estructural

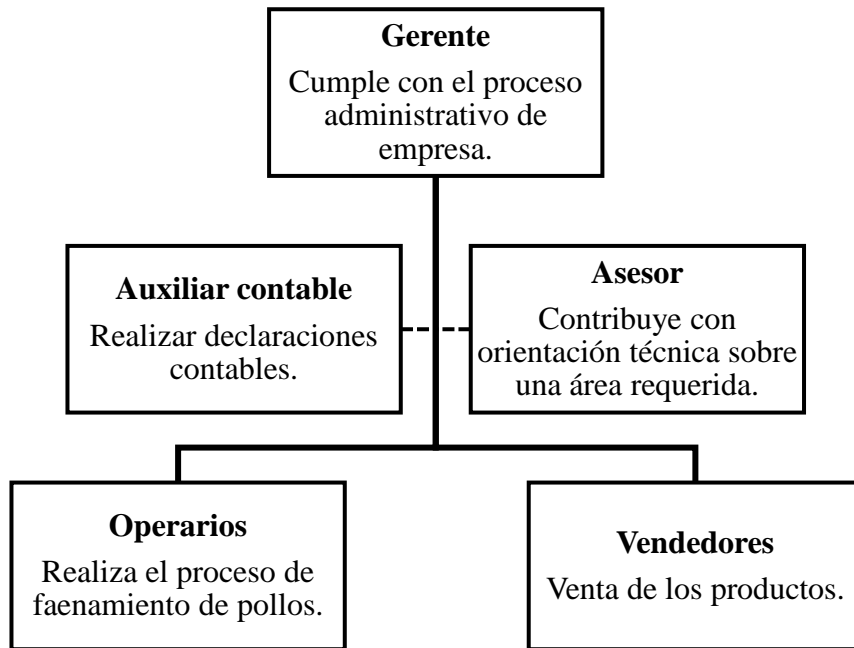


Nota. La presente figura muestra la estructura organizacional de la faenadora. Fuente: Elaboración propia.

5.4 Estructura funcional

Figura 31

Organigrama funcional



Nota. La presente figura muestra la estructura funcional de la faenadora. Fuente: Elaboración propia.

5.5 Manual de funciones

Tabla 54

Manual de funciones de Gerente

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
		Página: 1/5
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Sustituye
		Página: Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Gerente	
Nivel	Ejecutivo	
Ámbito de operación	Administrativo	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	N/A	
Subordinados directos	Operarios, vendedores, asesor	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar estrategias y tácticas para el cumplimiento de objetivos. • Supervisar al personal que conforma la empresa. • Ser el representante legal de la empresa. • Organizar los recursos. 	
Competencias y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación efectiva • Liderazgo • Planificación • Orientación al logro • Productividad 	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de herramientas office. • Título de tercer nivel en Administración de empresas. 	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del gerente. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 55


Manual de funciones de Operarios

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Página: 2/5
		Sustituye
		Página:
		Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Operario	
Nivel	Operativo	
Ámbito de operación	Producción	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	Gerente	
Subordinados directos	N/A	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza y desinfección de las herramientas de trabajo. • Mantener limpieza constante del área de trabajo. • Eviscerado de pollos. • Cumplir con las normas de seguridad sanitaria planteadas en la empresa. • Empaque del producto. 	
Competencias y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Flexibilidad • Trabajo en equipo • Verificación de calidad de producto • Comunicación 	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de instrucción: Bachiller • Conocimientos en Buenas Prácticas de Manufactura • Experiencia mayor a 2 años en puestos similares 	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del operario. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 56

Manual de funciones de Cajero

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
		Página: 3/5
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Sustituye
		Página:
		Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Cajero	
Nivel	Operativo	
Ámbito de operación	Ventas	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	Gerente	
Subordinados directos	N/A	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de los productos. • Efectuar ventas. • Promocionar los productos. • Mantener buena actitud e imagen corporativa. • Manejo de objeciones. 	
Competencias y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades en atención al cliente • Negociación • Responsabilidad • Trabajo en equipo • Flexibilidad 	
Requisitos	Experiencia mínima a 1 año en puestos similares.	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del cajero. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 57

Manual de funciones de Vendedor

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Página: 4/5
		Sustituye
		Página:
		Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Vendedor	
Nivel	Operativo	
Ámbito de operación	Ventas	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	Gerente	
Subordinados directos	N/A	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar los productos a los domicilios de los clientes • Planifica la ruta óptima para las entregas. • Promocionar los productos. • Mantener buena actitud e imagen corporativa. • Dar apoyo en la atención del local. 	
Competencias y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Puntualidad • Flexibilidad • Proactivo • Comunicación 	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con licencia tipo A1 • Formación: Bachiller 	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del vendedor. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 58

Manual de funciones de Veterinario

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Página: 5/5
		Sustituye
		Página:
		Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Médico veterinario	
Nivel	Asesor	
Ámbito de operación	Asesoría técnica	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	Gerente	
Subordinados directos	N/A	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza visitas técnicas y de seguimiento al establecimiento. • Proporcionar cuidados preventivos. • Capacita a los operarios en temas de inocuidad y buenas prácticas de higiene. • Lleva registro del número de pollos faenados y lesiones encontradas. 	
Competencias y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Capacidad de análisis • Trabajo en equipo • Resolución de problemas • Comunicación efectiva • Flexible 	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Médico veterinario graduado con más de 2 años de experiencia. 	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del veterinario como asesor técnico. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 59*Manual de funciones de Auxiliar contable*

	STORE CHICK	Fecha: 04/12/2023
		Página: 1/5
	MANUAL DE FUNCIONES GENERAL	Sustituye
		Página:
		Fecha:
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre del puesto	Contador	
Nivel	Auxiliar	
Ámbito de operación	Administrativo	
RELACIÓN		
Jefe inmediato	Gerente	
Subordinados directos	N/A/	
Funciones	Realizar declaraciones contables. Realizar informes contables. Presentar estados financieros.	
Competencias y habilidades	Responsabilidad Honestidad Toma de decisiones	
Requisitos	Manejo de herramientas office Título de tercer nivel en Contabilidad, finanzas o campos relacionados.	
Elaborado por: Robert Tiguaso	Revisado por: Ing. Edwin Santamaría, Mg.	

Nota. La presente tabla detalla el manual de funciones del auxiliar contable. Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Ingresos

Los ingresos se entienden como el aumento del beneficio económico en un periodo contable, dicho de otra forma, es la entrada de dinero proporcionado por la venta del bien o servicio que oferta la empresa en un determinado tiempo (Tello et al., 2018).

Por consiguiente, para conocer los ingresos de la empresa se realiza la multiplicación del DPI real y el precio del producto en cada año de estudio.

Tabla 60

Ingresos brutos

Tiempo (años)	DPI real (kg)	Precio por kg de pollo faenado	Ingresos brutos
2023	476.739	\$ 2,75	\$ 1.311.033
2024	482.937	\$ 2,80	\$ 1.354.106
2025	489.215	\$ 2,86	\$ 1.398.595
2026	495.575	\$ 2,91	\$ 1.444.546
2027	502.017	\$ 2,97	\$ 1.492.006
2028	508.543	\$ 3,03	\$ 1.541.026

Nota. La tabla muestra los ingresos brutos del emprendimiento para cada año proyectado. Fuente: Elaboración propia.

6.2 Costos y/o gastos

Los costos se entienden como la reducción del beneficio económico que una empresa puede presentar, incluso se los puede conocer como una inversión ya que están relacionados con la función de producción, siendo así estos recuperables ya que generan el retorno de dinero.

Costos de producción

Tabla 61

Materia prima

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida	Precio unitario	Valor total
Pollos en pluma	579.524,16	Kilogramo (kg)	\$ 1,75	\$ 1.014.167,28

Nota. Costo de la materia prima del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 62

Indumentaria de trabajo (producción)

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida	Precio	Valor total
Guantes plásticos	72	Paquete	\$ 1,25	\$ 90,00
Mandil plástico	6	Unidad	\$ 5,00	\$ 30,00
Overol	6	Unidad	\$ 15,00	\$ 90,00
Cofia	3	Unidad	\$ 5,00	\$ 15,00
Mascarilla	11	Caja	\$ 1,50	\$ 16,50
Botas de caucho	3	Pares	\$ 9,30	\$ 27,90
Total				\$ 269,40

Nota. Tabla con la indumentaria del trabajo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 63

Materiales indirectos

Descripción	Cantidad anual	Unidad de medida	Precio	Valor total
Fundas de polietileno 12x18	1.907	Paquetes	\$ 2,29	\$ 4.366,93
Fundas de polietileno 6x8	1.907	Paquetes	\$ 0,32	\$ 610,23
Fundas de polietileno jumbo	191	Paquetes	\$ 1,68	\$ 320,37

Fundas de polietileno P5	1.716	Paquetes	\$ 0,78	\$ 1.338,68
Etiquetas	706	Rollos	\$ 8,74	\$ 6.170,44
Total				\$ 12.806,65

Nota. Materiales indirectos utilizados en producción. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 64

Servicio básico

Descripción	Consumo anual	Unidad de medida	Precio U.	Valor total
Agua	3.130	m3	\$ 0,46	\$ 1.440,00
Luz	9.333	kw/h	\$ 0,09	\$ 840,00
Total				\$ 2.280

Nota. Materiales indirectos utilizados en producción. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 65

Maquinaria y equipos

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Cuarto de refrigeración	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Línea de faenado compact 500	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
Chiller (Enfriador de pollo)	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Balanzas	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Refrigerador vertical	1	\$ 360,00	\$ 360,00
Refrigerador carnicero horizontal	1	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
Vitrina frigorífica tipo isla	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Congelador horizontal	1	\$ 550,00	\$ 550,00

Hidrolavadora	1	\$	300,00	\$	300,00
Carrito de limpieza	1	\$	43,60	\$	43,60
Computadora	2	\$	700,00	\$	1.400,00
Impresora	1	\$	250,00	\$	250,00
Impresora térmica	1	\$	120,00	\$	120,00
Gaveta de dinero	1	\$	67,00	\$	67,00
Total				\$	62.475,60

Nota. Descripción de maquinaria y equipos del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 66

Menaje

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Cuchillo	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Gavetas plásticas kalada	123	\$ 8,56	\$1.052,88
Dispensador de jabón y gel antiséptico	4	\$ 7,00	\$ 28,00
Dispensador de papel higiénico	2	\$ 6,50	\$ 13,00
Basurero	4	\$ 12,00	\$ 48,00
Tabla de picar	3	\$ 9,00	\$ 27,00
Total			\$ 1.200,88

Nota. Tabla que detalla el menaje del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 67

Muebles y enseres

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Silla	4	\$ 23,00	\$ 92,00
Silla rotatoria	2	\$ 40,00	\$ 80,00
Sillón	1	\$ 120,00	\$ 120,00

Escritorio	1	\$	150,00	\$	150,00
Mesa para atención al cliente de acero inoxidable	1	\$	350,00	\$	350,00
Mesa de trabajo de acero inoxidable	3	\$	500,00	\$	1.500,00
Muebles para atención al cliente	1	\$	300,00	\$	300,00
Archivero	1	\$	80,00	\$	80,00
Lockers	1	\$	373,04	\$	373,04
Total				\$	3.045,04

Nota. La tabla detalla los muebles y enseres del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 68

Depreciación

Descripción	Valor	Porcentaje	Valor depreciado
Maquinaria y equipos	\$ 62.475,60	10%	\$ 6.247,56
Menaje	\$ 1.200,88	10%	\$ 120,09
Muebles y enseres	\$ 3.045,04	10%	\$ 304,50
Total			\$ 6.672,15

Nota. Valor de depreciación de los activos tangibles. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 69

Amortización

Descripción	Valor	Porcentaje	Valor amortizado
Software para facturación	\$ 403,20	20%	\$ 80,64
Permisos de funcionamiento	\$ 70,00	20%	\$ 14,00
Registro de marca	\$ 224,00	20%	\$ 44,80
Total			\$ 139,44

Nota. Valor de amortización de los activos diferidos. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 70*Mantenimiento*

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Cuarto de refrigeración	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Línea de faenado compact 500	1	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
Chiller (Enfriador de pollo)	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Balanzas	3	\$ 2,25	\$ 6,75
Refrigerador vertical	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Refrigerador carnicero horizontal	1	\$ 112,50	\$ 112,50
Vitrina frigorífica tipo isla	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Congelador horizontal	1	\$ 27,50	\$ 27,50
Hidrolavadora	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Carrito de limpieza	1	\$ 2,18	\$ 2,18
Computadora	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Impresora	1	\$ 12,50	\$ 12,50
Impresora térmica	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Gaveta de dinero	1	\$ 3,35	\$ 3,35
Total			\$ 3.123,78

Nota. Tabla con el valor de mantenimiento de maquinaria y equipos. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 71*Mano de obra directa*

Descripción	Cantidad	Valor mensual	Valor total anual
Operario	6	\$ 726,41	\$ 52.301,26

Nota. Tabla con el valor de mano de obra directa obtenido mediante el rol de pagos ubicado en anexo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 72*Total costos de producción*

Descripción	Valor total anual
Materia prima	\$ 1.014.167,28
Indumentaria de trabajo (producción)	\$ 269,40
Materiales indirectos	\$ 12.806,65
Depreciación	\$ 6.672,15
Amortización	\$ 139,44
Mantenimiento de maquinaria y equipos	\$ 3.123,78
Mano de obra directa	\$ 52.301,26
Servicios básicos	\$ 2.280,00
Total	\$ 1.091.759,96

Nota. La tabla muestra el total de costos de producción. Fuente: Elaboración propia.

Gastos administrativos**Tabla 73***Insumos de limpieza*

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total anual
Jabón líquido	6	\$ 5,00	\$ 30,00
Gel antiséptico	6	\$ 12,00	\$ 72,00
Papel higiénico	48	\$ 1,00	\$ 48,00
Fundas de basura	360	\$ 0,70	\$ 252,00
Amonio cuaternario	2	\$ 108,95	\$ 217,90
Desengrasante	2	\$ 126,50	\$ 253,00
Total			\$ 872,90

Nota. La tabla muestra el valor de insumos de limpieza. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 74*Suministros de limpieza*

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total anual
Escoba	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Pala	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Trapeador	2	\$ 2,50	\$ 5,00

Total		\$	18,50
--------------	--	----	-------

Nota. La tabla muestra el valor de suministros de limpieza. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 75

Suministros de oficina

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total anual
Carpetas archivadoras	5	\$ 2,00	\$ 10,00
Hojas de papel bond	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Esferos	8	\$ 0,40	\$ 3,20
Grapadora	1	\$ 2,75	\$ 2,75
Perforadora	1	\$ 3,25	\$ 3,25
Papel térmico	360	\$ 1,87	\$ 673,20
Total			\$ 695,90

Nota. La tabla muestra el valor de suministros de oficina. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 76

Arriendo

Descripción	Valor mensual	Valor total anual
Arriendo	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Total		\$ 6.000,00

Nota. La tabla muestra el valor de gasto de arriendo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 77

Servicios

Descripción	Consumo anual	Unidad de medida	Precio U.	Costo total
Internet	12	Paquete	\$ 27,00	\$ 324,00
Total				\$ 324,00

Nota. La tabla muestra el valor de pago de internet. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 78*Sueldos y salarios*

Descripción	Cantidad	Valor mensual	Valor total anual
Axiliar de contabilidad	1	\$ 25,00	\$ 300,00
Veterinario	1	\$ 25,00	\$ 1.300,00
Gerente	1	\$ 839,01	\$ 10.068,14
Total			\$ 11.668,14

Nota. La tabla muestra el valor de gasto de sueldos y salarios. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 79*Total gastos administrativos*

Descripción	Valor total anual
Insumos de limpieza	\$ 872,90
Suministros de limpieza	\$ 18,50
Suministros de oficina	\$ 695,90
Arriendo	\$ 6.000,00
Sueldos y salarios	\$ 11.668,14
Servicios	\$ 324,00
Total	\$ 19.579,44

Nota. La tabla muestra el total de gastos administrativos. Fuente: Elaboración propia.

Gasto de venta**Tabla 80***Sueldos y salarios*

Descripción	Cantidad	Valor mensual	Valor total anual
Vendedor	1	\$ 564,49	\$ 6.773,92
Cajero	1	\$ 1.201,96	\$ 14.423,48
Total			\$ 21.197,41

Nota. La tabla muestra el sueldo de vendedor y cajero como gastos de ventas. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 81*Publicidad*

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total anual
--------------------	-----------------	-----------------------	--------------------------

Microperforado	2	\$	120,00	\$	240,00
Roll up	1	\$	50,00	\$	50,00
Letrero	1	\$	300,00	\$	300,00
Total				\$	590,00

Nota. La tabla muestra los gastos de publicidad. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 82

Servicios

Descripción	Consumo anual	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total anual
Agua	522	m3	\$ 0,46	\$ 240,00
Luz	13.333	kw/h	\$ 0,09	\$ 1.200,00
Total				1.440

Nota. La tabla muestra el costo de servicios en el área de ventas. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 83

Vehículo

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Moto	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Total			\$ 4.000,00

Nota. La tabla muestra el valor del vehículo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 84

Depreciación

Descripción	Valor	Porcentaje	Valor depreciado
Moto	\$ 4.000,00	20%	\$ 800,00
Total			\$ 800,00

Nota. La tabla muestra el valor de depreciación del vehículo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 85*Mantenimiento*

Descripción	Cantidad anual	Valor unitario	Valor total
Moto	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Cambio de aceite	12	\$ 20,00	\$ 240,00
Neumáticos	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Total			\$ 500,00

Nota. La tabla muestra gastos de operaciones de vehículo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 86*Combustible*

Descripción	Consumo anual (gl)	Valor unitario	Valor Total
Combustible	100	\$ 2,40	\$ 240,00
Total			\$ 240,00

Nota. La tabla muestra gasto de combustible del vehículo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 87*Total gasto de venta*

Descripción	Valor total anual
Sueldos y salarios	\$ 20.737,41
Depreciación	\$ 800,00
Mantenimiento	\$ 500,00
Publicidad	\$ 590,00
Combustible	\$ 240,00
Servicios	\$ 1.440,00
Total	\$ 24.307,41

Nota. La tabla muestra el total de gastos de venta. Fuente: Elaboración propia.

Gastos financieros

Tabla 88*Gastos financieros*

Descripción	Monto solicitado	Tasa de interés efectiva	Total anual
Ban Ecuador	\$ 45.000,00	9,76%	\$ 4.392,00
Manejo de la cuenta	\$ 80,00		\$ 80,00
Total			\$ 4.472,00

Nota. La tabla muestra el valor de gastos financieros detallado el interés del crédito bancario y el manejo de cuenta. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 89*Costos totales del proyecto*

Costos totales del proyecto	
Costos de producción	\$ 1.091.759,96
Gastos administrativos	\$ 19.579,44
Gasto de venta	\$ 24.767,41
Gastos financieros	\$ 4.472,00
Total de costos	\$ 1.140.578,82

Nota. La presente tabla muestra el valor total de costos del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

6.3 Activos**6.3.1 Activos corrientes**

De acuerdo con Tello et al. (2018) los activos corrientes o también llamados activos circulantes corresponden a todos los bienes y derechos pertenecientes a una empresa, que se esperan ser convertidos en efectivo en un plazo inferior a un año.

6.3.1.1 Disponible

Los activos corrientes disponibles corresponden a aquellas cuentas que registran la liquidez inmediata con el que cuenta una empresa, dicho de otro modo, es el efectivo disponible para cumplir con el desarrollo de las actividades (Vásquez, 2019).

Este activo está conformado por las cuentas Caja, Bancos e Inversiones.

Para el desarrollo de las actividades dentro de la empresa se va a contar con un valor de \$400 dólares.

Tabla 90

Total activo disponible

Descripción	Valor total anual	
Caja	\$	150,00
Bancos	\$	250,00
Total	\$	400,00

Nota. La presente tabla muestra la cantidad de dinero disponible para actividades dentro de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

6.3.1.2 Realizable

Activo circulante realizable es el conjunto de activos que se espera vender o consumir en el transcurso de las operaciones de la empresa en un plazo menor a un año, como por ejemplo los inventarios que son los bienes que se esperan vender a los clientes.

Inventario

La Inventario son aquellos activos con los que cuenta la empresa para ser vendidos o consumidos en el transcurso normal de las operaciones, de tal manera que se encuentran en proceso de producción para la venta o en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción (Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, 2016).

Para conocer el inventario de materia prima es necesario determinar su lote económico, es decir, la cantidad de materia prima que se va a solicitar al proveedor, mediante su respectiva fórmula y posteriormente con el dato obtenido se calcula el inventario.

$$Lote\ econ\omicron mico = \sqrt{\frac{2 * F * U}{C * P}}$$

Donde:

2: Valor constante

F: Transporte y estibaje

U: Consumo anual de materia prima

C: Tasa pasiva referencial

$$Lote\ econ\omicron mico = \sqrt{\frac{2 * 1 * 579,524}{22,37 * 1,75}}$$

$$Lote\ econ\omicron mico = 1.757$$

$$Inventario = Lote\ Econ\omicron mico * Precio$$

$$Inventario = 1.721 * 1,75$$

$$Inventario = \$ 3.075,08$$

Tabla 91

Total activo realizable

Descripción	Valor total anual
Inventario de materia prima	\$ 3.075,08
Total	\$ 3.075,08

Nota. La presente tabla muestra el valor total de activo corriente realizable de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

6.3.1.3 Exigible

Activo corriente exigible son los activos que tiene la empresa pendiente a favor, en otras palabras, deudas que tienen terceros con la empresa dadas por la venta de un bien, por lo tanto, este tipo de activo se espera que se convierta en efectivo en un corto plazo.

$$Cuentas\ x\ cobrar = \frac{Ventas\ anuales}{360} \times periodo\ de\ recuperaci3n$$

$$Cuentas\ x\ cobrar = \frac{1.311.032,77}{360} \times 11,5$$

$$Cuentas\ x\ cobrar = \$ 41.880,21$$

Análisis

El valor de deudas que tienen terceros con la empresa es de \$41.880,21 tomando en consideración que el periodo de recuperación es de un plazo de 8 a 15 días, por lo tanto, el promedio de tiempo de recuperación se consideró 11,5 días.

Tabla 92

Total activo exigible

Descripción	Valor total anual
Cuentas por cobrar	\$ 41.880,21
Total	\$ 41.880,21

Nota. La presente tabla muestra el valor total de activo corriente realizable de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 93

Total Activo corriente

Activo corriente	Valor
Disponible	\$ 400,00
Realizable	\$ 3.075,08
Exigible	\$ 41.880,21
Total	\$ 45.355,29

Nota. La presente tabla muestra el valor total de activos corriente. Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Los activos corrientes del proyecto están conformados por el activo disponible con un valor de \$ 400,00 el cual es el efectivo con el que cuenta la empresa de manera inmediata, activo realizable con \$ 3.075,08 y el activo exigible con un valor de \$ 41.880,21, lo que da un activo corriente total de \$ 45.355,29.

6.3.2 Activos No corrientes

Los activos no corrientes o también denominados activos fijos corresponden aquellos activos que contribuyen de forma duradera en las actividades de una empresa en un plazo mayor a un año además estos son más complejos que se conviertan en efectivo de forma rápida.

6.3.2.1 Propiedad, Planta y Equipos

Tabla 94

Activos fijos

Descripción	Valor total
Maquinaria y equipos	\$ 62.475,60
Menaje	\$ 1.200,88
Muebles y enceres	\$ 3.045,04
Vehículos	\$ 4.000,00
Total	\$ 70.721,52

Nota. La presente tabla muestra el valor total de activos fijos. Fuente: Elaboración propia.

6.3.2.2 Depreciaciones Acumuladas

Depreciación se conoce al desgaste o deterioro de los activos fijos como consecuencia del transcurso del tiempo o el mismo uso que se les da, es así como los bienes pierden su valor a lo largo de su vida útil hasta volverse inutilizables representando una pérdida económica para la empresa, por el contrario, para los activos intangibles o diferidos su pérdida de valor se le conoce como amortización.

Tabla 95

Depreciación acumulada

Descripción	Valor	Porcentaje	Valor de depreciado
Maquinaria y equipos	\$ 62.475,60	10%	\$ 6.247,56
Menaje	\$ 1.200,88	10%	\$ 120,09
Muebles y enseres	\$ 3.045,04	10%	\$ 304,50
Vehículos	\$ 4.000,00	20%	\$ 800,00
Total			\$ 7.472,15

Nota. La presente tabla muestra la depreciación acumulada de los activos fijos. Fuente: Elaboración propia.

6.3.2.3 Activos Intangibles

Tabla 96

Activos diferidos

Descripción	Valor
Software para facturación	\$ 403,20
Permisos de funcionamiento	\$ 70,00
Registro de marca	\$ 224,00
Total	\$ 697,20

Nota. La presente tabla muestra el valor total de los activos diferidos. Fuente: Elaboración propia.

Amortización acumulada

Tabla 97*Amortización acumulada*

Descripción	Valor	Porcentaje	Valor amortizado
Software para facturación	\$ 403,20	20%	\$ 80,64
Permisos de funcionamiento	\$ 70,00	20%	\$ 14,00
Registro de marca	\$ 224,00	20%	\$ 44,80
Total			\$ 139,44

Nota. La presente tabla muestra la depreciación acumulada de los activos diferidos.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 98*Total Activo No corriente*

Activo no corriente	Valor
Activos fijos	\$ 70.721,52
Activos diferidos	\$ 697,20
(-) Depreciación acumulada	\$ 7.472,15
(-) Amortización acumulada	\$ 139,44
Total	\$ 63.807,13

Nota. La presente tabla muestra el valor total de activos no corriente. Fuente:

Elaboración propia.

Análisis

Los activos no corrientes del proyecto están conformados por activos fijos con un valor de \$ 63.249,37 el cual está conformado por los bienes tangibles que posee la empresa, activo diferido con \$ 557,76 que son los bienes intangibles con los que cuenta la empresa, lo que da un activo no corriente total de \$ 63.807,13.

6.4 Pasivo

6.4.1 Pasivo a Corto Plazo

El pasivo a corto plazo o pasivo circulante abarca aquellas deudas u obligaciones con terceros que deben pagarse dentro de los doce meses.

$$Tasa\ circulante = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ circulante}$$

$$Pasivo\ circulante = \frac{Activo\ corriente}{Tasa\ circulante}$$

$$Pasivo\ circulante = \frac{\$ 45.355,29}{2,50}$$

$$Pasivo\ circulante = \$ 18.142,12$$

Análisis

Para calcular el pasivo circulante se realizó una división entre el Activo Corriente con un valor de \$ 45.355,29 y la tasa circulante de 2,50, dando un resultado de \$ 18.142,12, se puede decir que esta cantidad es la requerida por la empresa para poder cubrir sus obligaciones financieras con terceros en un periodo menor a un año.

6.4.2 Pasivo a Largo Plazo

Prado et al. (2021) mencionan que el pasivo a largo plazo o pasivo no circulante son aquellas cuentas que muestran obligaciones que la empresa debe pagar en un plazo mayor a un año, comúnmente, se suele encontrar hipotecas por pagar, préstamos bancarios, provisiones a largo plazo, entre otras.

Tabla 99

Crédito bancario

Fuente de financiamiento	Monto
--------------------------	-------

Ban Ecuador	\$	45.000,00
Total		\$ 45.000,00

Nota. La presente tabla presenta la fuente de financiamiento por parte de una identidad bancaria, siendo esta la más conveniente para el emprendimiento por su baja tasa de interés. Fuente: Elaboración propia.

6.5 Patrimonio

6.5.1 Capital Accionario

La estructura de capital es la forma en como la empresa está financiada por medio de diferentes fuentes de financiamiento, esta puede ser por aportes propios o de socios como también ser financiada por recursos ajenos mediante entidades financieras con el fin de cubrir la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto (González Soto et al., 2021).

Capital de trabajo

El capital de trabajo se considera el dinero necesario para que una empresa realice sus actividades en el día a día con normalidad, para conocer el capital de trabajo se realiza la diferencia entre el activo y el pasivo corrientes.

$$\textit{Capital de Trabajo} = \textit{Total Activo Corriente} - \textit{Total Pasivo Corriente}$$

$$\textit{Capital de Trabajo} = \$45.355,29 - \$18.142,12$$

$$\textit{Capital de Trabajo} = \$27.213,17$$

Análisis

Luego de haber realizado la operación del total de activo corriente menos el total pasivo corriente, se pudo conocer que el capital de trabajo del presente proyecto es de \$27.213,17, siendo el monto necesario para mantener la empresa en marcha.

Inversión inicial

Garzón et al. (2019) mencionan que la inversión inicial se entiende como el recurso monetario que se necesita para poner en marcha un proyecto de negocio, para conocer el monto se realiza la sumatoria del activo fijo, activo diferido y el capital de trabajo.

$$\text{Inversión inicial} = \text{Activo Fijo} + \text{Activo Diferido} + \text{Capital de Trabajo}$$

$$\text{Inversión inicial} = \$70.721,52 + \$697,20 + \$27.213,17$$

$$\text{Inversión inicial} = \$98.631,89$$

Análisis

La inversión inicial está conformada por la suma de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, realizando los cálculos se obtiene un resultado de \$ 98.631,89 lo que corresponde a los recursos económicos que necesita la empresa para su funcionamiento.

Tabla 100

Capital accionario

Fuente de financiamiento	Monto	% de aportación
Capital Propio	\$ 53.631,89	54%
Crédito bancario	\$ 45.000,00	46%
Total	\$ 98.631,89	100%

Nota. La tabla presenta las fuentes de financiamiento para cubrir la inversión inicial.
Fuente: Elaboración propia.

6.5.2 Plan de inversión

Tabla 101*Plan de inversión*

Inversión	Valor USD	Valor %
Activos fijos	\$ 70.721,52	72%
Activos diferidos	\$ 697,20	1%
Capital de trabajo	\$ 27.213,17	28%
Total inversión	\$ 98.631,89	100%
Capital Propio	\$ 53.631,89	54%
Crédito bancario	\$ 45.000,00	46%
Total financiamiento	\$ 98.631,89	100%

Nota. La presente tabla muestra la distribución del plan de inversión. Fuente: Elaboración propia.

6.5.3 Resultados del Ejercicio**Tabla 102***Estado de resultados*

Ingresos	\$ 1.354.106,49
(-) Costos operativos	\$ 1.091.759,96
(=) Utilidad bruta	\$ 262.346,53
(-) Gastos administrativos	\$ 19.579,44
(-) Gastos financieros	\$ 4.472,00
(-) Gastos de venta	\$ 24.767,41
(=) Utilidad operativa	\$ 213.527,68
(-) Reparto utilidades trabajadores (15%)	\$ 32.029,15
(=) Utilidad antes de impuesto	\$ 181.498,53
(-) Impuesto a la renta (Tabla de Renta Personas Naturales)	\$ 51.683,85
(=) Utilidad neta	\$ 129.814,68

Nota. La presente tabla refleja el estado de resultados del año cero del proyecto.

Tabla 103*Flujo neto de efectivo*

(=) Utilidad neta	\$ 129.814,68
(+) Cargo depreciación y Amortización	\$ 7.611,59
(-) Pago de principales	\$ 9.000,00
(=) Flujo neto de efectivo	\$ 128.426,27

Nota. La presente tabla refleja el flujo neto de efectivo del año cero del proyecto.

6.6 Estado de resultados proyectados

Inflación acumulada = 1,96

Tabla 104*Estado de resultados proyectados*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 1.354.106,49	\$ 1.398.595,39	\$ 1.444.545,96	\$ 1.492.006,23	\$ 1.541.025,80
(-) Costos operativos	\$ 1.091.759,96	\$ 1.113.158,46	\$ 1.134.976,37	\$ 1.157.221,90	\$ 1.179.903,45
(=) Utilidad bruta	\$ 262.346,53	\$ 285.436,93	\$ 309.569,60	\$ 334.784,33	\$ 361.122,35
(-) Gastos administrativos	\$ 19.579,44	\$ 19.963,20	\$ 20.354,48	\$ 20.753,43	\$ 21.160,19
(-) Gastos financieros	\$ 4.472,00	\$ 3.669,16	\$ 2.875,76	\$ 2.004,93	\$ 1.049,11
(-) Gastos de venta	\$ 24.767,41	\$ 25.252,85	\$ 25.747,80	\$ 26.252,46	\$ 26.767,01
(=) Utilidad operativa	\$ 213.527,68	\$ 236.551,72	\$ 260.591,55	\$ 285.773,51	\$ 312.146,03
(-) Reparto utilidades trabajadores (15%)	\$ 32.029,15	\$ 35.482,76	\$ 39.088,73	\$ 42.866,03	\$ 46.821,90
(=) Utilidad antes de impuesto	\$ 181.498,53	\$ 201.068,96	\$ 221.502,82	\$ 242.907,48	\$ 265.324,13
(-) Impuesto a la renta (Tabla de Renta Personas Naturales)	\$ 51.683,85	\$ 58.924,92	\$ 66.485,44	\$ 74.405,17	\$ 82.699,33
(=) Utilidad neta	\$ 129.814,68	\$ 142.144,04	\$ 155.017,38	\$ 168.502,31	\$ 182.624,80

Nota. La presente tabla refleja el estado de resultados proyectado del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 105*Flujo neto de efectivo proyectado*

(=) Utilidad neta	\$ 129.814,68	\$ 142.144,04	\$ 155.017,38	\$ 168.502,31	\$ 182.624,80
(+) Cargo depreciación y Amortización	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59
(-) Pago de principales	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
(=) Flujo neto de efectivo	\$ 128.426,27	\$ 140.755,63	\$ 153.628,97	\$ 167.113,90	\$ 181.236,39

Nota. La presente tabla refleja el flujo neto de efectivo proyectado del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

6.7 Situación financiera inicial

Tabla 106

Situación financiera inicial

BALANCE GENERAL				
ACTIVOS			PASIVOS	
Activos corrientes		\$ 45.355,29	Pasivo corriente	\$ 18.142,12
Disponible	\$ 400,00			
Caja	\$ 150,00		Pasivo no corriente	\$ 45.080,00
Bancos	\$ 250,00		Credito bancario	\$ 45.000,00
Realizable	\$ 3.075,08		Manejo de la cuen	\$ 80,00
Inventario de materia prima	\$ 3.075,08			
Exigible	\$ 41.880,21			
Cuentas por cobrar	\$ 41.880,21			
Activos no corrientes		\$ 63.807,13		
Activo fijo tangible	\$ 63.249,37		TOTAL PASIVOS	\$ 63.222,12
Maquinaria y equipos	\$ 62.475,60			
Menaje	\$ 1.200,88		PATRIMONIO	\$ 45.940,30
Muebles y enceres	\$ 3.045,04		Capital	\$ 45.940,30
Vehiculos	\$ 4.000,00			
(-) Depreciacion acumulada	\$ 7.472,15			
Activos diferidos intangibles	\$ 557,76		TOTAL PATRIMONIO	\$ 45.940,30
Software para facturacion	\$ 403,20			
Permisos de funcionamiento	\$ 70,00			
Registro de marca	\$ 224,00			
(-) Amortizacion acumulada	\$ 139,44		TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 109.162,42
TOTAL ACTIVOS		\$ 109.162,42		

Nota. La presente tabla refleja el balance general del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia.

6.8 Situación financiera proyectada

Tabla 107

Situación financiera proyectada

BALANCE GENERAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
Activos corrientes					
Disponible	\$ 400,00	\$ 407,84	\$ 415,83	\$ 423,98	\$ 432,29
Caja	\$ 150,00	\$ 152,94	\$ 155,94	\$ 158,99	\$ 162,11
Bancos	\$ 250,00	\$ 254,90	\$ 259,90	\$ 264,99	\$ 270,18
Realizable	\$ 3.075,08	\$ 3.135,35	\$ 3.196,80	\$ 3.259,46	\$ 3.323,35
Inventario de materia prima	\$ 3.075,08	\$ 3.135,35	\$ 3.196,80	\$ 3.259,46	\$ 3.323,35
Exigible	\$ 41.880,21	\$ 42.701,07	\$ 43.538,01	\$ 44.391,35	\$ 45.261,42
Cuentas por cobrar	\$ 41.880,21	\$ 42.701,07	\$ 43.538,01	\$ 44.391,35	\$ 45.261,42
Total activo corriente	\$ 45.355,29	\$ 46.244,26	\$ 47.150,64	\$ 48.074,80	\$ 49.017,06
Activos no corrientes					
Activo fijo tangible	\$ 63.249,37	\$ 63.249,37	\$ 63.249,37	\$ 63.249,37	\$ 63.249,37
Maquinaria y equipos	\$ 62.475,60	\$ 62.475,60	\$ 62.475,60	\$ 62.475,60	\$ 62.475,60
Menaje	\$ 1.200,88	\$ 1.200,88	\$ 1.200,88	\$ 1.200,88	\$ 1.200,88
Muebles y enseres	\$ 3.045,04	\$ 3.045,04	\$ 3.045,04	\$ 3.045,04	\$ 3.045,04
Vehiculos	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
(-) Depreciacion acumulada	\$ 7.472,15	\$ 7.472,15	\$ 7.472,15	\$ 7.472,15	\$ 7.472,15
Activos diferidos intangibles	\$ 557,76	\$ 271,66	\$ 279,72	\$ 287,94	\$ 296,31
Software para facturacion	\$ 403,20	\$ 411,10	\$ 419,16	\$ 427,38	\$ 435,75
Permisos de funcionamiento	\$ 70,00				
Registro de marca	\$ 224,00				
(-) Amortizacion acumulada	\$ 139,44	\$ 139,44	\$ 139,44	\$ 139,44	\$ 139,44
Total activo no corriente	\$ 63.807,13	\$ 63.521,03	\$ 63.529,09	\$ 63.537,30	\$ 63.545,68
TOTAL ACTIVOS	\$ 109.162,42	\$ 109.765,29	\$ 110.679,73	\$ 111.612,10	\$ 112.562,74
PASIVOS					
Pasivo corriente					
Pasivo corriente	\$ 18.142,12	\$ 18.497,70	\$ 18.860,26	\$ 19.229,92	\$ 19.606,82
Total pasivo corriente	\$ 18.142,12	\$ 18.497,70	\$ 18.860,26	\$ 19.229,92	\$ 19.606,82
Pasivo no corriente					
Credito bancario	\$ 45.000,00	\$ 37.593,81	\$ 29.464,77	\$ 20.542,34	\$ 10.749,08
Total no pasivo corriente	\$ 45.000,00	\$ 37.593,81	\$ 29.464,77	\$ 20.542,34	\$ 10.749,08
TOTAL PASIVOS	\$ 63.142,12	\$ 56.091,51	\$ 48.325,03	\$ 39.772,26	\$ 30.355,90
PATRIMONIO					
Capital	\$ 46.020,30	\$ 53.673,77	\$ 62.354,70	\$ 71.839,84	\$ 82.206,84
TOTAL PATRIMONIO	\$ 46.020,30	\$ 53.673,77	\$ 62.354,70	\$ 71.839,84	\$ 82.206,84
Total pasivo + patrimonio	\$ 109.162,42	\$ 109.765,29	\$ 110.679,73	\$ 111.612,10	\$ 112.562,74

Nota. La presente tabla refleja el balance general proyectado del emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia.

6.9 Flujo de caja

Tabla 108

Flujo de caja

	Años 0	Años 1	Años 2	Años 3	Años 4	Años 5
Ingresos operacionales		\$ 1.354.106,49	\$ 1.398.595,39	\$ 1.444.545,96	\$ 1.492.006,23	\$ 1.541.025,80
(+) Recursos propios	\$ 53.631,89					
(+) Recursos ajenos	\$ 45.000,00					
(+) Ingresos de ventas		\$ 1.354.106,49	\$ 1.398.595,39	\$ 1.444.545,96	\$ 1.492.006,23	\$ 1.541.025,80
(-) Egresos operacionales		\$ 1.136.106,82	\$ 1.158.374,51	\$ 1.181.078,65	\$ 1.204.227,79	\$ 1.227.830,66
(+) Costos operacionales		\$ 1.091.759,96	\$ 1.113.158,46	\$ 1.134.976,37	\$ 1.157.221,90	\$ 1.179.903,45
(+) Gastos administrativos		\$ 19.579,44	\$ 19.963,20	\$ 20.354,48	\$ 20.753,43	\$ 21.160,19
(+) Gastos de ventas		\$ 24.767,41	\$ 25.252,85	\$ 25.747,80	\$ 26.252,46	\$ 26.767,01
(=) Flujo operacional	\$ -	\$ 217.999,68	\$ 240.220,88	\$ 263.467,31	\$ 287.778,44	\$ 313.195,14
Ingresos no operacionales						
Créditos a corto plazo						
Egresos no operacionales	\$ -	\$ 13.392,00	\$ 12.669,16	\$ 11.875,76	\$ 11.004,93	\$ 10.049,11
(+) Interese pago de crédito a largo plazo		\$ 4.392,00	\$ 3.669,16	\$ 2.875,76	\$ 2.004,93	\$ 1.049,11
(+) Pago a principales		\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
(+) Otros egresos						
(=) Flujo no operacional		\$ 13.392,00	\$ 12.669,16	\$ 11.875,76	\$ 11.004,93	\$ 10.049,11
(=) Flujo neto de caja	\$ -	\$ 204.607,68	\$ 227.551,72	\$ 251.591,55	\$ 276.773,51	\$ 303.146,03

Nota. La presente tabla muestra el flujo de caja del proyecto. Fuente: Elaboración propia.

6.10 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite definir el nivel de operación en el que no hay ganancia ni pérdida, es decir, el momento en que la empresa cubre sus costos fijos y variables, por ende, determina la cantidad que se debe vender para lograr un beneficio esperado (Palacios Acero, 2019).

El análisis del punto de equilibrio es una forma de conocer la relación entre los costos fijos, costos variables y los ingresos, de tal forma, sirve de referencia para predecir el punto mínimo que se debe producir para no generar pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario identificar los costos fijos y variables del emprendimiento, a continuación, se detallan mediante la siguiente tabla.

Tabla 109

Costos fijos y variables

Detalle	Costos fijos	Costos variables	Costos totales
Materia prima		\$ 1.014.167,28	\$ 1.014.167,28
Indumentaria de trabajo		\$ 269,40	\$ 269,40
Materiales indirectos		\$ 12.806,65	\$ 12.806,65
Costos de producción Mano de obra directa		\$ 52.301,26	\$ 52.301,26
Servicios básicos		\$ 2.280,00	\$ 2.280,00
Cargo depreciación y amortización	\$ 7.611,59		\$ 7.611,59
Mantenimiento de maquinaria y equipos	\$ 3.623,78		\$ 3.623,78
Gastos administrativos Sueldos y salarios	\$ 11.668,14		\$ 11.668,14
Arriendo	\$ 6.000,00		\$ 6.000,00
Servicios	\$ 324,00		\$ 324,00
Insumos de limpieza		\$ 872,90	\$ 872,90

	Suministros de limpieza	\$	18,50	\$	18,50
	Suministros de oficina	\$	695,90	\$	695,90
	Sueldos y salarios	\$	21.197,41	\$	21.197,41
Gastos de	Combustible	\$	240,00	\$	240,00
ventas	Publicidad	\$	590,00	\$	590,00
	Servicios	\$	1.440,00	\$	1.440,00
Gastos	Crédito bancario	\$	45.000,00	\$	45.000,00
financieros	Manejo de la cuenta	\$	80,00	\$	80,00
Total		\$	97.774,93	\$	1.083.411,89
				\$	1.181.186,82

Nota. La presente tabla muestra los costos fijos y costos variables del proyecto. Fuente: Elaboración propia.

6.10.1 Unidades de producción, unidades monetarias

Unidades de producción

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

Donde:

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

PVU: Precio de venta unitario

CVU: Costo de venta unitario

$$PE = \frac{\$97.774,93}{\$2,80 - \$2,24}$$

$$PE = \frac{\$97.774,93}{\$0,56}$$

$$PE = 174.437 \text{ kg}$$

Análisis

Una vez aplicada la fórmula de punto de equilibrio en unidades de producción se determinó que la empresa “Store Chick” debe vender 174.437 kg de carne de pollo para alcanzar su punto de equilibrio, es decir, que ese sería el punto mínimo que debería alcanzar para que la empresa no presente pérdidas.

Unidades monetarias

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Donde:

CF: Costos fijos

CV: Costos variables

V: Ventas

$$PE = \frac{\$97.774,93}{1 - \frac{\$1.083.411,89}{\$1.354.106,49}}$$

$$PE = \frac{\$97.774,93}{1 - \$0,80}$$

$$PE = \$489.103,46$$

Análisis

Una vez aplicada la fórmula en unidades monetarias se determinó que la empresa “Store Chick” debe generar ingresos de \$489.103,46 para alcanzar su punto de

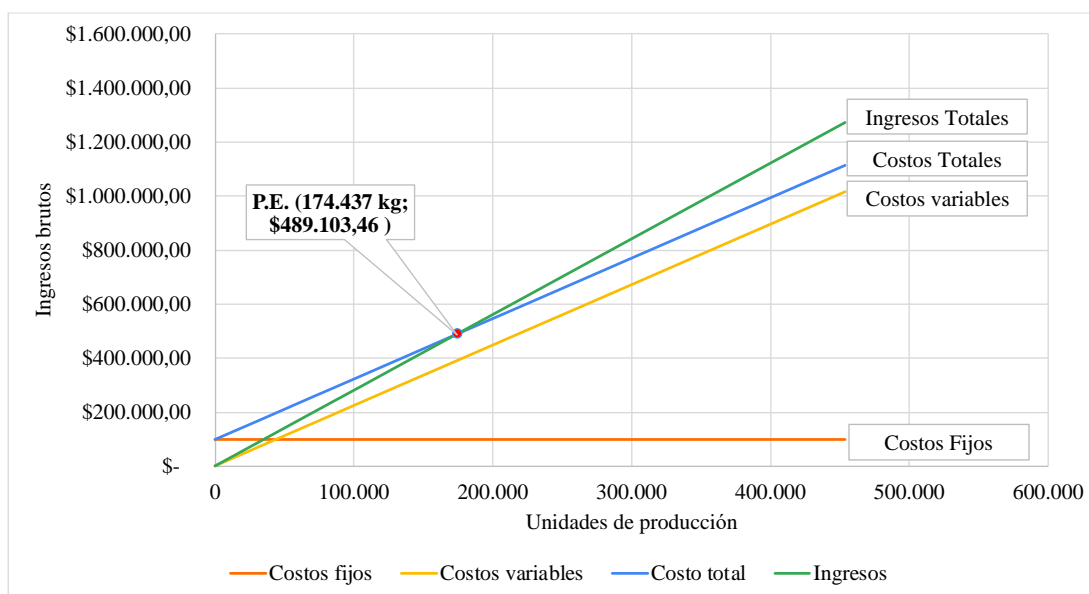
equilibrio, es decir, el punto donde la empresa cubre sus costos fijos y variables, por lo tanto, al generar ingresos superiores a ese valor se puede decir que obtiene ganancias y al contrario si fueran menores la empresa presentará pérdidas.

6.10.2 Gráfico

Para la mejor comprensión del punto de equilibrio del emprendimiento, se realiza la representación gráfica donde se refleja los ingresos, costos fijos, costos variables y costos totales.

Figura 32

Punto de equilibrio



Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio en unidades de producción y monetarias del proyecto. Fuente: Elaboración propia.

6.11 Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación proyectada

6.11.1 Sin financiamiento, con financiamiento (TMAR)

Tasa mínima aceptable de rendimiento o también llamada tasa de descuento, hace referencia a la rentabilidad razonable que un inversionista se encuentra a la espera de obtener, teniendo en cuenta los riesgos que implica la inversión y el costo de

oportunidad para ejecutarla. Es decir que indica la tasa mínima de retorno que un inversionista considera aceptable para iniciar un proyecto. La TMAR evalúa las oportunidades existentes como la expansión de las operaciones o la tasa de rendimiento de las inversiones (Avendaño et al., 2021).

Tmar1 sin financiamiento

$$TMAR1 = i + f$$

Donde:

i= Riesgo país: 2086 puntos = 20,86% (19 de diciembre 2023)

f= Inflación = 1,96%

$$TMAR1 = 20,86\% + 1,96\%$$

$$TMAR1 = 23\%$$

$$TMAR1 = 0,23$$

Tmar2 con financiamiento

$$TMAR2 = i + f(2)$$

$$TMAR2 = 20,86\% + 1,96\%(2)$$

$$TMAR2 = 25\%$$

$$TMAR2 = 0,25$$

Tabla 110

Tmar 1 global Mixto

Proyecto con financiamiento	Monto	% aportación de las fuentes	Tmar anual	Ponderación
Capital propio	\$ 53.631,89	0,54	0,23	0,12
Institución financiera	\$ 45.000,00	0,46	0,10	0,05
Total	\$ 98.631,89	1,00	0,33	0,17

Total porcentaje	17%
-------------------------	-----

Nota. La presente tabla calcula el Tmar 1 global mixto con el Tmar 1 sin financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 111

Tmar 2 global Mixto

Proyecto con financiamiento	Monto	% aportación de las fuentes	Tmar anual	Ponderación
Capital propio	\$ 53.631,89	0,54	0,25	0,13
Institución financiera	\$ 45.000,00	0,46	0,10	0,05
Total	\$ 98.631,89	1,00	0,35	0,18
Total porcentaje				18%

Nota. La presente tabla calcula el Tmar 2 global mixto con el Tmar 2 con financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

6.12 Indicadores financieros tiempo presente

6.12.1 Índice de solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Solvencia} = \frac{\$109.162,42}{\$63.222,12}$$

$$\text{Solvencia} = 1,73$$

Análisis

Para conocer el índice de solvencia del proyecto se realizó la división del activo total para el pasivo total, donde como resultado se obtuvo \$1,73, lo que indica que por cada dólar que deba la empresa tiene \$1,73 como capacidad de pago para sus obligaciones

a largo plazo, también se puede interpretar que al obtener un valor mayor a 1, la empresa es solvente para cubrir sus obligaciones.

6.12.2 Índice de liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

$$\text{Liquidez} = \frac{\$45.335,29}{\$18.142,12}$$

$$\text{Liquidez} = \$2,5$$

Análisis

La capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo se obtuvo mediante la división del activo corriente para el pasivo corriente, donde se obtuvo un valor de \$2,50, por lo que se interpreta que al ser un valor mayor a 1, la empresa cuenta con los activos necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

6.12.3 Índice de endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\$ 63.222,12}{\$ 109.162,42} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = 57,92\%$$

Análisis

El índice de endeudamiento del emprendimiento que se obtiene de la división del pasivo total para el activo total es de 57,92%, lo que representa que una proporción de los activos de la empresa está estructurada por una deuda financiera.

6.12.4 Índice de apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\$63.222,12}{\$45.940,30}$$

$$\text{Apalancamiento} = \$1,38$$

Análisis

El índice de apalancamiento que se realizó mediante la división del pasivo total para el patrimonio del emprendimiento es de \$1,38, lo que representa que, por cada dólar del patrimonio, \$1,38 está comprometido al pago de obligaciones a corto y largo plazo.

6.13 Evaluadores de tiempo futuro

6.13.1 Valor presente neto o valor actual neto (VAN1, VAN2)

Indicador que mide la inversión, el cual se usa para determinar el valor de los pagos y cobros futuros. Mediante el VAN se valora la inversión o se llega a comparar varias posibilidades de inversión obteniendo la que genere mayor rentabilidad. Es una métrica que abarca ingresos, gastos y costos de capital los cuales son asociados con una inversión en el flujo de caja libre. Las empresas hacen uso del VAN para la elaboración de presupuestos y así decidir cómo y a donde asignar el capital (Preve et al., 2020).

De acuerdo con el resultado obtenido, el van se puede interpretar de diferentes maneras, de:

- Van mayor a cero, significa que es proyecto es rentable.
- Van igual a cero, el proyecto no generará ganancias ni pérdidas.
- Van menor a cero, el proyecto no es rentable, producirá pérdidas.

Cálculo VAN 1

$$VAN1 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN1 = -\$98.631,89 + \frac{\$128.426,27}{(1+0,17)^1} + \frac{\$140.755,63}{(1+0,17)^2} + \frac{\$153.628,97}{(1+0,17)^3} \\ + \frac{\$167.113,90}{(1+0,17)^4} + \frac{\$181.236,39}{(1+0,17)^5}$$

$$VAN1 = \$383.353,91$$

Análisis

Realizado el cálculo del VAN con la tasa mínima de descuento de 17%, se obtiene el resultado en el VAN 1 de \$383.353,91, donde de acuerdo con los criterios de decisión, al tener un valor mayor a cero, el proyecto muestra que será rentable dado que la inversión producirá mayor beneficio.

Cálculo VAN 2

$$VAN2 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN2 = -\$98.631,89 + \frac{\$128.426,27}{(1+0,18)^1} + \frac{\$140.755,63}{(1+0,18)^2} + \frac{\$153.628,97}{(1+0,18)^3} \\ + \frac{\$167.113,90}{(1+0,18)^4} + \frac{\$181.236,39}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN2 = \$371.034,00$$

Análisis

Realizado el cálculo del VAN con la tasa mínima de descuento de 18%, se obtiene el resultado en el VAN 2 de \$371.034,00, donde de acuerdo con los criterios de decisión, al tener un valor mayor a cero, el presente proyecto generará ganancias y se puede aceptar.

6.13.2 Tasa beneficio-costo

La tasa beneficio-costo permite conocer si un proyecto es prudente realizar ya que permite determinar si los beneficios superan los costos, por lo tanto, si se tiene un valor mayor a 1 y más alejado, refleja que el proyecto es rentable, y si por el contrario este valor es menor, indica que se tiene más costos que beneficios (Sabry, 2023).

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{Total \ Ingresos \ Brutos}{Total \ Costos \ del \ Proyecto}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{\$7.230.279,87}{\$5.921.689,38}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \$1,22$$

Análisis

En el cálculo de la tasa costo/beneficio el presente proyecto tiene un valor de \$1,22, lo que muestra que por cada dólar invertido se tiene un beneficio de \$1,22, en este sentido, al ser un valor mayor a uno, indica que el proyecto genera más beneficios que costos, por consiguiente, es viable.

6.13.3 Periodo de recuperación de la inversión

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) o también denominado *payback*, hace referencia al tiempo que se necesita para recuperar la inversión inicial mediante los flujos netos de efectivos que generará el proyecto, además a través de este indicador se logra determinar si el proyecto será o no rentable (Boada y Vahos, 2021).

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{\frac{\text{Sumatoria FNE}}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$98.631,89}{\frac{\$771.161,16}{5}}$$

$$PRI = 0,64$$

0 años

0,64 x 12 meses = 7 meses

0,67 x 30 días = 20 días

Análisis

El tiempo que tardará la empresa en recuperar la inversión es 7 meses 20 días, lo cual es beneficioso para el proyecto ya que se recupera o se presenta un retorno monetario en un periodo corto.

6.13.4 Tasa interna de retorno (TIR)

Denominada la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, porcentaje de beneficio o pérdida que conlleva cualquier inversión, que gracias a ella se puede conocer la rentabilidad relativa. La TIR indica a los inversionistas la media proyectada de crecimiento que la organización va a conseguir del proyecto. Una TIR mayor a la TMAR significa que el proyecto será bueno y denotara un crecimiento, pero si la TIR es menor a la TMAR el indicador de crecimiento será lento o mínimo (Ramírez, 2021).

$$TIR = TMAR_1 + (TMAR_2 - TMAR_1) \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

$$TIR = 0,17 + (0,18 - 0,17) \left(\frac{\$383.353,91}{\$383.353,91 - \$371.034,00} \right)$$

$$TIR = 0,50$$

$$TIR = 50\%$$

Análisis

La Tasa Interna de Retorno del proyecto es 50%, este valor al ser mayor que la TMAR se interpreta que la inversión genera una mayor rentabilidad, de tal modo, el proyecto puede ser considerado por inversionistas.

6.14 Análisis de sensibilidad

Tabla 112

Análisis de sensibilidad

Variaciones	Escenario	Escenario	Escenario
	Optimista (+20%)	Real	Pesimista (-20%)
VAN1	\$ 871.650,59	\$ 383.353,91	-\$ 190.693,54
VAN2	\$ 847.368,17	\$ 371.034,00	-\$ 189.190,85
TIR	55%	50%	-152%
Relación B/C	\$ 1,47	\$ 1,22	0,98
PRI	3 meses	7 meses	No recuperable
	25 días	20 días	

Nota. La tabla muestra el análisis del escenario optimista y pesimista del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

Para conocer cuán sensible es el proyecto de implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez, se realizó una comparación de un escenario optimista y pesimista, donde en el escenario optimista se incrementó el 20% de los ingresos y en el escenario pesimista un decremento del 20%.

Por consiguiente, en el escenario optimista se pudo observar que tanto el VAN 1 y VAN 2 se obtuvo valores mayores a cero, por lo tanto, va a generar ganancias, la tasa interna de retorno se tiene 55%, la tasa beneficio-costos 1,47 y el periodo de recuperación de inversión muestra que se recuperará en 3 meses 11 días, por tanto, el proyecto en el escenario optimista se mantiene viable.

Por otro lado, en el escenario pesimista se puede observar que el proyecto no sería viable, puesto que se presentan valores negativos, deduciendo que el proyecto no sería rentable dado que se presentarían pérdidas, los costos superarían los beneficios y la inversión sería irrecuperable.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

En la actualidad la carne de pollo es uno de los productos cárnicos más consumidos y se ha podido evidenciar que existen faenadoras que no cumplen con las medidas pertinentes para realizar esta actividad, por tal motivo, con apoyo del árbol de problemas, una herramienta que nos permite tener un mejor análisis de la problemática a resolver, se logró identificar tanto sus causas como sus consecuencias, por ende, como una solución a ello se procedió a realizar el proyecto de factibilidad para la creación de una faenadora de pollos que cumpla estrictamente con las normas de higiene y certificado por un organismo de control sanitario.

Con el estudio de mercado mediante las encuestas se determinó que más del 50% de los encuestados no saben si el pollo que adquiere es faenado en un lugar apto para esta actividad, de igual forma, se determinó que el 97% de los encuestados están dispuestos a comprar pollo faenado en un establecimiento que cumpla con todas las normas de bioseguridad y garantice su inocuidad.

Del mismo modo, se realizó el estudio técnico donde se logró identificar factores determinantes para el tamaño óptimo, como la capacidad de producción diaria la cual es de 1.324 kg de pollo faenado, con lo que se satisface al 8% de la demanda potencial insatisfecha actual, así también se determinó la mano de obra, recursos, materiales y maquinaria que serán necesarios para realizar la actividad, además se identificó a la parroquia Augusto N. Martínez como el lugar más óptimo para ubicar el establecimiento y para una mejor comprensión del proceso de producción se elaboró el diagrama de flujo.

Así mismo, mediante el estudio organizacional se definió los niveles jerárquicos de la empresa con el fin de alcanzar un mayor control interno, conjuntamente se realizó los manuales de funciones para cada cargo, donde se especifica los requisitos y actividades

que cada puesto debe cumplir, además, se describió la misión, visión y valores, los cuales son elementos fundamentales para consolidar la identificación corporativa y tener en claro el direccionamiento de la empresa.

Finalmente, se realizó el estudio financiero en el cual se identificó que la inversión para dar inicio el emprendimiento es de \$ \$98.631,89, en el que el 54% estará financiada por capital propio y el 46% por crédito bancario, así mismo, de acuerdo a los distintos indicadores financieros se determinó que la implementación de la faenadora tiene viabilidad económica, ya que se obtuvieron valores de VAN mayores a cero, el periodo de recuperación de inversión es en 7 meses 20 día, la tasa interna de rendimiento del 50%.

7.2 Recomendaciones

Considerando los resultados de los diferentes estudios de proyecto, se recomienda la implementación de la empresa Store Chick la cual ofrece a la ciudad de Ambato pollos faenados bajo estrictas normas de higiene y con las medidas de bioseguridad necesarias.

Una vez puesto en marcha el proyecto, se recomienda realizar estudios frecuentes para conocer la satisfacción de los clientes, de tal modo, desde los diferentes puntos de vista la empresa puede brindar un mejor producto o servicio.

Considerar mantener la actividad en redes sociales, hoy en día las redes sociales son un medio de comunicación masiva, por lo tanto, es la mejor forma para exponer los productos y promover ofertas, al mismo tiempo, la presencia en este medio logra crear un vínculo con clientes generando una mayor confianza con la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrocalidad. (2023). *Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario*.
<https://www.agrocalidad.gob.ec/ecuador-exporta-por-primera-vez-carne-de-pollo/>
- Alesina, L., Bertoni, M., Mascheroni, P., Moreira, N., Picasso, F., Ramírez, J., y Rojo, V. (2020). *Metodología de la investigación en Ciencias Sociales*.
https://perio.unlp.edu.ar/catedras/mis/wp-content/uploads/sites/126/2020/04/p.2_batthianny_k_cabreram_cap_5_metodologia_de_la_investigacion....pdf
- Avendaño, E., Henao, A., y De la Puente, M. (2021). *Inteligencia de mercados.: Una visión integral e interdisciplinaria para la internacionalización de las pymes*. Barranquilla: Universidad del Norte.
https://books.google.com.ec/books?id=HnCHEAAAQBAJ&newbks=1&newbks_redir=0&dq=que+es+la+tmar&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Boada, A., y Vahos, F. (2021). *Matemáticas financieras y evaluación gerencial de proyectos: conceptos básicos para la toma de decisiones de inversión*. Fondo Editorial CEIPA. <https://elibro.net/es/ereader/uta/217718?page=122>
- Código de trabajo. (2020). *Código de trabajo*. Congreso Nacional. https://www.ces.gob.ec/lotaip/2020/Junio/Literal_a2/C%C3%B3digo%20del%20Trabajo.pdf
- Cohen, N., y Gómez, G. (2019). *Metodología de la investigación, ¿para qué?: la producción de los datos y los diseños*. Editorial Teseo.
- Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador. (2023). *CONAVE*. <https://conave.org/#:~:text=Fundada%20en%20el%20a%C3%B1o%20de,un%20amplio%20sector%20del%20pa%C3%ADs.>
- Echeverri, L. (2023). *Plan estratégico de marketing: el arte de cautivar a través de estrategias que enamoran*. Universidad del Rosario. <https://elibro.net/es/ereader/uta/232032?page=122>
- Encalada Sedamanos, R. L. (2020). *Universidad Nacional de Loja*. Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de cerveza artesanal a base de arroz en la ciudad de Loja:

- <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23180/1/Robinson%20Lconel%20Encalada%20Sedamanos.pdf>
- Feria, H., Matilla, M., y Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿Métodos o técnicas de indagación empírica? *Revista Didascalía: Didáctica y Educación*.
- Garzón, D., Sarmiento, J., y Gutiérrez, Ó. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería*. Editorial UPTC. <https://elibro.net/es/ereader/uta/135291?page=94>
- Gómez, I., y Brito, J. (2020). *Administración de Operaciones*. Universidad Internacional del Ecuador. <https://elibro.net/es/ereader/uta/131260?page=76>
- González Soto, K., Duque Espinoza, G., y Espinoza Flores, O. (2021). Factores determinantes de la estructura de capital en empresas ecuatorianas. *Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 238-249. <file:///C:/Users/INTEL%202022/Downloads/Dialnet-FactoresDeterminantesDeLaEstructuraDeCapitalEnEmpr-8232803.pdf>
- Guaita Pacheco, J. A. (2021). *Universidad Politécnica Salesiana*. Análisis de la producción en los procesos de manufactura del grupo avícola L.P Marcelo Pacheco CIA. LTDA durante el periodo 2019-2020: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21105/4/TTQ461.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). *Censo Ecuador*. Data y resultados. <https://www.censoecuador.gob.ec/data-y-resultados/>
- Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. (2000). *Ley Orgánica de Defensa del Consumidor*. Congreso Nacional. <https://www.dpe.gob.ec/wp-content/dpetransparencia2012/literala/BaseLegalQueRigeLaInstitucion/LeyOrganicadelConsumidor.pdf>
- López Fernández, R., Bofill Placeres, A., y Palmeiro Urquiza, D. (2019). *Estadística descriptiva con un enfoque de desarrollo local sostenible*. Editorial Universo Sur.
- Martin-Guart, R., y Botey López, J. (2020). *Glosario de marketing digital*. Editorial UOC. <https://elibro.net/es/ereader/uta/167260?page=29>
- Niño, V. (2020). *Metodología de la Investigación: diseño, ejecución e informe (2a. ed.)*. Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/ereader/uta/127116?page=52>
- Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades. (2016). *Norma NIIF para las PYMES*. IFRS Foundation.

[https://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/98200_IFRS_for_SMEs_BV_spanish_Part_B_Web site.pdf](https://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/98200_IFRS_for_SMEs_BV_spanish_Part_B_Web_site.pdf)

Palacios Acero, L. (2019). *Administración de la producción: Toma de decisiones estratégicas y tácticas*. Ecoe Ediciones.

Prado, E., Jiménez, B., y Carrasco, Y. (2021). *Contabilidad General I: Concepción de un curso virtual de la asignatura Contabilidad General I*. Editorial Ciencia Digital.

<https://libros.cienciadigital.org/index.php/CienciaDigitalEditorial/catalog/view/8/25/111-1>

Preve, L., Fraile, G., y Sarria, V. (2020). *Las finanzas en la empresa: Combinando rigurosidad e intuición*. Buenos Aires: Editorial Temas.

https://books.google.com.ec/books?id=XgP9DwAAQBAJ&newbks=1&newbks_redir=0&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Ramírez, J. (2021). *Evaluación financiera de proyectos 2a Edición: Con aplicaciones en Excel*. Bogotá: Ediciones de la U. https://books.google.com.ec/books?id=8-AZEAAAQBAJ&newbks=1&newbks_redir=0&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Rodríguez , D., Erazo , J., y Narváez , C. (2019). Técnicas cuantitativas de investigación de mercado aplicadas al consumo de carne en la generación millennial de la ciudad de Cuenca (Ecuador). *Espacios*.

Rodríguez Galván, J. (2022). *Microeconomía: teoría y ejercicios*. Grupo Editorial Éxodo. <https://elibro.net/es/ereader/uta/224089?page=32>

Sabry, F. (2023). *Ingeniería Económica*. PublishDrive Inc. https://www.google.com.ec/books/edition/Ingenier%C3%ADa_Econ%C3%B3mica/4y7qEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=tasa+beneficio+costo&pg=PT131&printsec=frontcover

Sánchez de Puerta, P. (2019). *Fundamentos del plan de marketing en marketing COMM025PO*. IC Editorial. <https://elibro.net/es/ereader/uta/124250?page=26>

Tello, I., Tul, L., Vaca, A., y Villavicencio, N. (2018). *Contabilidad general*. Ediciones Grupo Compás.



<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/457/3/CONTABILIDAD%20GENERAL.pdf>

Vargas, A. (2023). *Marketing y plan de negocio de la microempresa. ADGD0210* (2a ed.). <https://elibro.net/es/ereader/uta/232693?page=135>

Vásquez, R. (2019). *Contabilidad para pymes: Fundamentos basados en Normas Internacionales*. Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/101585>

ANEXOS

Validación por expertos

**FICHA DE VALIDACION SEGÚN AIKEN**

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del informante	Cargo o institución donde labora	Nombre del instrumento de evaluación	Autor del instrumento de
Ing. María Dolores Guamán Guevara	Docente UTA	Cuestionario	Tiguaso Masabanda Robert Steven

Tema del emprendimiento:
"Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato"

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DE CADA ITEM

Estimada Ing. María Dolores Guamán Guevara, por favor complete la siguiente tabla después de haber observado y evaluado el instrumento adjunto. Escriba (Aprobado) o (No aprobado) en la segunda columna. Asimismo, si tiene alguna opinión o propuesta de modificación, escríbala en la columna correspondiente.

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FAENADORA DE POLLOS

PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
Es apropiado o congruente con lo que se espera recabar la información para el desarrollo del emprendimiento	Idoneidad, valor e importancia del recurso informativo para el proyecto que se esté desarrollando	El texto se lee y se entiende rápidamente, las preguntas son fáciles de entender, el lenguaje es sencillo, las oraciones están bien construidas



Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿En la dieta alimenticia de su hogar usted consume pollo?	✓		✓		✓		
2	¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado?	✓		✓		✓		
3	¿Aproximadamente cuántas libras de pollo compra a la semana para la preparación de sus comidas?	✓		✓		✓		
4	¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?	✓		✓		✓		
5	¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?	✓		✓		✓		
6	¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?	✓		✓		✓		
7	¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
8	¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
9	¿De qué manera le gustaría comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad?	✓		✓		✓		
10	¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?	✓		✓		✓		
11	¿En dónde le gustaría adquirir el producto?	✓		✓		✓		
12	¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?	✓		✓		✓		
13	¿Al realizar su compra, qué tipo de descuento le gustaría recibir?	✓		✓			✓	

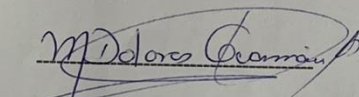


Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir No Aplicable []

Apellidos y Nombres del experto validador. Dr/Mg: Guaman Guevara CI: 180223169-1
Maria Dolores

Especialidad del experto validador: _____
- Administrador de Negocios


Firma del Experto Validador



FICHA DE VALIDACION SEGÚN AIKEN

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del informante	Cargo o institución donde labora	Nombre del instrumento de evaluación	Autor del instrumento de
Ing. Iván Fernando Silva Ordoñez	Docente UTA	Cuestionario	Tiguaso Masabanda Robert Steven
Tema del emprendimiento: "Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato"			

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DE CADA ITEM

Estimado Ing. Iván Fernando Silva Ordoñez, por favor complete la siguiente tabla después de haber observado y evaluado el instrumento adjunto. Escriba (Aprobado) o (No aprobado) en la segunda columna. Asimismo, si tiene alguna opinión o propuesta de modificación, escríbala en la columna correspondiente.

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FAENADORA DE POLLOS

PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
Es apropiado o congruente con lo que se espera recabar la información para el desarrollo del emprendimiento	Idoneidad, valor e importancia del recurso informativo para el proyecto que se esté desarrollando	El texto se lee y se entiende rápidamente, las preguntas son fáciles de entender, el lenguaje es sencillo, las oraciones están bien construidas



Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿En la dieta alimenticia de su hogar usted consume pollo?	X		X		X		
2	¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado?	X		X		X		No Aplicable
3	¿Aproximadamente cuántas libras de pollo compra a la semana para la preparación de sus comidas?	X		X		X		Redacción
4	¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?		X		X		X	Notiene sentido.
5	¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?	X		X		X		
6	¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?	X		X			X	Redacción
7	¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?	X		X		X		
8	¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?	X		X		X		
9	¿De qué manera le gustaría comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad?		X		X		X	No hoy Relacion las respuestas
10	¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?	X		X		X		
11	¿En dónde le gustaría adquirir el producto?	X		X		X		
12	¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?	X		X		X		
13	¿Al realizar su compra, qué tipo de descuento le gustaría recibir?	X		X		X		



Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aumentar dos preguntas una de competencia directa e indirecta, y otra de presentación del o los productos

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir No Aplicable []

Apellidos y Nombres del experto validador. Dr/Mg: Silva Adóniz Iván CI: 1802930548

Especialidad del experto validador: Docente de Emprendimiento y Proyectos de Inversión

Firma del Experto Validador



FICHA DE VALIDACION SEGÚN AIKEN

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del informante	Cargo o institución donde labora	Nombre del instrumento de evaluación	Autor del instrumento de
Lcda. Ruth Armenia Zamora Sánchez	Docente UTA	Cuestionario	Tiguaso Masabanda Robert Steven

Tema del emprendimiento:
Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DE CADA ITEM

Estimada Lcda. Ruth Armenia Zamora Sánchez, por favor complete la siguiente tabla después de haber observado y evaluado el instrumento adjunto. Escriba (Aprobado) o (No aprobado) en la segunda columna. Asimismo, si tiene alguna opinión o propuesta de modificación, escríbala en la columna correspondiente.

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FAENADORA DE POLLOS

PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
Es apropiado o congruente con lo que se espera recabar la información para el desarrollo del emprendimiento	Idoneidad, valor e importancia del recurso informativo para el proyecto que se esté desarrollando	El texto se lee y se entiende rápidamente, las preguntas son fáciles de entender, el lenguaje es sencillo, las oraciones están bien construidas



Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿En la dieta alimenticia de su hogar usted ^{incluye} consume pollo?	✓		✓		✓		
2	¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado ^{para su consumo?}	✓		✓		✓		
3	¿Aproximadamente cuántas libras de pollo compra a la semana para la preparación de sus comidas?	✓		✓		✓		Dar opciones en libras.
4	¿Semanalmente, cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?	✓		✓		✓		Dar opciones de precios.
5	¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?	✓		✓		✓		
6	¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?	✓		✓		✓		
7	¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
8	¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
9	¿De qué manera le gustaría comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad?	✓		✓		✓		
10	¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?	✓		✓		✓		
11	¿En dónde le gustaría adquirir el producto?	✓		✓		✓		
12	¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?	✓		✓		✓		
13	¿Al realizar su compra, qué tipo de descuento le gustaría recibir?	✓		✓		✓		

Incluir: ¿En dónde adquiere usted el pollo faenado?
 • Supermercados.
 • Tiendas especializadas.
 • Otros, ¿Cuál?



FICHA DE VALIDACION SEGÚN AIKEN

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del informante	Cargo o institución donde labora	Nombre del instrumento de evaluación	Autor del instrumento de
Ing. Mg. Edwin Alberto Lara Flores	Docente UTA	Cuestionario	Tiguaso Masabanda Robert Steven
Tema del emprendimiento: "Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato"			

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DE CADA ITEM

Estimado Ing. Mg. Edwin Alberto Lara Flores, por favor complete la siguiente tabla después de haber observado y evaluado el instrumento adjunto. Escriba (Aprobado) o (No aprobado) en la segunda columna. Asimismo, si tiene alguna opinión o propuesta de modificación, escríbala en la columna correspondiente.

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FAENADORA DE POLLOS

PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
Es apropiado o congruente con lo que se espera recabar la información para el desarrollo del emprendimiento	Idoneidad, valor e importancia del recurso informativo para el proyecto que se esté desarrollando	El texto se lee y se entiende rápidamente, las preguntas son fáciles de entender, el lenguaje es sencillo, las oraciones están bien construidas



Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿En la dieta alimenticia de su hogar usted consume pollo?	/		/		/		
2	¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado?	/		/		/		
3	¿Aproximadamente cuántas libras de pollo compra a la semana para la preparación de sus comidas?	/		/		/		
4	¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?	/		/		/		
5	¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?	/		/		/		
6	¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?	/		/		/		COMPLETAR
7	¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?	/		/		/		
8	¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?	/		/		/		
9	¿De qué manera le gustaría comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad?	/		/		/		COMPLETAR
10	¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?	/		/		/		
11	¿En dónde le gustaría adquirir el producto?	/		/		/		
12	¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?	/		/		/		
13	¿Al realizar su compra, qué tipo de descuento le gustaría recibir?	/		/		/		



Observaciones (precisar si hay suficiencia): LO ENUESTO NO TIENE OPCIONES DE RESPUESTA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No Aplicable []

Apellidos y Nombres del experto validador. Dr/Mg: ALBERTO LARA CI: 0200721553

Especialidad del experto validador: Ph.D

Firma del Experto Validador



FICHA DE VALIDACION SEGÚN AIKEN

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del informante	Cargo o institución donde labora	Nombre del instrumento de evaluación	Autor del instrumento
Dr. (Mg.) William Fabián Teneda Llerena	Docente UTA	Cuestionario	Tiguaso Masabanda Robert Steven

Tema del emprendimiento:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una faenadora de pollos en la parroquia Augusto N. Martínez de la ciudad de Ambato”

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN DE CADA ITEM

Estimado Dr. (Mg.) William Fabián Teneda Llerena, por favor complete la siguiente tabla después de haber observado y evaluado el instrumento adjunto. Escriba (Aprobado) o (No aprobado) en la segunda columna. Asimismo, si tiene alguna opinión o propuesta de modificación, escríbala en la columna correspondiente.

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL INSTRUMENTO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FAENADORA DE POLLOS

PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD
Es apropiado o congruente con lo que se espera recabar la información para el desarrollo del emprendimiento	Idoneidad, valor e importancia del recurso informativo para el proyecto que se esté desarrollando	El texto se lee y se entiende rápidamente, las preguntas son fáciles de entender, el lenguaje es sencillo, las oraciones están bien construidas

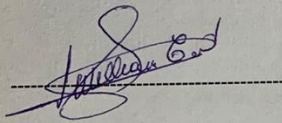


Observaciones (precisar si hay suficiencia): Las unidades de medida ky

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No Aplicable []

Apellidos y Nombres del experto validador, Dr/Mg: William Tumb CI: 180167004

Especialidad del experto validador: Proyectos Investigativos



Firma del Experto Validador



Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿En la dieta alimenticia de su hogar usted consume pollo?	✓		✓		✓		
2	¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado?	✓		✓		✓		
3	¿Aproximadamente cuántas libras de pollo compra a la semana para la preparación de sus comidas?	✓		✓		✓		
4	¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?	✓		✓		✓		
5	¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?	✓		✓		✓		
6	¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?	✓		✓		✓		
7	¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
8	¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?	✓		✓		✓		
9	¿De qué manera le gustaría comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad?	✓		✓		✓		
10	¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?	✓		✓		✓		
11	¿En dónde le gustaría adquirir el producto?	✓		✓		✓		
12	¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?	✓		✓		✓		
13	¿Al realizar su compra, qué tipo de descuento le gustaría recibir?	✓		✓		✓		

IFSO/2023

Proyecto de emprendimiento

Coefficiente de fiabilidad "V DE AIKEN"

Pertinencia

	Por favor ingrese estos valores
n = número de jueces =	5
c = número de valores de la escala de evaluación =	2
k = número de preguntas =	25

$$V = \frac{S}{n * (c - 1)}$$

En donde:
S = suma de respuestas afirmativas
n = número de jueces
c = número de valores de la escala de evaluación

PREGUNTA No.	JUEZ No.					SUMA	V de Aiken
	1	2	3	4	5		
1	1	1	1	1	1	5	1,00
2	1	1	1	1	1	5	1,00
3	1	1	1	1	1	5	1,00
4	0	1	1	1	1	4	0,80
5	1	1	1	1	1	5	1,00
6	1	1	1	1	1	5	1,00
7	1	1	1	1	1	5	1,00
8	1	1	1	1	1	5	1,00
9	0	1	1	1	1	4	0,80
10	1	1	1	1	1	5	1,00
11	1	1	1	1	1	5	1,00
12	1	1	1	1	1	5	1,00
13	1	1	1	1	1	5	1,00
V de Aiken promedio =						0,97	

Relevancia

	Por favor ingrese estos valores
n = número de jueces =	5
c = número de valores de la escala de evaluación =	2
k = número de preguntas =	25

$$V = \frac{S}{n * (c - 1)}$$

En donde:
S = suma de respuestas afirmativas
n = número de jueces
c = número de valores de la escala de evaluación

PREGUNTA No.	JUEZ No.					SUMA	V de Aiken
	1	2	3	4	5		
1	1	1	1	1	1	5	1,00
2	1	1	1	1	1	5	1,00
3	1	1	1	1	1	5	1,00
4	0	1	1	1	1	4	0,80
5	1	1	1	1	1	5	1,00
6	1	1	1	1	1	5	1,00
7	1	1	1	1	1	5	1,00
8	1	1	1	1	1	5	1,00
9	0	1	1	1	1	4	0,80
10	1	1	1	1	1	5	1,00
11	1	1	1	1	1	5	1,00
12	1	1	1	1	1	5	1,00
13	1	1	1	1	1	5	1,00
V de Aiken promedio =						0,97	

Claridad

	Por favor ingrese estos valores
n = número de jueces =	5
c = número de valores de la escala de evaluación =	2
k = número de preguntas =	25

$$V = \frac{S}{n * (c - 1)}$$

En donde:
S = suma de respuestas afirmativas
n = número de jueces
c = número de valores de la escala de evaluación

PREGUNTA No.	JUEZ No.					SUMA	V de Aiken
	1	2	3	4	5		
1	1	1	1	1	1	5	1,00
2	1	1	1	1	1	5	1,00
3	1	1	1	1	1	5	1,00
4	0	1	1	1	1	4	0,80
5	1	1	1	1	1	5	1,00
6	0	1	1	1	1	4	0,80
7	1	1	1	1	1	5	1,00
8	1	1	1	1	1	5	1,00
9	0	1	1	0	1	3	0,60
10	1	1	1	1	1	5	1,00
11	1	1	1	1	1	5	1,00
12	1	1	1	1	1	5	1,00
13	1	1	0	1	1	4	0,80
V de Aiken promedio =						0,92	

Instrumento de recolección de datos

Encuesta

Objetivo: Identificar el nivel de aceptación que tendrá el proyecto de pollo faenado (pelado).

Instrucciones: Lea detenidamente y en el paréntesis señale la respuesta acorde a su criterio.

Información general

Género

- Masculino ()
- Femenino ()
- Otro ()

Edad

- De 18 a 28 ()
- De 29 a 39 ()
- De 40 a 50 ()
- De 51 a 61 ()
- Mas de 62 años ()

Información específica

1. ¿En la dieta alimenticia de su hogar usted consume pollo?

() Si

No

Si su respuesta es “No” finaliza la encuesta. Muchas gracias por su colaboración

2. ¿Con qué frecuencia usted compra pollo faenado?

Diario

Semanal

Mensual

Trimestral

Semestral

3. ¿Estaría dispuesto a consumir pollo faenado en una planta que cumple estrictamente con las normas de higiene, seguridad sanitaria, y certificado por un organismo de control como AGROCALIDAD?

Si ¿Por qué?.....

No ¿Por qué?.....

4. ¿En dónde adquiere usted el pollo faenado?

Supermercados

Mercados

Frigoríficos

Tiendas de la localidad

otro

5. Aproximadamente, ¿Cuántos kilos de pollo compraría a la semana para la preparación de sus comidas?

0,5 kg a 2,5 kg

3,0 kg a 5,5 kg

Más de 5,5 kg

6. ¿Semanalmente cuánto dinero gasta comprando pollo faenado?

1,00\$ a 8,00\$

8,01\$ a 15,00\$

Más de 15,00\$

7. ¿Cree usted que es necesario que los productos cárnicos cuenten con un estricto nivel de calidad?

Si ¿Por qué?.....

No ¿Por qué?.....

8. ¿Qué aspectos considera usted importantes al adquirir pollo faenado?

- Precio
- Calidad
- Cantidad
- Presentación
- Otro

9. ¿Sabe usted si el pollo que adquiere es faenado bajo estrictas normas de calidad y en un lugar adecuado para esta actividad, validado por un organismo de control sanitario como AGROCALIDAD?

- Si
- No

10. ¿Usted estaría dispuesto a comprar el pollo faenado con garantía de inocuidad (libre de bacterias) al peso (kg)?

- Si
- No
- Por que?

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kg de pollo faenado bajo estrictas normas de calidad e higiene?

- 2,20\$ a 2,75\$
- 2,76\$ a 3,30\$
- 3,31\$ a 3,85\$

12. ¿En dónde le gustaría adquirir el producto?

- Tiendas de la localidad
- Supermercados
- Distribuidor propio de la empresa
- Otro

13. ¿Cuál es el medio de comunicación que usa para enterarse de las promociones?

- Redes sociales
- Tv
- Radio

14. Al realizar su compra, ¿Qué tipo de beneficio le gustaría obtener?

- Promociones en un día específico de la semana

- () Descuento por la cantidad de compra.
- () Entrega a domicilio, a partir de una cierta cantidad de compra.

Muchas gracias por su colaboración.

Rol de pagos

Rol de pagos costos de producción

Cargo	INGRESOS										EGRESOS						Ingresos - Egresos		
	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	HORAS EXTRAS \$		Comisión	Bonificaciones	ALCANCE (Sueldo Real + Horas Extras + Comisiones + Bonificación)	Alcance/12	460/12	alcance/12	Total Ingresos	Alcance * 9.45%	Aportes Asociación		Préstamos	Total Egresos
						Fondo de Reserva	XIV				XIII	Aporte Personal IESS							
Operario	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	32	\$ -	\$ 122,67	\$ -	\$ -	\$ 521,33	\$ 43,44	\$ 38,33	\$ 43,44	\$ 646,56	\$ 49,27			\$ 49,27	\$ 597,29
	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	32	\$ -	\$ 122,67	\$ -	\$ -	\$ 521,33	\$ 43,44	\$ 38,33	\$ 43,44	\$ 646,56	\$ 49,27	\$ -	\$ -	\$ 49,27	\$ 597,29

Cargo	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	HORAS EXTRAS		Comisiones	Bonificaciones	ALCANCE	BENEFICIOS SOCIALES					Costo total por empleado	Costo total anual por empleado	No. Empleados	COSTO TOTAL ANUAL
						SUPL.	COMPL.				11,15%	Alcance/12	460/12	Alcance/12	Alcance/24				
											Aporte Patronal IESS	Fondo de Reserva	XIV	XIII	Vacaciones				
Operario	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	32	\$ -	\$ 122,67	\$ -	\$ -	\$ 521,33	\$ 58,13	\$ 43,44	\$ 38,33	\$ 43,44	\$ 21,72	\$ 726,41	\$ 8.716,88	6	\$52.301,26
	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	32	\$ -	\$ 122,67	\$ -	\$ -	\$ 521,33	\$ 58,13	\$ 43,44	\$ 38,33	\$ 43,44	\$ 21,72	\$ 726,41	\$ 8.716,88	6	\$52.301,26

Rol de pagos gastos administrativos

Cargo	INGRESOS										EGRESOS						Ingresos - Egresos		
	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	HORAS EXTRAS \$		Comisión	Bonificaciones	ALCANCE (Sueldo Real + Horas Extras + Comisiones)	Alcance/12	460/12	alcance/12	Total Ingresos	Alcance * 9.45%	Aportes Asociación		Préstamos	Total Egresos
						Fondo de Reserva	XIV				XIII	Aporte Personal IESS							
Gerente	\$ 700,00	26	\$ 606,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 606,67	\$ 50,54	\$ 38,33	\$ 50,56	\$ 746,09	\$ 57,33			\$ 57,33	\$ 688,76
	\$ 700,00	26	\$ 606,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 606,67	\$ 50,54	\$ 38,33	\$ 50,56	\$ 746,09	\$ 57,33	\$ -	\$ -	\$ 57,33	\$ 688,76

Cargo	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	BENEFICIOS SOCIALES										Costo total por empleado	Costo total anual por empleado	No. Empleados	COSTO TOTAL ANUAL
						HORAS EXTRAS		Comisiones	Bonificaciones	ALCANCE	11,15%	Alcance/12	460/12	Alcance/12	Alcance/24				
						SUPL.	COMPL.				Aporte Patronal IESS	Fondo de Reserva	XIV	XIII	Vacaciones				
Gerente	\$ 700,00	26	\$ 606,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 606,67	\$ 67,64	\$ 50,54	\$ 38,33	\$ 50,56	\$ 25,28	\$ 839,01	\$ 10.068,14	1	\$ 10.068,14
	\$ 700,00	26	\$ 606,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 606,67	\$ 67,64	\$ 50,54	\$ 38,33	\$ 50,56	\$ 25,28	\$ 839,01	\$ 10.068,14	1	\$ 10.068,14

Rol de pagos gastos de ventas

Cargo	INGRESOS										EGRESOS						Ingresos - Egresos		
	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	HORAS EXTRAS \$		Comisión	Bonificaciones	ALCANCE (Sueldo Real + Horas Extras + Comisiones)	Alcance/12	460/12	alcance/12	Total Ingresos	Alcance * 9.45%	Aportes Asociación		Préstamos	Total Egresos
						Fondo de Reserva	XIV				XIII	Aporte Personal IESS							
Vendedor	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 398,67	\$ 33,21	\$ 38,33	\$ 33,22	\$ 503,43	\$ 37,67			\$ 37,67	\$ 465,76
Cajero	\$ 460,00	26	\$ 398,67	104	48	\$ 299,00	\$ 184,00	\$ -	\$ -	\$ 881,67	\$ 73,44	\$ 38,33	\$ 73,47	\$ 1.066,92	\$ 83,32			\$ 83,32	\$ 983,60
	\$ 920,00	52	\$ 797,33	104	48	\$ 299,00	\$ 184,00	\$ -	\$ -	\$ 1.280,33	\$ 106,65	\$ 76,67	\$ 106,69	\$ 1.570,35	\$ 120,99	\$ -	\$ -	\$ 120,99	\$ 1.449,35

Cargo	Sueldo	No. Días Trabajados	Sueldo Real	No. Horas Supl. Mes	No. Horas Extraor.	HORAS EXTRAS		Comisiones	Bonificaciones	ALCANCE	BENEFICIOS SOCIALES					Costo total por empleado	Costo total anual por empleado	No. Empleados	COSTO TOTAL ANUAL
						SUPL.	COMPL.				11,15%	Alcance/12	460/12	Alcance/12	Alcance/24				
											Aporte Patronal IESS	Fondo de Reserva	XIV	XIII	Vacaciones				
Vendedor	\$ 460,00	26	\$ 398,67	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 398,67	\$ 44,45	\$ 33,21	\$ 38,33	\$ 33,22	\$ 16,61	\$ 564,49	\$ 6.773,92	1	\$ 6.773,92
Cajero	\$ 460,00	26	\$ 398,67	104	48	\$ 299,00	\$ 184,00	\$ -	\$ -	\$ 881,67	\$ 98,31	\$ 73,44	\$ 38,33	\$ 73,47	\$ 36,74	\$ 1.201,96	\$ 14.423,48	1	\$ 14.423,48
	\$ 920,00	52	\$ 797,33	104	48	\$ 299,00	\$ 184,00	\$ -	\$ -	\$ 1.280,33	\$ 142,76	\$ 106,65	\$ 76,67	\$ 106,69	\$ 53,35	\$ 1.766,45	\$ 21.197,41	2	\$ 21.197,41

Tabla de amortización banco BanEcuador



Detalle Simulación de Crédito

Tipo	PYME		
Destino	Activo Fijo	Tasa Nominal(%)	9.76
Sector Económico	N/A	Tasa Efectiva(%)	9.76
Facilidad	Pequeña y Mediana Empresa	Monto(USD)	45,000.00
Tipo Amortización	Cuota Fija	Plazo(Años)	5
Forma de Pago	Anual	Fecha Simulación	2023-12-17

Recuerda: Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	45000.00			
1	37593.81	7406.19	4392.00	11798.19
2	29464.77	8129.04	3669.16	11798.19
3	20542.34	8922.43	2875.76	11798.19
4	10749.08	9793.26	2004.93	11798.19
5	0.00	10749.08	1049.11	11798.19

Tabla de Impuesto a la Renta Personas Naturales

Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	11.722	0,00	0,0%
11.722	14.930	0,00	5,0%
14.930	19.385	160	10,0%
19.385	25.638	606	12,0%
25.638	33.738	1.356	15,0%
33.738	44.721	2.571	20,0%
44.721	59.537	4.768	25,0%
59.537	79.388	8.472	30,0%
79.388	105.580	14.427	35,0%
105.580	En adelante	23.594	37,0%

Escenario optimista (+20%)

Estado de resultados optimista proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 1.624.927,79	\$ 1.678.314,47	\$ 1.733.455,15	\$ 1.790.407,48	\$ 1.849.230,96
(-) Gastos operativos	\$ 1.091.759,96	\$ 1.113.158,46	\$ 1.134.976,37	\$ 1.157.221,90	\$ 1.179.903,45
(=) Utilidad bruta	\$ 533.167,83	\$ 565.156,01	\$ 598.478,79	\$ 633.185,57	\$ 669.327,50
(-) Gastos administrativos	\$ 19.579,44	\$ 19.963,20	\$ 20.354,48	\$ 20.753,43	\$ 21.160,19
(-) Gastos financieros	\$ 4.472,00	\$ 3.669,16	\$ 2.875,76	\$ 2.004,93	\$ 1.049,11
(-) Gastos de venta	\$ 24.767,41	\$ 25.252,85	\$ 25.747,80	\$ 26.252,46	\$ 26.767,01
(=) Utilidad operativa	\$ 484.348,98	\$ 516.270,80	\$ 549.500,74	\$ 584.174,76	\$ 620.351,19
(-) Reparto utilidades trabajadores (15%)	\$ 72.652,35	\$ 77.440,62	\$ 82.425,11	\$ 87.626,21	\$ 93.052,68
(=) Utilidad antes de impuesto	\$ 411.696,63	\$ 438.830,18	\$ 467.075,63	\$ 496.548,54	\$ 527.298,51
(-) Impuesto a la renta (Tabla de Renta Personas Naturales)	\$ 136.857,15	\$ 146.896,57	\$ 157.347,38	\$ 168.252,36	\$ 179.629,85
(=) Utilidad neta	\$ 274.839,48	\$ 291.933,61	\$ 309.728,25	\$ 328.296,18	\$ 347.668,66

(=) Utilidad neta	\$ 274.839,48	\$ 291.933,61	\$ 309.728,25	\$ 328.296,18	\$ 347.668,66
(+) Cargo depreciacion y Amortizacion	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59
(-) Pago de principales	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
(=) Flujo neto de efectivo	\$ 273.451,07	\$ 290.545,20	\$ 308.339,84	\$ 326.907,77	\$ 346.280,25

Cálculo Van 1

$$VAN1 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN1 = -\$98.631,89 + \frac{\$273.451,07}{(1+0,17)^1} + \frac{\$290.545,20}{(1+0,17)^2} + \frac{\$308.339,84}{(1+0,17)^3} \\ + \frac{\$326.907,77}{(1+0,17)^4} + \frac{\$346.280,25}{(1+0,17)^5}$$

$$VAN1 = \$871.650,59$$

Cálculo Van 2

$$VAN2 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN2 = -\$98.631,89 + \frac{\$273.451,07}{(1+0,18)^1} + \frac{\$290.545,20}{(1+0,18)^2} + \frac{\$308.339,84}{(1+0,18)^3} \\ + \frac{\$326.907,77}{(1+0,18)^4} + \frac{\$346.280,25}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN2 = \$847.368,17$$

Tasa Interna de Retorno

$$TIR = TMAR_1 + (TMAR_2 - TMAR_1) \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

$$TIR = 0,17 + (0,18 - 0,17) \left(\frac{\$871.650,59}{\$871.650,59 - \$847.368,17} \right)$$

$$TIR = 0,55$$

$$TIR = 55\%$$

Tasa Beneficio-Costo

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{\text{Total Ingresos Brutos}}{\text{Total Costos del Proyecto}}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{\$8.676.335,85}{\$5.921.689,38}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \$1,47$$

Periodo de Recuperación de la Inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{\frac{\text{Sumatoria FNE}}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$98.631,89}{\frac{\$1.545.524,14}{5}}$$

$$PRI = 0,32$$

0 años

0,32 x 12 meses = 3 meses

0,83 x 30 días = 25 días

Escenario pesimista (-20%)

Estado de resultados pesimista proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 1.083.285,19	\$ 1.118.876,31	\$ 1.155.636,77	\$ 1.193.604,98	\$ 1.232.820,64
(-) Gastos operativos	\$ 1.091.759,96	\$ 1.113.158,46	\$ 1.134.976,37	\$ 1.157.221,90	\$ 1.179.903,45
(=) Utilidad bruta	-\$ 8.474,77	\$ 5.717,85	\$ 20.660,40	\$ 36.383,08	\$ 52.917,19
(-) Gastos administrativos	\$ 19.579,44	\$ 19.963,20	\$ 20.354,48	\$ 20.753,43	\$ 21.160,19
(-) Gastos financieros	\$ 4.472,00	\$ 3.669,16	\$ 2.875,76	\$ 2.004,93	\$ 1.049,11
(-) Gastos de venta	\$ 24.767,41	\$ 25.252,85	\$ 25.747,80	\$ 26.252,46	\$ 26.767,01
(=) Utilidad operativa	-\$ 57.293,62	-\$ 43.167,36	-\$ 28.317,64	-\$ 12.627,74	\$ 3.940,87
(-) Reparto utilidades trabajadores (15%)	-\$ 8.594,04	-\$ 6.475,10	-\$ 4.247,65	-\$ 1.894,16	\$ 591,13
(=) Utilidad antes de impuesto	-\$ 48.699,58	-\$ 36.692,25	-\$ 24.069,99	-\$ 10.733,58	\$ 3.349,74
(-) Impuesto a la renta (Tabla de Renta Personas Naturales)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad neta	-\$ 48.699,58	-\$ 36.692,25	-\$ 24.069,99	-\$ 10.733,58	\$ 3.349,74

(=) Utilidad neta	-\$ 48.699,58	-\$ 36.692,25	-\$ 24.069,99	-\$ 10.733,58	\$ 3.349,74
(+) Cargo depreciacion y Amortizacion	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59	\$ 7.611,59
(-) Pago de principales	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
(=) Flujo neto de efectivo	-\$ 50.087,99	-\$ 38.080,66	-\$ 25.458,40	-\$ 12.121,99	\$ 1.961,33

Cálculo Van 1

$$VAN1 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN1 = -\$98.631,89 + \frac{-\$50.087,99}{(1+0,17)^1} + \frac{-\$38.080,66}{(1+0,17)^2} + \frac{-\$25.458,40}{(1+0,17)^3} \\ + \frac{-\$12.121,99}{(1+0,17)^4} + \frac{\$1.961,33}{(1+0,17)^5}$$

$$VAN1 = -\$190.693,54$$

Cálculo Van 2

$$VAN2 = -Inversión\ ini. + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN2 = -\$98.631,89 + \frac{-\$50.087,99}{(1+0,18)^1} + \frac{-\$38.080,66}{(1+0,18)^2} + \frac{-\$25.458,40}{(1+0,18)^3} \\ + \frac{-\$12.121,99}{(1+0,18)^4} + \frac{\$1.961,33}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN2 = -\$189.190,85$$

Tasa Interna de Retorno

$$TIR = TMAR_1 + (TMAR_2 - TMAR_1) \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

$$TIR = 0,17 + (0,18 - 0,17) \left(\frac{-\$190.693,54}{-\$190.693,54 + \$189.190,85} \right)$$

$$TIR = -1,92$$

$$TIR = -192\%$$

Tasa Beneficio-Costo

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{\text{Total Ingresos Brutos}}{\text{Total Costos del Proyecto}}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \frac{\$5.784.223,90}{\$5.921.689,38}$$

$$Tasa \frac{B}{C} = \$0,98$$

Periodo de Recuperación de la Inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{\frac{\text{Sumatoria FNE}}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$98.631,89}{\frac{-\$83.333,20}{5}}$$

$$PRI = -3,98$$

No recuperable