



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN
FINANCIERA

Proyecto de Investigación previo a la
obtención del título de Ingeniera en
Administración Financiera

TEMA:

**PLAN DE INVERSIÓN PARA MEJORAMIENTO CON
RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE “AVICOLA
VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015.**

AUTOR:

CARMEN GUISSOLA MORÁN CAMPUZANO

DIRECTOR:

ING. FREDDY BUSTAMANTE, MSc

QUEVEDO – ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, CARMEN GUISELDA MORÁN CAMPUZANO, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondiente a este trabajo, según lo establecido por la Ley de propiedad intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

f. _____

CARMEN GUISELDA MORÁN CAMPUZANO

CERTIFICACIÓN

El suscrito Ing. Freddy Bustamante, MSc., Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Srta. Egresada Carmen Guissela Morán Campuzano, realizó el proyecto de investigación titulado **PLAN DE INVERSIÓN PARA MEJORAMIENTO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE“AVICOLA VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015**, bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. Freddy Bustamante, MSc
DIRECTOR DEL PROYECTO

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad de existir, por iluminarme y darme fortalezas para culminar un sueño anhelado.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros nos dieron todo de sí para crecer en conocimientos.

A las autoridades de la Universidad.

Lcdo. Edgar Pastrano Quintana. Msc. Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales

Ing. Freddy Bustamante. MSc. Director de Tesis.

A cada uno de nuestros profesores que me brindaron sus conocimientos para mi formación profesional.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo y ayuda para la realización de esta investigación

Guissela

DEDICATORIA

A:

En especial a Dios por brindarme la oportunidad de vivir, dándome las fortalezas necesarias ya que se requiere de mucha perseverancia para alcanzar nuestras metas.

A mis padres, gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me instituyeron para culminar con éxitos mis estudios.

A mis queridos familiares, quienes han sido la fuente de inspiración para culminar esta importante etapa de vida como profesional y en lo posterior es un ejemplo para ellos.

A mis amigos, por apoyarme moralmente y colaborar en el presente estudio.

Guissela

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
TRIBUNAL.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
INDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CUADROS.....	ix
RESUMEN EJECUTIVO.....	xviii
SUMARY.....	xix
I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	4
1.2.2 Diagnostico (CAUSAS – EFECTOS).....	5
1.2.2.1 Pronóstico.....	5
1.2.2.2 Control de pronóstico.....	5
1.2.3 Formulación del problema.....	6
1.2.4. Sistematización del problema.....	6
1.3. Justificación.....	6
1.4. Objetivo.....	7
1.4.1. Objetivo General.....	7
1.4.2. Objetivos Específicos.....	7
1.5. Hipótesis... ..	8
1.4.1. Hipótesis General.....	8
1.4.2. Hipótesis Específicos.....	8
1.5.1. Variables.....	8
II. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.1. Fundamentación teórica.....	10

2.1.1.	Inversión	10
2.1.2.	Definición de proyecto de inversión	11
2.1.3.	Etapas de un proyecto de inversión	13
2.1.4.	Evaluación del proyecto de inversión.....	14
2.1.4.1.	Tipo de evaluación	14
2.1.4.2.	Evaluación privada de proyectos	15
2.1.4.3.	Evaluación social de proyecto.....	15
2.1.5.	Ciclo de un estudio de inversión	16
2.1.6.	Métodos para evaluar proyecto de inversión	17
2.1.6.1.	Tasa interna de Retorno de Rentabilidad.....	18
2.1.6.2.	Tasa de rendimiento mínimo aceptable	19
2.1.6.3.	Valor presente neto.....	20
2.1.6.4.	Rendimiento contable	20
2.1.6.5.	Periodo de recuperación	21
2.2.	Fundamentación conceptual	21
2.2.1.	Proyecto de inversión.....	21
2.2.1.1.	Cliente.....	22
2.2.1.2	Estudio al cliente	22
2.2.1.3	Servicio al cliente	22
2.2.1.4	Elementos	22
2.2.2	Empresa.....	23
2.2.2.1.	Dimensiones de la Empresa	23
2.2.2.2.	La Misión o los Objetivos Generales de la Empresa.....	24
2.2.3.	Estudio de Mercado	24
2.2.3.1.	Análisis de la Demanda.....	24
2.2.3.2.	Análisis de la Oferta	25
2.2.3.3.	La Tecnología	25
2.2.3.4.	Precio.....	25
2.2.3.5.	Comercialización.....	26
2.2.3.6.	Canales de Distribución	26
2.2.3.7.	Muestreo	26
2.2.4.	Estudio técnico	26
2.2.4.1.	Tamaño	26

2.2.4.2.	Localización	27
2.2.4.3.	Ingeniería del Proyecto	27
2.2.4.4.	Promoción	27
2.2.4.5.	Publicidad.....	27
2.2.5.	Estudio económico	28
2.2.5.1.	Gastos.....	28
2.2.5.2.	Gastos operacionales.....	28
2.2.5.3	Gastos no operacionales.....	28
2.2.5.4.	Costos fijos.....	28
2.2.5.5.	Costos variables.....	29
2.2.5.6.	Punto de equilibrio.....	29
2.2.5.7.	Ingresos	29
2.2.5.8.	Utilidad neta	29
2.2.5.9.	Costos de inversión.....	29
2.3.	Fundamentación legal.....	30
2.3.1.	Reglamento para el control de actividades agropecuarias.....	30
III.	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	36
3.1.	Métodos de investigación.....	37
3.1.1.	Método inductivo	37
3.1.2.	Método deductivo.....	37
3.1.3.	Método analítico.....	37
3.2.	Fuentes	37
3.2.1.	Primaria.....	37
3.3.	Técnicas e instrumento de investigación	38
3.3.1.	Encuestas	38
3.3.2.	Entrevista	38
3.4.	Población y muestra.....	38
3.4.1.	Población	38
3.4.2.	Muestra	38
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	39
4.1.	Resultados.	40

4.1.1.	Estudio de mercado.	40
4.1.1.1.	Entrevista aplicadas a los departamentos contables, producción y al administrador de la empresa “Avícola Villares”	40
4.1.1.2.	Entrevista al representante del departamento contable de la empresa “Avícola Villares”	42
4.1.1.3.	Entrevista al jefe de producción de la empresa “Avícola Villares”	44
4.1.1.4.	Encuesta dirigida a los cliente de la empresa Avícola Villares, en el cantón Quevedo parroquia San Carlos, año 2014 – 2015.	46
4.1.1.5.	Horario de atención y servicios de la Avícola Villares.....	55
4.1.1.6.	Logotipo de la empresa.....	55
4.1.1.7.	Plaza.	56
4.1.1.5.	Servicio.	55
4.1.2.	Estudio técnico.....	56
4.1.2.1.	Misión, Visión y valores.....	56
4.1.2.2.	Localización de la Avícola.....	59
4.1.2.3.	Organigrama.....	61
4.1.2.4.	Análisis FODA.....	63
4.1.2.5.	Maquinarias y equipos.....	64
4.1.3.	Estudio económico.....	64
4.1.3.1.	Costo de operación/producción.....	64
4.1.3.2.	Costos Directos.....	67
4.1.3.3.	Costo total de producción.....	68
4.1.3.4.	Inversión inicial.....	69
4.1.3.5.	Financiamiento.....	70
4.1.3.6.	Depreciaciones.....	70
4.1.3.7.	Ingresos.....	70
4.1.3.8.	Egresos.....	72
4.1.3.9.	Estado de pérdidas y ganancias.....	73
4.1.3.10.	Flujo de efectivo.....	74
4.1.4.	Estudio Financiero.....	74
4.1.4.1.	Valor Actual Neto (VAN).....	75
4.1.4.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	75
4.1.4.2.	Relación Beneficio Costo (B/C).....	76

4.2.	Discusión.....	77
V.	CONCLUSIONES RECOMENDACIONES	78
5.1.	Conclusiones.....	79
5.2.	Recomendaciones.....	80
VI.	BIBLIOGRAFÍA	82
6.1.	Literatura Citada.....	82
VII.	ANEXOS	85

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadros	Pág.
1. Entrevista al administrador de la empresa “Avícola Villares”	40
2. Entrevista al contador de la empresa “Avícola Villares”	42
3. Entrevista al jefe de producción de la empresa “Avícola Villares”	44
4. Infraestructura necesaria	46
5. Cliente de la empresa avícola VILLARES	47
6. Personal Capacitado	48
7. Calificación del proceso de compra	49
8. Infraestructura idónea	50
9. Inversiones realizadas	51
10. Realizar un plan de inversión	52
11. Satisfacción por el servicio al cliente	53
12. Aplicación del plan de inversión	54
13. Horario de atención	55
14. Matriz FODA	63
15. Espacio físico del galpón	65
16. Capacidad de almacenamiento por galpón	65
17. Almacenamiento	66
18. Capacidad instalada vs Aprovechamiento actual	66
19. Producción de aves 2013	68
20. Costo de mantenimiento	68
21. Costo total de producción	68
22. Inversión inicial	69
23. Financiamiento	70
24. Depreciaciones	70
25. Ingresos	71
26. Ingresos proyectados	71
27. Egresos	72
28. Egresos proyectados	72
29. Estado de pérdidas y ganancias	73

30.	Flujo de efectivo	74
31.	Costo de la investigación	86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráficos	Pág.
1. Infraestructura necesaria	46
2. Cliente de la empresa avícola VILLARES	47
3. Personal Capacitado	48
4. Calificación del proceso de compra	49
5. Infraestructura idónea	50
6. Inversiones realizadas	51
7. Realizar un plan de inversión	52
8. Satisfacción por el servicio al cliente	53
9. Aplicación del plan de inversión	54
10. Logotipo	55
11. Macrolocalización	59
12. Microlocalización	60
13. Estructura Organizacional	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos	Pág.
1. Costo de la investigación.....	79

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	Título/Title	M	PLAN DE INVERSIÓN PARA MEJORAMIENTO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE “AVÍCOLA VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015
2.	Creador/Creator	M	MORÁN G; UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO.
3.	Materia/Subject	M	CIENCIAS EMPRESARIALES; INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA; PLAN DE INVERSIÓN PARA MEJORAMIENTO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE “AVÍCOLA VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015
4.	Descripción/Description	M	EL PRESENTE TRABAJO INVESTIGATIVO SE REFIERE A UN PLAN DE INVERSIÓN PARA EL MEJORAMIENTO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE “AVÍCOLA VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015
5.	Editor/Publisher	M	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES; CARRERA INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, MORÁN G
6.	Colaborador/Contributor	O	Ninguno.
7.	Fecha / Date	M	
8.	Tipo / Type	M	TESIS DE GRADO; ARTÍCULO.

9.	Formato / Format	R	.doc MS Word 2010; .pdf
10.	Identificador/ Identifier	M	http://biblioteca.uteq.ec
11.	Fuente/source	O	UTEQ, Avícola Villares
12.	Lenguaje/Lenguaje	M	Español
13.	Relación/Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura/Coverage	O	PARROQUIA SAN CARLOS, CANTÓN QUEVEDO
15.	Derechos / Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia/Audience	O	TESIS DE PREGRADO/ BACHELOR THESIS.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación titulada PLAN DE INVERSIÓN PARA MEJORAMIENTO CON RESPONSABILIDAD SOCIAL - EMPRESARIAL DE “AVICOLA VILLARES”, PARROQUIA SAN CARLOS, AÑO 2014 – 2015 se realizó en Parroquia San Carlos del Cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos, con una ubicación geográfica de 1°27'0" de latitud Sur y 79°28'12" de longitud Oeste, ubicada a 75 m.s.n.m. con una duración de 180 días. Dentro del proceso de investigación se obtuvo información empresarial e información del nivel de consumo para ello se aplicó la investigación de campo y bibliográfica facilitándose al aplicación de la técnica de observación directa la misma que nos permitió la recolección de datos. Los métodos de investigación aplicados fueron el Método deductivo – inductivo mismo que nos permitió descubrir la manera de aplicar la encuesta; Método Analítico que nos ayudó a realizar el análisis crítico y examinar la situación actual de la avícola VILLARES de la Parroquia San Carlos; Método Descriptivo que nos ayudó a particularizar los procesos que se llevaron a cabo para la elaboración del proyecto de inversión. Para la recolección de datos se aplicó la técnica de la encuesta a una muestra de 18 personas y entrevista al administrador, contador y jefe de producción. La avícola Villares cuenta con 6 granjas, 5 en la parroquia San Carlos y 1 en parroquia de San Camilo, las cuales producen 264.900 pillitos BB al año, no realiza con una planificación inversiones, ya que se realizado compras mediante las necesidades que se vayan presentando, por lo cual se realizó un plan de inversión el cual la empresa necesita una inversión de \$ 33.226.32 dólares, ya que actualmente tienen una producción del 80% teniendo, por lo cual se espera con estas inversiones alcance el 100%

ABSTRAC

This research titled investment PLAN FOR IMPROVEMENT WITH CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF POULTRY VILLARES PARISH SAN CARLOS YEAR 2014 – 2015, WAS HELD IN THE PARIS SAB CARLOS CANTON QUEVEDO, of the Rios province, with a geographical location 1°27'0" south latitude and 78°28'12" west longitude, located 75 M.SN.M. With a durations of 180 days. Within the research process business information and information on the consumption level was obtained for this research field was applied and bibliographic facilitating the application of the technique of direct observation allowed us the same as the data collection. The research methods applied were the same deductive – inductive method allowed us to discover how to implement the survey was applied analytical method that helped us to perform critical analysis and examine the current situation of poultry Villares of the parish San Carlos; Descriptive method that helped us particularize the processes carried out for the preparation of draft inversion. For the data collection survey technique was applied to a sample 18 people and interview the administrator, accountant and head of production. The Villares poultry farms has 6 in the parish san Carlos and 1 in the parish san Camilo, which produce 264.900 chicks BB year. The Villares poultry not done with planning investments, since it has been shopped by the needs that a rise whereby an investment of 33.226.32 dollars was performed, as currently has a production having 80%, 50 it is expected to reach 100% of these investments.

CAPITULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION

1.1. INTRODUCCIÓN

El existente entorno de crisis en los mercados financieros no solo del Ecuador ha provocado en los últimos meses pérdidas para muchas empresas e incluso la perdidas de algunas, de ahí las decisiones de inversión se han convertido en la más difícil para el empresario avicultor, debido a esto, la necesidad de efectuar un plan de inversión que nos permita contar con la suficiente información financiera antes de efectuar la inversión de nuestros recursos.

Un plan de inversiones conocer de manera eficiente como va a ser la utilización de los recursos disponibles con lo que cuenta la empresa, para obtener ganancias; estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos aun determinado plazo.

La Responsabilidad Social Empresarial es el compromiso de cumplir integralmente entre los interés de la empresa tanto en lo interno con condiciones dignas que favorezcan la seguridad y salud laboral y, como en lo externo, con el objetivo de mejorar las expectativas económicas, sociales o humanas y ambientales, demostrando el respeto por la sociedad y el medio ambiente.

Para el presente trabajo de investigación se realizara un estudio pertinente para obtener información clave y precisa que permita conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; y establecer acciones con responsabilidad social empresarial adecuadas a las necesidades específicas de la empresa “AVICOLA VILLARES”, con el fin de obtener una utilidad a mediano plazo.

A continuación se detalla el resumen de los capítulos que contienen el proyecto de investigación

El primer capítulo: Aquí se establece en el marco contextual de la investigación en donde se encuentra el problema de la investigación, la justificación y cuáles son los objetivos que vamos a buscar

El segundo capítulo: Se refirió al marco teórico de la investigación en donde se encuentran teorías y conceptos con relación al tema de investigación. También comprende la parte legal de mismo

El capítulo tercero: En donde se establecen los métodos y tipo de investigación que fueron necesarias para llevar a cabo la investigación

El capítulo cuarto: Aquí se nombraron los resultados que se pudieron encontrar en la investigación

El capítulo quinto: Contiene las conclusiones y recomendaciones de la investigación

El capítulo sexto: Se hace mención de la bibliografía que se utilizó en el marco teórico

El capítulo séptimo: Se exponen los anexos que se usaron en la investigación

1.2. PROBLEMATIZACIÓN

Muchos inversionistas no tienen un buen plan de inversiones, sino que se dejan llevar por sentimientos y no se toman el trabajo de analizarlo con un plan de inversiones. Éste va más allá de una buena idea, el plan debe contemplar nuestros ingresos y egresos estimados, el crecimiento que probablemente va a tener nuestra inversión, todas las probables restricciones que podamos tener de carácter legal, monetarias, etc.

1.2.1. Planteamiento del Problema

El actual entorno mundial de crisis e inestabilidad que existe en los mercados financieros no solo en Ecuador sino de todo el mundo, ha provocado en los últimos meses pérdidas millonarias para muchas empresas e incluso la quiebra de algunas de ellas, por lo tanto, las decisiones de inversión se han convertido en las más difíciles de tomar para el pequeño empresario que busca la mejor opción para iniciar su propio negocios

En el Ecuador las empresas hoy día, han sido afectadas por los desequilibrios económicos y cambios en las políticas; todo esto afecta los costos de producción avícola, situación que repercute en los ingresos se ven mermando en forma considerable

Entre los principales problemas que existen en la empresa “AVICOLA VILLARES”, tenemos: Mal manejo de inventarios, falta en los controles internos, falencias en política de personal, poca planeación, errores en el control presupuestario y de gestión, fallas en los procesos internos, problemas de comercialización, altos niveles de desperdicios y despilfarros, problemas de materias primas, excesiva centralización en la toma de decisiones y mala administración del tiempo.

1.2.2. Diagnostico (CAUSAS – EFECTOS)

CAUSAS

- La falta de un estudio de mercado no permite conocer la necesidad de implementar un plan de inversión en la avícola VILLARES
- La Ausencia de un estudio técnico no permite determinar cuál es la infraestructura que necesita la avícola VILLARES
- La carencia de estudio económico y financieros desestimula la inversión en avícola VILLARES

EFECTOS

- La avícola VILLARES no va a satisfacer al sector distribuidor y consumidores finales que deseen adquirir el producto
- Inadecuada inversión de recursos económicos en la infraestructura de la avícola VILLARES
- Costos altos de producción y disminución de ingresos en la comercialización de los pollos

1.2.2.1. Pronóstico

- Insatisfacción en la demanda que con lleva la disminución de ventas en la avícola VILLARES
- Excesivos gastos en mantenimientos de propiedad, planta y equipo en la avícola VILLARES
- Pérdidas económicas en la avícola VILLARES

1.2.2.2. Control de pronóstico

- Satisfacer las necesidades que demanda el mercado distribuidor y consumidores finales.

- Adecuado control en los gastos de los activos fijos de la avícola VILLARES
- Incremento de rentabilidad de la avícola VILLARES

1.2.2. Formulación del problema

¿De qué manera un plan de inversión incide en la responsabilidad social y empresarial de la empresa “Avícola” Villares”

1.2.3. Sistematización del problema

- ¿Por qué un estudio de mercado permitirá conocer las necesidades tanto de la población como de los empresarios?
- ¿De qué manera un estudio técnico permitirá identificar los equipos y maquinarias necesarias en la avícola VILLARES?
- ¿De qué manera el análisis del estudio económico – financiero permitirá conocer de qué forma se vería beneficiado la empresa Avícola VILLARES en el aspecto económico?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Durante los últimos la Empresa “Avícola Villares” no ha podido alcanzar con las metas propuestas, por lo cual se ha limitado alcanzar sus objetivos, lo que conlleva a obtener una baja rentabilidad en sus negocios.

En la Parroquia San Carlos, a pesar de ser una población con un aproximado de 10000 habitantes, existe competitividad en la oferta de carne de pollo, lo que motiva a buscar alternativas que conlleven a mejorar la productividad e incrementar la rentabilidad del negocio, fundamentada en la calidad, buen

precio, adecuado manejo de producción y comercialización que satisfaga los requerimientos del cliente, fortaleciendo la generación de trabajo.

Este trabajo está dirigido a evidenciar si los procesos técnicos, operativos, administrativos, financieros, legales y, de comercialización, se cumplen de acuerdo a las regulaciones establecidas para este tipo de emprendimientos a fin de determinar y proponer un plan de inversión con responsabilidad empresarial que de manera viable, mejore los procesos e incremente la productividad de Avícola Villares.

Para llevar a cabo este Plan de Inversión con responsabilidad social empresarial se debe tomar en consideración que el mismo debe ser económico, es decir, debe requerir menos recursos con responsabilidad social empresarial que le permita abrir las posibilidades mejoras determinado cuáles son sus fortalezas y sus debilidades, el que pueda contar con información que le ayude a conocerlas, será de mucha utilidad para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas que se presenten

1.4. OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Proponer un plan de inversión para mejoramiento con responsabilidad social empresarial de “Avícola Villares”, parroquia San Carlos, año 2014 – 2015

1.4.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que determine la necesidad de un plan de inversión para la avícola VILLARES
- Realizar un estudio técnico en función de los requerimientos que necesite la avícola VILLARES

- Determinar la rentabilidad mediante un estudio económico – financiero DE la avícola VILLARES

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. Hipótesis General

Con la aplicación de un plan de inversión permitirá mejorar la responsabilidad social empresarial de “Avícola Villares”, parroquia San Carlos, año 2014 – 2015

1.5.2. Hipótesis Especifico

- El estudio de mercado determina la factibilidad para la implementación de un plan de inversión para la avícola VILLARES
- El estudio técnico nos determinara cual será el tamaño y requerimiento que debe tener la avícola VILLARES
- El estudio económico y financiero determinara si es factible la implementación de un plan de inversión para la avícola VILLARES

1.5.3. Variables

Variable independiente

Plan de inversión

Variable dependiente

Responsabilidad social y empresarial

CAPITULO II
MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Inversión

Según la literatura existen distintas definiciones de inversión que han sido dadas por prestigiados economistas. Entre ellas, se encuentra la de Tarragó Sabaté quien dice que “la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros para la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de una empresa.

De esta manera, podríamos citar a diversos autores, que han dado definiciones similares, o con ligeras diferencias, pero que en general todas coinciden en que las inversiones consisten en un proceso por el cual un sujeto decide reunir recursos financieros con el objetivo de obtener mejores resultados, a largo plazo o vida útil del proyecto.

Algunos autores, establecen como elementos de la inversión: el sujeto de la inversión (la empresa), el objeto de la inversión (adquisición de equipo y maquinaria, etc.), el costo de la inversión, los cobros y pagos que origina la inversión durante su vida útil, el tiempo durante el cual el proyecto generará flujos financieros y el posible valor residual

De esta manera los modelos de análisis de inversiones intentan simular la realidad del proceso de inversión, con el objetivo de evaluar los resultados. Es decir, llevan a cabo una sistematización de una serie de datos cuantitativos, e informan en relación a la viabilidad de emprender el proyecto o no.

Puesto que cualquier modelo matemático consiste en una simplificación de la realidad, no existe ninguno que pueda tener en cuenta a la vez, todos los aspectos de una inversión, aunque un buen análisis deberá contener los principales indicadores financieros que permitan definir la viabilidad de un proyecto. Dichos modelos, son únicamente una parte esencial del proceso de decisión. En sí mismos no son modelos que permitan llegar a una decisión,

sino que proporcionan la información a quienes tengan el poder de tomar la decisión de poner en marcha un proyecto.

Otro aspecto a destacar, es que dichos modelos de análisis de inversión al intentar simular la realidad futura, deben trabajarse con estimaciones de las variables a utilizar, por lo que la fiabilidad de sus resultados, dependerá del acierto de dichas previsiones. Por ello, la capacidad de prever es un factor importante para la toma de decisiones acertadas en materia de inversiones.

Sin embargo, el éxito de un proyecto no sólo dependerá de la capacidad de predecir los movimientos de fondos futuros, sino también, saber controlar el curso de los hechos que se produzcan una vez puesto en marcha el proyecto.

2.1.2. Definición de proyecto de inversión

Con frecuencia los individuos se refieren a un proyecto cuando en realidad se están refiriendo a un plan de acción o una idea que pretenden poner en práctica. Suelen representarlas con una maqueta, un plano arquitectónico o simplemente un calendario. Por ello, cuando se habla de un proyecto es común pensar en construcción de obras físicas; sin embargo, la definición económica de proyecto abarca un concepto más amplio.

En este trabajo se define a un proyecto como una acción, o decisión, que genere beneficios y costos en diferentes momentos a lo largo del tiempo.

De esta manera, se define a un proyecto como una propuesta de acción que involucra la utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de ciertos resultados esperados. Por ello, cuando un proyecto se lleva a cabo se requiere la utilización de recursos de la economía, ocasionando costos, a fin de obtener beneficios que ayuden a solucionar un problema, o bien, que incrementen o mejoren la producción de algún bien o servicio. En este orden de ideas, un proyecto puede ser, además de una obra, un programa de acciones,

una sola acción, un programa de trabajo, entre otros.

Ya que la característica primordial de un proyecto es que implica costos y beneficios para quienes lo realizan, se puede decir que la mayoría de las decisiones humanas, si no es que todas, se pueden catalogar como proyectos.

Estas decisiones pueden surgir a nivel individual, familiar, de la comunidad o de los diversos niveles de gobierno. Asistir a la universidad, casarse, tener hijos, adquirir una casa, emprender un negocio, construir una carretera, son algunos ejemplos de proyectos debido a que ocasionan costos y beneficios, tanto para los individuos involucrados directamente o indirectamente.

Es importante, señalar que el objetivo de los proyectos de inversión en infraestructura no es la construcción de la obra física en sí misma, sino la solución a un problema de la población definido con anterioridad. Dicha solución y no sólo la construcción de una obra, hará que se generen beneficios y se pueda considerar como un proyecto desde el punto de vista económico.

Debido a que un proyecto implica costos y beneficios, es conveniente llevar a cabo un análisis de los posibles resultados que permiten determinar si conviene o no destinar recursos para su ejecución.

En este sentido, es importante llevar a cabo un análisis cuantitativo del resultado probable a fin de asegurar, en lo posible, que se tomará una decisión correcta con respecto a los beneficios esperados en referencia a los costos a realizar.

El grado de precisión de los resultados con respecto a los costos y beneficios de un proyecto definirán si estamos hablando de la idea de un proyecto (cifras muy generales sobre costos y beneficios), de un perfil (cifras obtenidas de fuentes secundarias como revistas, publicaciones estadísticas o cotizaciones abiertas), de una pre factibilidad (cifras obtenidas de fuentes primarias, trabajo de campo, cotizaciones específicas), o de un estudio al nivel de factibilidad

(donde se presentan cotizaciones precisas, datos de campo con nivel de confianza superiores al 95%, es decir, dictámenes de expertos. Etc.).

2.1.3. Etapas de un proyecto de inversión

Existen diferentes maneras de clasificar las etapas de un proyecto de inversión, una de las más importantes, y que es empleada en la mayoría de los proyectos, enumera cuatro etapas elementales; y consiste en la generación de una idea, estudios de pre inversión que permite medir la conveniencia económica de poner en marcha un proyecto, la puesta en marcha y operación.

De esta manera, se considera necesario incluir, de manera previa, una revisión general sobre las vías a las que tiene acceso cada proyecto lo que contribuirá a la mejora y perfeccionamiento del proceso. Es por ello, que para llevar a cabo la elaboración del proyecto es importante seguir las siguientes etapas:

Idea del proyecto.- Una idea de proyecto, surge de varias fuentes como son la identificación de necesidades, un plan de trabajo, de otros proyectos en estudio o ejecución.

En esta etapa se contempla la detección de problemas a resolver, por lo que es indispensable describir lo que se pretende hacer, para solucionar o mejorar el proyecto.

Es por ello, que se debe especificar que parte del problema se busca solucionar. Por otro lado, es importante identificar a las empresas o individuos que resultaran beneficiados ó perjudicados por el proyecto, ya que esto puede facilitar o impedir su operación.

Etapas de pre inversión.- Consiste en el estudio de viabilidad económica de las diferentes opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos, esta etapa se puede desarrollar de tres maneras distintas, dependiendo de la cantidad y calidad de la información que se tenga para la

evaluación:

Etapas de inversión.- Consiste en el proceso de implementación del proyecto, en donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

2.1.4. Evaluación del proyecto de inversión

La evaluación de proyectos es una herramienta que permite determinar si conviene o no llevar a cabo un proyecto. En otras palabras, el proceso de evaluación consiste en identificar, cuantificar y valorar todos los costos y beneficios legítimamente atribuibles a un proyecto, para después compararlos y determinar su rentabilidad.

Esta evaluación se requiere cuando se tienen dos o más alternativas de solución para un mismo problema o para alcanzar los objetivos deseados. Asimismo, también permite decidir la operación, el tamaño y la localización óptimos para el proyecto.

La evaluación de un proyecto consiste en una serie de pasos a seguir, iniciando por la definición del problema u oportunidad de negocio, las posibles soluciones o caminos alternativos de acción y las características de la situación sin proyecto. A partir de esto se puede realizar un diagnóstico de la situación actual y definir los efectos que tendrá el proyecto a evaluar. Posteriormente se deben identificar, medir y valorar los costos y beneficios atribuibles al proyecto.

2.1.4.1. Tipo de evaluación

La evaluación de un proyecto puede realizarse de dos maneras: privada y social. Su utilización depende de quién incurre en los costos y beneficios de ejecutar un proyecto.

A continuación, se presenta la definición para cada tipo de evaluación, haciendo énfasis en los conceptos más relevantes de cada una, así como las

diferencias entre ellas.

2.1.4.2. Evaluación privada de proyectos

Consiste en determinar la conveniencia de ejecutar un proyecto para su dueño, considerando únicamente aquellos efectos que inciden sobre éste y no en la sociedad. Para valorar los efectos se utilizan precios de mercado y una tasa de descuento, que depende de las expectativas del dueño del proyecto, además de considerar conceptos como depreciación, impuestos, subsidios, valor de rescate y el tipo de financiamiento. Este tipo de evaluación puede ser económica o financiera, dependiendo de dónde provengan los recursos para realizar el proyecto.

La evaluación económica es una balanza que mide los beneficios monetarios actualizados contra los capitales invertidos actualizados, a una tasa de descuento fija. Como resultado se obtiene un índice que mide la rentabilidad del proyecto. Si los beneficios son mayores que el capital que se debe invertir, el proyecto es rentable.

La evaluación financiera consiste en una revisión de los flujos de efectivo a lo largo de la vida útil del proyecto. En este caso, el resultado no será un índice, sino que existe un flujo desde el inicio hasta el final del proyecto, con un remanente positivo para el inversionista, en caso de ser conveniente el proyecto.

En resumen, la evaluación económica es un simple indicador de la conveniencia de invertir, mientras que la evaluación financiera nos mostrará si es factible el flujo del proyecto a tasas diferenciales de mercado.

2.1.4.3. Evaluación social de proyecto

La evaluación social de proyectos, a diferencia de la evaluación privada, considera todos los costos en que incurre la sociedad para realizar

determinado proyecto y los beneficios que se generan para tal fin. El principal objetivo de la evaluación social de proyectos consiste en aportar información a los inversionistas respecto al uso de los recursos públicos.

2.1.5. Ciclo de un estudio de inversión

Cuando se habla del ciclo de un proyecto se refiere al proceso completo, es decir, son las etapas que por lo general deben seguirse para formular y evaluar un estudio de inversión. Las etapas o momentos internos que se deben seguirse:

Identificación. Consiste en analizar, medir, calcular y ordenar el conjunto de necesidades, recursos, potencialidades, condiciones, recursos propios y externos según la prioridad para la población que se beneficiara del proyecto.

Diseño y elaboración. Con la información anterior, los inversionistas y promotores, comienzan a buscar y discutir lo que será el proyecto.

Formulación. Es cuando se inicia con la redacción del proyecto siguiendo las normas establecidas por las agencias, hacia donde se dirigirá el proyecto. El documento debe contener todo lo convenido en la etapa anterior, es decir, la lógica o coherencia interna, racionalidad, viabilidad y factibilidad.

Presentación. Elaborada la propuesta se envía a la instancia correspondiente para que este sea el intermediario con la agencia que apoyara en el trámite de solicitud para tener acceso a recursos externos que son requeridos según las proyecciones realizadas para el proyecto.

Aprobación. Después de entregado el documento se acuerda un período de espera para la aprobación o denegación del proyecto. Si el proyecto fue aprobado y se autorizaran los recursos solicitados, se procede con la siguiente etapa.

Ejecución. Al momento de comunicarse la aprobación de los recursos, el promotor y su equipo a cargo se dispone a poner en práctica el proyecto. Es en esta etapa donde se lleva a cabo un reajuste del plan de acción, debido al tiempo y el movimiento de los elementos

Seguimiento. Esta etapa se aplica a los encargados de plan de acción, a los intermediarios o responsables de la concesión de los recursos externos. La palabra seguimiento, con frecuencia se confunde con vigilar la administración de los recursos financieros, sin embargo, su objetivo consiste en dinamizar el proceso para que permita promover, corregir, organizar, acrecentar o acompañar las diferentes actividades previas que ocasionan el desarrollo eficiente del proyecto.

Evaluación del proyecto. Es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. Esta etapa cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso.

La evaluación de los resultados tiene por lo menos dos objetivos primordiales; el primero, es el de evaluar el impacto real del proyecto, ya en operación, para sugerir las acciones correctivas que se consideran convenientes y la segunda, consiste en asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros.

2.1.6. Métodos para evaluar proyecto de inversión

Los métodos de evaluación económica se basan en comparaciones, es decir, comparan los resultados económicos con la retribución mínima que los inversionistas están dispuestos a aceptar.

Por otro lado, en el estudio económico, se mide por medio de la tasa interna de rentabilidad, el valor presente neto, el rendimiento contable medio, el período de recuperación descontado e índice de recuperación

2.1.6.1. Tasa interna de Retorno de Rentabilidad

Conocida también como tasa interna de rendimiento, es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión. La tasa interna de rendimiento (TIR) es tal vez la técnica compleja del presupuesto de capital usada con mayor frecuencia. Y sirve para identificar claramente el tiempo en que recuperaremos el capital asignado a una inversión.

La tasa interna de rendimiento (TIR), como se le llama frecuentemente, es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado. Está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro, o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos. Es decir, la tasa interna de rendimiento de una propuesta de inversión, es aquella tasa de interés i^* que satisface cualquiera de las siguientes ecuaciones:

En términos económicos la tasa interna de rendimiento representa el porcentaje o la tasa de interés que se gana el saldo no recuperado de una inversión. Donde el saldo no recuperado de una propuesta de inversión en el tiempo t , es el valor futuro de la propuesta en ese tiempo.

Una de las equivocaciones más comunes que se comenten con el significado de la TIR, es considerarla como la tasa de interés que se gana sobre la inversión inicial requerida por la propuesta. Donde el flujo neto es cero, es decir, que a la tasa de la TIR, el VPN es igual a cero.

En resumen la TIR, es la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión. Es decir, es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas

2.1.6.2. Tasa de rendimiento mínimo aceptable

La tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA) es la tasa de rendimiento que como mínimo está dispuesto a aceptar un inversionista para invertir sus recursos en una inversión dada. Existen tres criterios para determinarla:

- a) El rendimiento debe ser igual o mayor que la inflación, es decir, se espera que la inversión genere un rendimiento igual a la inflación para considerar que los inversionistas se conformen con que sus ahorros cuando menos conserven su poder adquisitivo.
- b) El rendimiento debe ser mayor o igual que el costo de oportunidad del capital. Este criterio consiste en comparar el rendimiento estimado del proyecto de inversión con otras opciones accesibles al inversionista.
- c) El rendimiento debe ser mayor o igual al costo de capital. Es el precio que la empresa paga a las fuentes de financiamiento por el uso de su dinero, incluyendo financiamiento por endeudamiento y aportaciones de capital de los accionistas.

Asimismo, el análisis de las inversiones intenta responder a dos interrogantes:

- a) Decidir si resulta conveniente o no emprender el proyecto de inversión.
- b) Elegir entre dos ó más proyectos de inversión, ó determinar la preferencia desde un punto de vista financiero.

Entre los criterios básicos para seleccionar las inversiones se puede mencionar los siguientes:

- a) Que el valor actualizado del rendimiento sea superior al valor actual del costo de la inversión. Es decir, que se obtenga un V.A.N. positivo, y dentro de esa condición, dar preferencia aquellas inversiones que

cumplen con el resto de los objetivos fijados por la empresa, que consiste básicamente en presentar un V.A.N. más elevado en relación con el capital invertido.

- b) Que la empresa pueda soportar la presión financiera que se va a producir al momento de realizar la inversión, y el instante en el que se recogerán los frutos de dicha inversión; es decir, los flujos de efectivos positivos generados.

2.1.6.3. Valor presente neto

La técnica del cálculo del valor presente neto (VPN), de los proyectos es una de las más usadas de la presupuestación del capital, dado que considera de manera explícita el valor del dinero en el tiempo, por lo que se estima como técnica compleja de preparación de presupuestos de capital.

El valor presente neto (VPN) se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus entradas de efectivo descontadas a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa (k).

2.1.6.4. Rendimiento contable

Se define como el cociente entre la utilidad contable promedio y el valor contable promedio de la inversión. Este cálculo no considera el valor del dinero en el tiempo, se basa en la contabilidad y no en el flujo de caja, ignora el costo de oportunidad del dinero y no está basado en los flujos de caja.

Las decisiones de inversión pueden estar basadas en la rentabilidad de otros negocios de la empresa lo que puede hacer aceptar proyectos malos o rechazar los buenos.

2.1.6.5. Periodo de recuperación

Los periodos de recuperación se usan comúnmente para evaluar las inversiones propuestas. El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo. La manera de calcularlo es sumando uno a uno de los flujos que nos reporta la inversión para flujos mixtos; en el caso de flujos constantes basta con dividir la inversión inicial entre la cantidad de uno de los flujos de efectivo.

Para poder aceptar o rechazar un proyecto se considera lo siguiente:

1. Si el periodo de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.
2. Si el proyecto de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1. Proyecto de inversión

Hernández (2010). Se señalan las alternativas a los problemas del proyecto, se presenta documentación integrada por el análisis del mercado, de ingeniería, económico y financiero y el plan de ejecución. Se establece los elementos cuantificables y no cuantificables del proyecto

Chiriboga (2010). Plan de mercado que se propone a realizar una empresa tomando en cuenta acciones técnicas, económicas o financieras del proyecto a desarrollar, en base a hechos reales y precisos, mide los beneficios o rentabilidad del proyecto

2.2.1.1. Cliente

Grupo Cultural (2010). Denominación dada a las personas físicas o jurídicas que de una forma constante o esporádica compran bienes o servicios a una empresa o sociedad.

Kotler (2010). Los mercados consisten en individuos y hogares, consumidores que compran bienes y servicios para su consumo personal

2.2.1.2. Estudio al cliente

Rojas López (2010). Debe indicar la forma explícita, las etapas principales de perfeccionamiento de la idea original, hasta llegar al diseño propuesto como solución del proyecto definitivo.

Al mismo tiempo se presentará las justificaciones de las decisiones adoptadas mostrando sus ventajas frente a las demás alternativas que eventualmente se hayan considerado.

2.2.1.3. Servicio al cliente

Lamb (2010). Se trata de aquella parte de la organización empresarial que se dedica a satisfacer las necesidades del cliente que lo requiera. Este aspecto resulta complementario a la venta del producto.

Kotler (2010). Proceso de construcción y conservación de relaciones con los compradores mediante la entrega de un valor superior y de una satisfacción.

2.2.1.4. Elementos

- Contacto cara a cara
- Relación con el cliente
- Correspondencia

- Reclamos y cumplidos
- Instalaciones

2.2.2. Empresa

Ortiz (2010), la empresa ha ejercido un papel muy importante en la economía de mercado, ha sido un agente económico imprescindible en el sistema de economía libre o capitalista

2.2.2.1. Dimensiones de la Empresa

Ortiz (2010), la empresa presenta cinco dimensiones: Funcional, Técnico - Económica, Económica - Financiera, Jurídico - Mercantil y Social

Dimensión Funcional

Ortiz (2010). Es una actividad organizada y alternativa al mercado con ánimo de lucro. Representa la justificación del papel que la empresa juega en la economía de mercado, destacando la Gráfico del empresario. Considera la empresa como una organización

Dimensión Técnico – Económica

Ortiz (2010). Actividad productiva de bienes y servicios. Se concentra en la transformación productiva, explicada por unas funciones de producción y coste. Considera la empresa como una unidad de producción

Dimensión Económico-Financiera

Ortiz (2010). Actividad económica que crea valor añadido y dinero. Es la visión del capitalismo financiero e internacional. Considera la empresa como una unidad financiera.

Dimensión Jurídico – Mercantil

Ortiz (2010). Actividad generadora de actividades contractuales entre los factores. Considera la empresa como una unidad de decisión

2.2.2.2. La Misión o los Objetivos Generales de la Empresa

(Ortiz, 2010). La visión se convierte en algo tangible con los objetivos generales o la misión de la empresa

2.3.3. Estudio de mercado

(Baca, 2011). Es la primera parte de la investigación formal del estudio, la cual consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización

2.3.3.1. Análisis de la demanda

(Koch, 2010). La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad

(Baca, 2011). Es medir cuales son las fuerzas que afecten los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos

2.2.3.2. Análisis de la oferta

(Vizcarra, 2011). La oferta es la relación entre la calidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una curva de oferta suele ser también creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes

(Sapag, 2010). La oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores. Un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida

2.2.3.3. Estrategia comercial

(Sapag, 2010). La estrategia comercial que se define para el proyecto deberá basarse en cuatro decisiones fundamentales que incluyen individual y globalmente en la composición de flujo de caja del proyecto. Tales decisiones se refieren al producto, el precio, la promoción y la distribución. Cada uno de estos elementos estará condicionado, en parte, por tres restantes. Así, por ejemplo, el precio que se defina, la promoción elegida y los canales de distribución seleccionados dependerán directamente de las características del producto

2.2.3.4. Precio

(Kotler, 2012). La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los

consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio

2.2.3.5. Comercialización

(Kotler, 2012). Se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean

2.2.3.6. Canales de Distribución

(Murcia, 2011). Una red organizada (sistema) de agencias e instituciones que, en combinación, realizan todas las funciones requeridas para enlazar a productores con los clientes finales para completar las tareas de marketing

(Hernández, 2011). Un canal de comercialización permite conocer de manera sistemática el flujo de circulación de los bienes o servicios entre su origen (productor), y su destino (consumidor)

2.2.3.7. Muestreo

(García, 2011). Cuando no es conveniente considerar todos los elementos de la población, lo que se hace estudiar una parte de esa población. Una parte de la población se llama muestra

2.2.4. Estudio técnico

2.2.4.1. Tamaño

(Baca, 2011). Manifiesta que el tamaño de un proyecto se refiere a la escala o nivel de producción que puede alcanzar, es decir la capacidad de producción a la que se ha decidido operarlo durante un período de tiempo

2.2.4.2. Localización

(Baca, 2011). La localización óptima de un proyecto es la que permite obtener una mayor rentabilidad buscando la mejor ubicación (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)

(Hernández, 2011). Se refiere a la macro localización o ubicación de donde se implementara el proyecto a crearse

2.2.4.3. Ingeniería del Proyecto

(García, 2011). Manifiesta que esta etapa del estudio tiene por objeto definir el proceso de producción, los equipos y las inversiones, y hacer posible el cálculo de los costos de producción

2.2.4.4. Promoción

(Murcia, 2011). La promoción es la difusión mediante una comunicación integral y directa del producto que se oferta para los futuros clientes o usuarios

2.2.4.5. Publicidad

(Murcia, 2011). Es una forma de comunicación pagada y que no es personal sino masiva, que se realiza de un producto o servicio, entendiéndose que este producto también puede ser una idea, iniciativa, sitio o experiencia

El componente de no personal se refiere a que la publicidad es masiva, esto es, comunicar a través de medios masivos como puede ser prensa, revistas, televisión.

2.2.5. Estudio Económico

2.2.5.1. Gastos

(Viscione, 2011). Gastos son todos desembolsos o consumo realizado en dinero efectivo o en otra clase de valores, que tiene contraprestación inmediata en un bien o derecho a favor de la empresa, el cual sea susceptible de ser inventariado en el activo, así, los gastos representan salidas que producen en el patrimonio

2.2.5.2. Gastos operacionales

(Mata, 2010). Los gastos de una empresa son aquellos desembolsos de dinero o acumulación de cuentas por pagar que han sido realizados con el propósito de generar ingresos por la empresa y poder atender en adecuadas condiciones las ventas de servicios

2.2.5.3. Gastos no operacionales

(Sarmiento, 2010). Son los asignados en actividades diferentes a la de la función operativa, pero derivadas a las empresas

2.2.5.4. Costos fijos

(Sarmiento, 2010). Manifiesta que son aquellos que permanecen constantes en un periodo independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción

(Ortega, 2010). Indica que son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción, se puede decir que los costos fijos varían con el periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción

2.2.5.5. Costos variables

(Kotler, 2012). Los costos variables son los gastos incurridos por conceptos de materia prima, mano de obra, etc., que sean equivocadamente identificables con el producto que se está evaluando. Los costos variables se incrementan o disminuyen según el volumen fabricado

(Urquizo, 2011). Son aquellos que cambian en su monto total directamente con las fluctuaciones del nivel de actividades realizadas. La prestación de servicios debe medirse en términos de alguna base de actividad, como por ejemplo, la cantidad de cursos dictados

2.2.5.6. Punto de equilibrio

(Ortega, 2010). Indica que el punto de equilibrio representa el volumen de operaciones o nivel de utilización de la capacidad instalada, en el cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre pérdida y por arriba obtiene utilidades

2.2.5.7. Ingresos

(Sarmiento, 2010). Son todos los ingresos monetarios, lo que van a estar en función de la actividad de la empresa y su estructura

2.2.5.8. Utilidad neta

(Gilbert, 2012). La utilidad es el valor, que queda de las entradas brutas después de deducir los costos relacionados

2.2.5.9. Costos de inversión

(Rojas, 2010). Activos fijos.- Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar las operaciones del

proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; entre ellas se encuentra los terrenos, construcciones de obras civiles, maquinarias y equipos, muebles, vehículos

(Rojas, 2010). Activos nominales.- conocidos como intangibles son aquello que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto, el pago de patentes, marcas, gastos por capacitación y entrenamiento del personal

(Rojas, 2010). Capital de trabajo.- Es la parte de la inversión orientada a financiar los desfases entre el momento en que se producen los egresos correspondientes a la adquisición de insumos y los egresos generados por la venta de bienes o servicios, que constituyen la razón de ser del proyecto

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Reglamento para el control de actividades agropecuarias

CAPITULO I

De la clasificación de las granjas

(Lexis, 2003)

Art. 1.- Las granjas avícolas serán de cuatro clases:

- a. Granja de reproducción para producción de huevos fértiles destinados a la incubación artificial
- b. Granja para la producción comercial de huevos para consumo humano
- c. Granja para la producción comercial de pollos de engorde
- d. Granjas de otras especies aviares: pavos, patos, gansos, codornices, etc.

Del registro de las granjas

Art. 2.- Los establecimientos dedicados a la producción y explotación de aves están obligados a obtener el registro anual correspondiente de acuerdo a las siguientes normas:

- a. La solicitud será presentada por el interesado en la dirección provincial del Ministerio de agricultura y ganadería, correspondiente al lugar donde este instalada la granja avícola
- b. Deben registrarse en el plazo de noventa días, contados a partir de la fecha de publicación del presente acuerdo, los planteles avícolas ya existentes
- c. Para la inscripción de los nuevos planteles avícolas que se deseen instalar, los interesados presentarán una solicitud a las direcciones provinciales agropecuarias del Ministerio de agricultura y ganadería
- d. El director provincial agropecuario en el término mínimo de ocho días designará al personal técnico que inspeccione el lugar y emita el informe sobre la instalación y cumplimiento de los requisitos constantes en este reglamento
- e. Si el informe fuese favorable, el Director provincial respectivo autorizará el funcionamiento del plantel avícola, emitida el registro correspondiente y emitirá de este documento al Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA

De las construcciones

Art.3.- El edificio.- Gallinero donde vivirán habitualmente las aves, debe reunir las condiciones específicas que faciliten el lavado, desinfección, desinfestación

e higiene total del galpón, con el fin de prevenir enfermedades. Estas condiciones son:

- a. Para pollos: galpón con piso de cemento, paredes de ladrillo o bloque de cemento y malla de alambre solamente, cubiertas de teja, zinc, eternit o materiales propios de la zona
- b. Para pollitos de reproducción; galpón de la misma características del anterior
- c. Para ponedoras comerciales: Producción en piso: se diseñaran galpones de acuerdo a las características técnicas de cada una de las áreas ecológicas del país y las necesidades del productor
- d. Para aves progenitoras y reproductoras; galpón de las mismas características de las del literal anterior

Del aislamiento

Art 4.- Para satisfacer las necesidades estrictamente sanitarias, se establece un aislamiento de granja y de galpón de acuerdo a las siguientes especificaciones:

- a. Las granjas comerciales de cualquier finalidad de producción deben estar alejadas por lo menos 3 km de los centros poblados y de acuerdo a las ordenanzas municipales vigentes
- b. Entre dos granjas avícolas de ponedoras de huevos comerciales, debe existir distancia mínima de 3 km. Entre galpones de una misma granja, 20m de distancia mínima

- c. Entre una granja de pollos de carne y una pollitas de reposición debe existir una distancia mínima de 5 km y entre galpón y galpón de aves de esta clase en una misma granja: la distancia mínima de 20m
- d. Entre una granja de ponedoras comerciales y una de pollitas de reposición, debe existir un espacio mínimo de 5km y entre galpón y galpón de pollitos de reposición 20m de distancia mínima
- e. Entre dos granjas de pollos de engorde carne, debe existi la distancia mínima de 4km
- f. Entre una granja de progenitoras, reproductores, ponedoras comerciales, pollos de engorde y otras granjas avícolas de diferente especie como: pavos, patos codornices, avestruces, etc., debe existir una distancia mínima de 5km y entre galpón y galpón de una misma granja una distancia mínima de 20m

De las granjas de reproducción

Art. 6.- Los galpones y las instalaciones como bodegas, sitios de almacenamiento y clasificación de huevos, oficinas de administración, etc., deberán reunir las siguientes condiciones técnicas exigidas, a fin de asegurar un pie de cría y por ende una progenie libre de enfermedades y de las más allá viabilidad:

- a. Deberán estar localizadas fuera de los centros poblacionales, en cumplimiento de las ordenanzas municipales vigentes y con un aislamiento de 2km en relación a otras granjas
- b. Establecer en todas las granjas un sistema de lavado y desinfección general de vehículos, así mismo cada galpón tendrá un desinfectadero a la entrada

- c. Es obligatorio la instalación de un servicio de batería de baño, para el personal de empleados y visitantes. Los propietarios proveerán de ropa de protección: overol , botas de caucho y gorras a sus técnicos, empleados y visitantes
- d. El aislamiento de galpón deberá ser como mínimo de 20 metros
- e. El aislamiento y las condiciones técnicas de los galpones, así como su ventilación estarán estrictamente regulados
- f. Los nidales deben ser construidos preferentemente de metal, con el fin de asegurar una mejor higiene para el huevo que se va a incubar
- g. Deben existir nidales suficientes (1 por cada 4 aves) para evitar la puesta de huevos en el suelo
- h. El local de almacenamiento y clasificación de huevos, deberán reunir las condiciones requeridas de higiene, ventilación y temperatura, con el fin de preservar los embriones en formación

CAPITULO III

DEL FAENAMIENTO, INSPECCIÓN, CLASIFICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AVES PARA CONSUMO HUMANO

Art. 1.- Para los efectos del presente título, se entiende por aves de consumo el pollo, gallo, gallinas, pavos y otras aves domésticas. La terminología que deberá emplearse para la aplicación del presente reglamento, será la siguiente:

- a. Aves en pie: animal vivo
- b. Pollo: Ave de la especie gallus

- c. Gallina: ave de la especie pallus – gallus de la línea de postura y para reproducción y que ha cumplido su ciclo reproductivo

Del personal

Art. 2.- El personal que intervenga en el faenamiento, transporte y distribución de aves para consumo deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Poseer certificados de salud otorgados por el Ministerio de Salud Publica
- b. Someterse al control periódico de enfermedades infecto – contagiosa y cumplir con los controles periódicos que el Ministerio de Salud Publica lo exija
- c. Mantener estrictamente las condiciones de higiene personal en especial de las manos
- d. Los requisitos mínimos sobre ropa de trabajo comprende: Gorro de tela o casco de seguridad, overol de tela y mandil de plástico y otra prenda adecuada a su tarea específica, el calzado será botas de cauchos y mascarillas

Art. 3.- Los permisos de funcionamiento de la planta y los certificados sanitarios de personal, han de mantenerse en la oficina de administración, a fin de estar disponibles para la revisión sanitaria correspondiente. El incumplimiento de esta disposición constituye, una infracción cuya responsabilidad recae tanto en el propietario del establecimiento, como en el empleado manipulador

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos de la investigación

Se aplicó diversos procedimientos para llevar a cabo la presente investigación, a través de los siguientes métodos.

3.1.1. Método Inductivo

Por medio de este método se obtuvo la información que se extrajo de las encuestas a los clientes de la empresa y entrevistas a diferentes jefes de áreas de la avícola:

3.1.2. Método Deductivo

Se empleó con el propósito de analizar la información que se extrajo de la empresa Avícola Villares

3.1.3. Método analítico

Permitió analizar la información recopilada, de fuentes, primarias y secundarias.

3.2. Fuentes

3.2.1. Primarias

La recolección de datos primarios se realizó por: entrevistas y encuesta que garantizan la veracidad y explicación al problema concreto.

3.3. Técnicas e instrumentos de evaluación.

3.3.1. Encuesta

La encuesta, permitió recoger información de una “muestra” o fracción de la población bajo estudio. Para la recolección de datos se utilizara una encuesta que respaldó la formulación de los objetivos proyectando.

3.3.2. Entrevista

Para la aplicación de las entrevista se las realizó al gerente de la empresa Avícola Villares, al contador y al encargado de bodega.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

Para establecer el universo y muestra se toma en cuenta a los clientes que mantiene la empresa Avícola Villares, lo cuales es de 18 clientes.

3.4.2. Muestra

Se tomara el 100% de la población bajo estudio.

CAPITULO IV
RESULTADO Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Estudio de mercado

4.1.1.1. Entrevista aplicadas a los departamentos contables, producción y al administrador de la empresa “Avícola Villares”.

Cuadro 1. Entrevista al administrador de la empresa “Avícola Villares”

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿Usted cree que la organización interna de la empresa está bien estructurada?	No, porque falta personal en el departamento administrativa.
2	¿Usted cree que el personal que se encuentra laborando en su departamento actualmente está capacitado?	No, Por cada corto tiempo renuncia los empleados en la parte de producción.
3	¿La información financiera presentada por el departamento contable satisface sus expectativas?	No. Porque los costos de producción son entregados 15 a 1 mes de retraso.
4	¿Existe un plan de inversión en la empresa?	NO

5	¿La empresa tiene la necesidad de implementar un plan de inversión?	SI
6	¿De qué manera la aplicación de un plan de mejoramiento permitirá a la empresa reducir costos y tiempos?	Se haría con tiempo la requisición de materia prima a proveedores que nos dan mayores descuentos, maquinarias a menor precio.
7	¿Usted cree que la empresa avícola VILLARES deba realizar un plan de inversión?	Si
8	¿Dónde usted cree que se deba realizar un plan de inversión en la empresa?	En el departamento de producción con maquinarias y acondicionamiento de granjas.

4.1.1.2. Entrevista al representante del departamento contable de la empresa “Avícola Villares”

Cuadro 2. Entrevista al contador de la empresa “Avícola Villares”

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿Usted cree que la organización interna de la empresa está bien estructurada?	No. Falta personal en la parte administrativa
2	¿Usted cree que el personal que se encuentra laborando en su departamento actualmente está capacitado?	No.
3	¿La información financiera presentada por el departamento contable satisface sus expectativas?	No. Entrega no a tiempo
4	¿Existe un plan de inversión en la empresa?	NO
5	¿La empresa tiene la necesidad de implementar un plan de inversión?	SI

6	<p>¿De qué manera la aplicación de un plan de mejoramiento permitirá a la empresa reducir costos y tiempos?</p>	<p>Se efectuarían requisición de materia prima a tiempo y con capacitación al personal tanto administrativo como de producción.</p>
7	<p>¿Usted cree que la empresa avícola VILLARES deba realizar un plan de inversión?</p>	<p>SI</p>
8	<p>¿Dónde usted cree que se deba realizar un plan de inversión en la empresa?</p>	<p>En el acondicionamiento de la Granja y de maquinarias.</p>

4.1.1.3. Entrevista al jefe de producción de la empresa “Avícola Villares”

Cuadro 3. Entrevista al jefe de producción de la empresa “Avícola Villares”

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿Usted cree que la organización interna de la empresa está bien estructurada?	No. Falta personal en el molino y Granja.
2	¿Usted cree que el personal que se encuentra laborando en su departamento actualmente está capacitado?	No. Porque nunca nos capacitan
3	¿La información financiera presentada por el departamento contable satisface sus expectativas?	No. Nunca las dan a conocer.
4	¿Existe un plan de inversión en la empresa?	NO
5	¿La empresa tiene la necesidad de implementar un plan de inversión?	SI

6	<p>¿De qué manera la aplicación de un plan de mejoramiento permitirá a la empresa reducir costos y tiempos?</p>	<p>Con los conocimientos adquiridos por las capacitaciones vamos hacer más eficiente en nuestro trabajo. Y con un stock suficiente de materia prima como de balanceado y todos los suministro de materiales de aseo</p>
7	<p>¿Usted cree que la empresa avícola VILLARES deba realizar un plan de inversión?</p>	<p>SI</p>
8	<p>¿Dónde usted cree que se deba realizar un plan de inversión en la empresa?</p>	<p>Acondicionamiento de bodega</p>

4.1.1.4. Encuesta dirigida a los cliente de la empresa Avícola Villares, en el cantón Quevedo parroquia San Carlos, año 201 – 2015.

Pregunta 1. ¿Cree usted que la empresa Avícola Villares cuenta actualmente con la infraestructura necesaria?

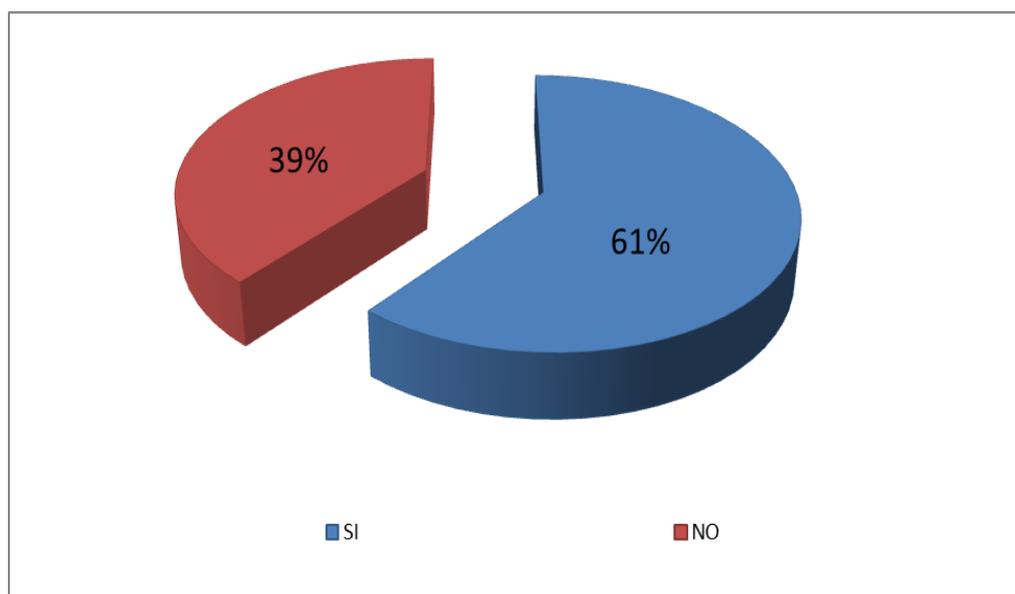
Cuadro 4. Infraestructura necesaria

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	11	61
NO	7	39
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Grafico 1.



Análisis:

Según la Gráfica # 1 muestra que el 61% de los clientes encuestados creen que la Avícola Villares si cuenta con la infraestructura necesaria y el 39% que no.

Pregunta 2. ¿Usted cuánto tiempo lleva siendo cliente de la empresa avícola VILLARES?

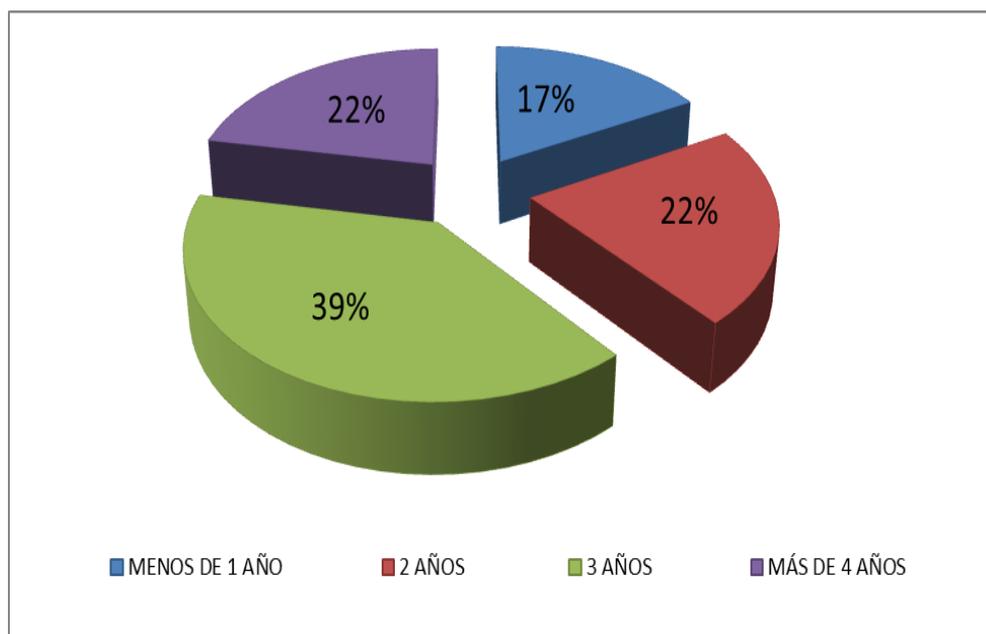
Cuadro 5. Cliente de la empresa avícola VILLARES

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
MENOS DE 1 AÑO	3	17
2 AÑOS	4	22
3 AÑOS	7	39
MÁS DE 4 AÑOS	4	22
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Grafico 2.



Análisis:

Según la Gráfica # 2, el 39% de los encuestados manifestaron que son cliente de la empresa Avícola Villares hace aproximadamente 3 años, el 22% más de 4 años y de 2 años y el 17% solo tienen 1 año.

Pregunta 3. ¿Usted considera que el personal de la empresa avícola VILLARES se encuentra capacitado?

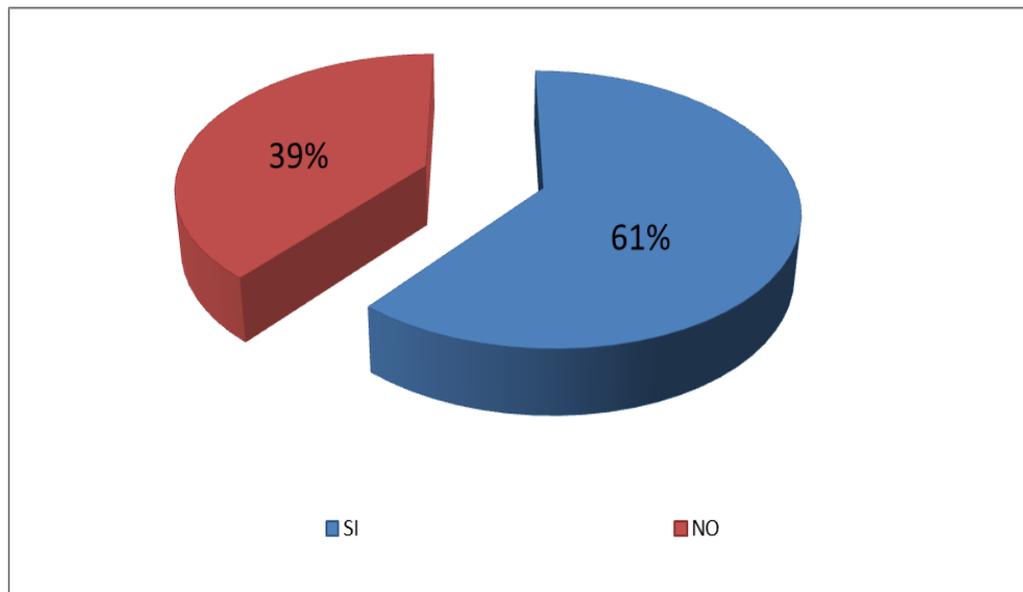
Cuadro 6. Personal Capacitado

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	11	61
NO	7	39
Total		100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Gráfico 3.



Análisis:

Según la Gráfica # 3 muestra que el 61% de los clientes encuestados creen que los empleados de la Avícola Villares si se encuentran capacitados y el 39% que no.

Pregunta 4. ¿De qué manera califica el proceso al momento que usted realiza la compra de su producto?

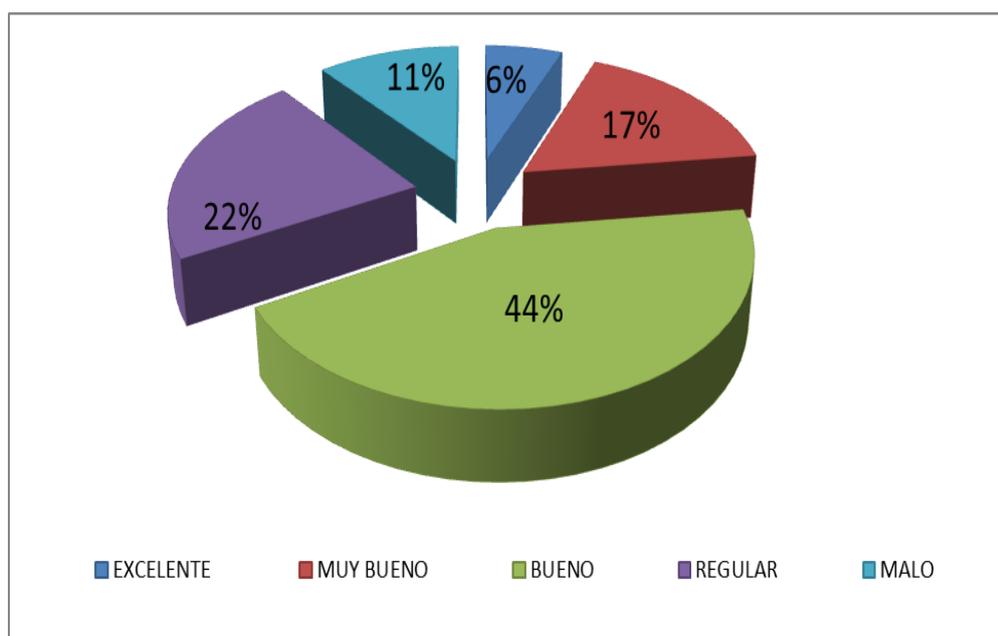
Cuadro 7. Calificación del proceso de compra

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
EXCELENTE	1	6
MUY BUENO	3	17
BUENO	8	44
REGULAR	4	22
MALO	2	11
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Grafico 4.



Análisis:

Según la Gráfica # 4, el 44% de los clientes encuestados manifestaron que el servicio de compra es bueno, el 22% regular, el 17% muy bueno, el 11% malo y tan solo el 6% que es excelente.

Pregunta 5. ¿Cree usted que la empresa avícola VILLARES cuenta con una infraestructura idónea con respecto a la competencia?

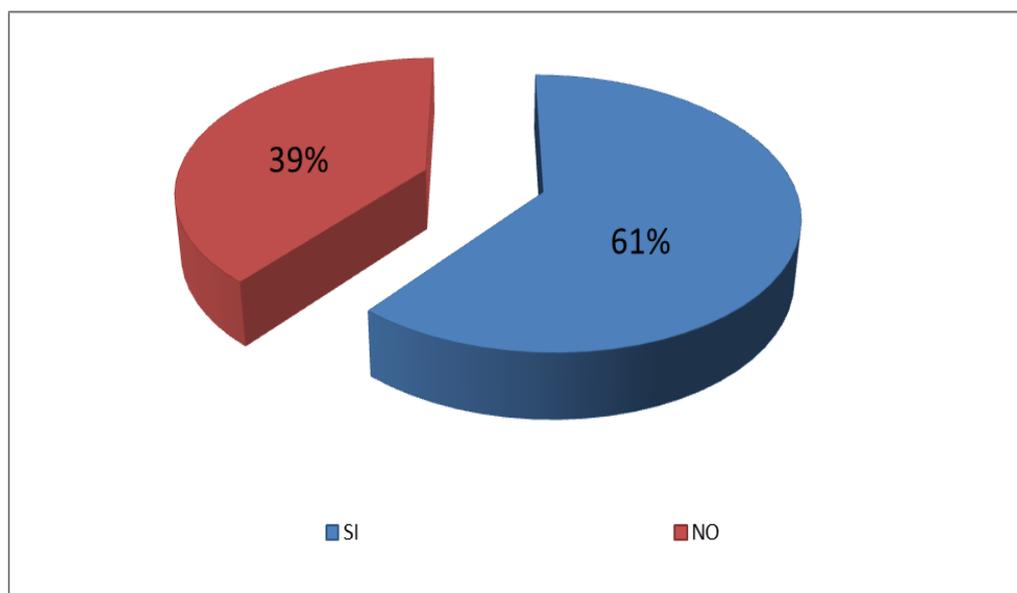
Cuadro 8. Infraestructura idónea

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	11	61
NO	7	39
Total		100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Gráfico 5.



Análisis:

Según la Gráfica # 5, muestra que el 61% de los clientes encuestados creen que la infraestructura de la Avícola Villares si es la idónea con respecto la competencia y el 39% que no.

Pregunta 6. ¿Desde que usted es cliente de la empresa avícola VILLARES ha observado inversiones en su infraestructura?

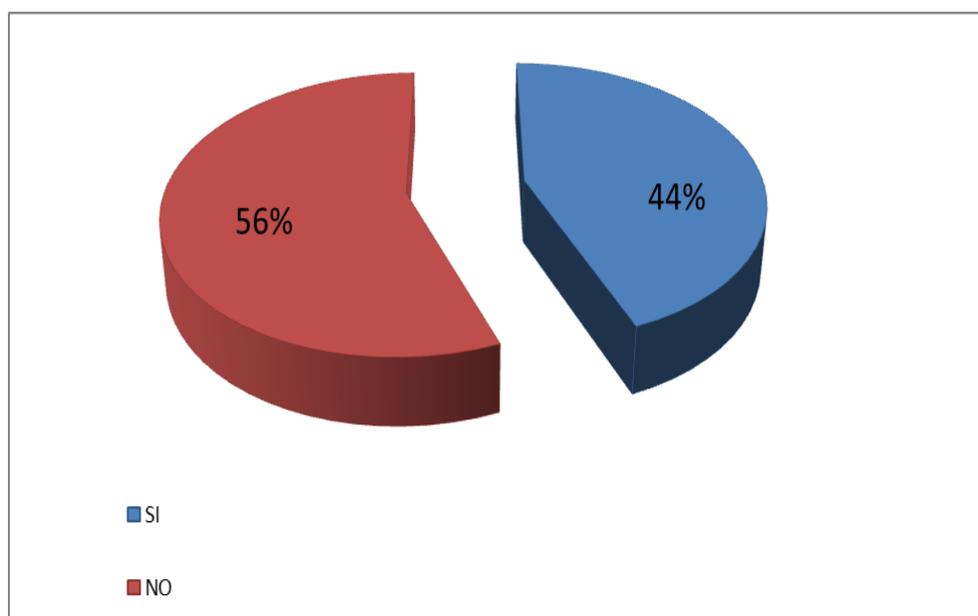
Cuadro 9. Inversiones realizadas

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	8	44
NO	10	56
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Gráfico 6.



Análisis:

Según la Gráfica # 6, el 56% de los cliente manifestaron que no han observado inversiones en la empresa y el 44% en cambio expresaron que si ha visto.

Pregunta 7. ¿Usted cree que la empresa avícola VILLARES deba realizar un plan de inversión?

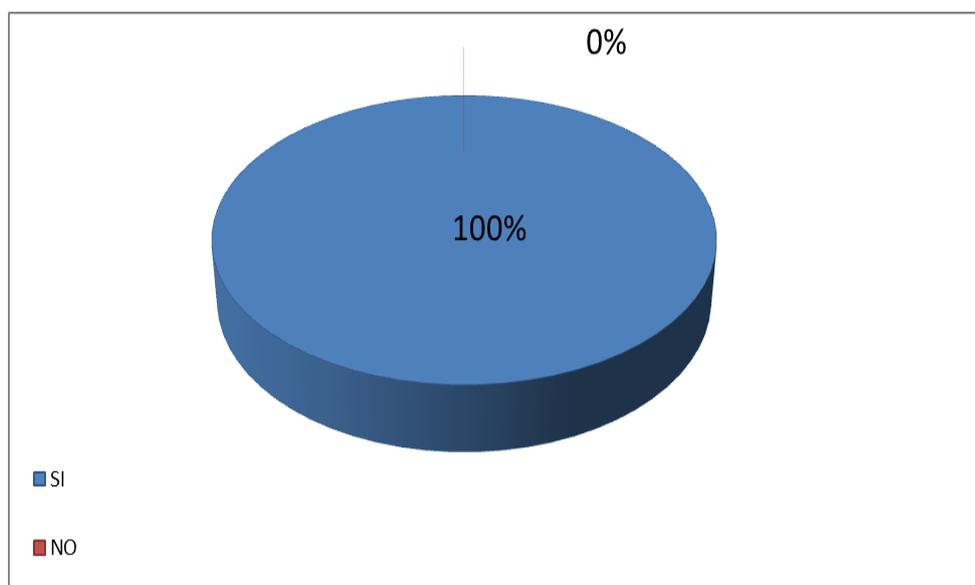
Cuadro 10. Realizar un plan de inversión

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	100	100
NO	0	0
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Gráfico 7.



Análisis:

Según la Gráfica # 7, el 100% de los clientes encuestados expresaron que la empresa si debe aplicar un plan de inversiones para el mejoramiento de los procesos.

Pregunta 8.- ¿Dónde usted cree que se deba realizar un plan de inversión en la empresa?

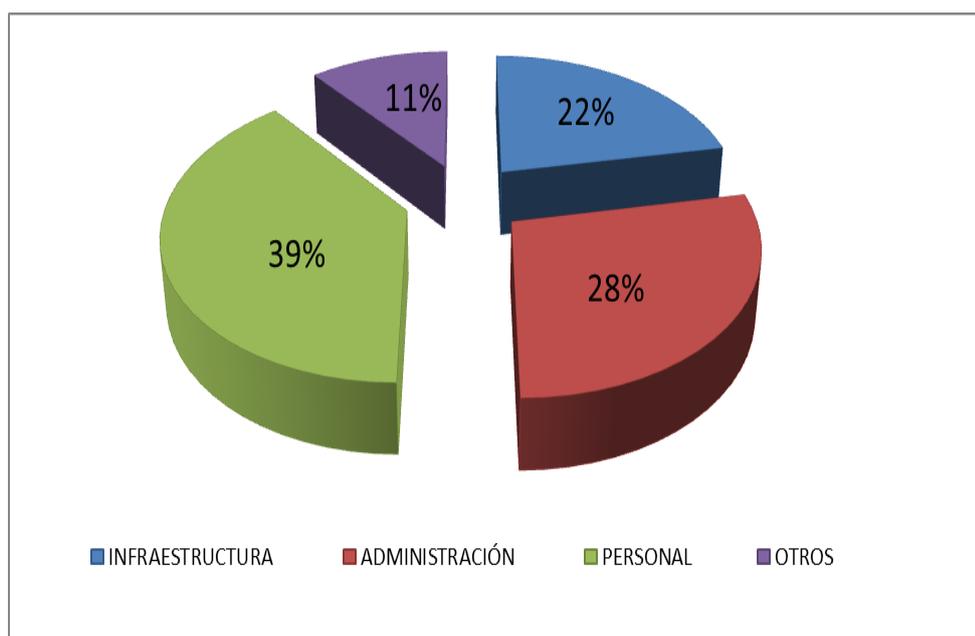
Cuadro 11. Satisfacción por el servicio al cliente

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
INFRAESTRUCTURA	4	22
ADMINISTRACIÓN	5	28
PERSONAL	7	39
OTROS	2	11
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Grafico 8.



Análisis:

Según la Gráfica # 8, muestra que el 39% de los clientes expresaron que se debe invertir en personal más capacitado, el 28% en los procesos administrativos, con el 22% en infraestructura y el 11% expresaron que en otro tipo de operaciones.

Pregunta 9.- ¿Con la aplicación de un plan de inversión en la empresa avícola VILLARES podrá reducir costos y tiempos en los distintos procesos?

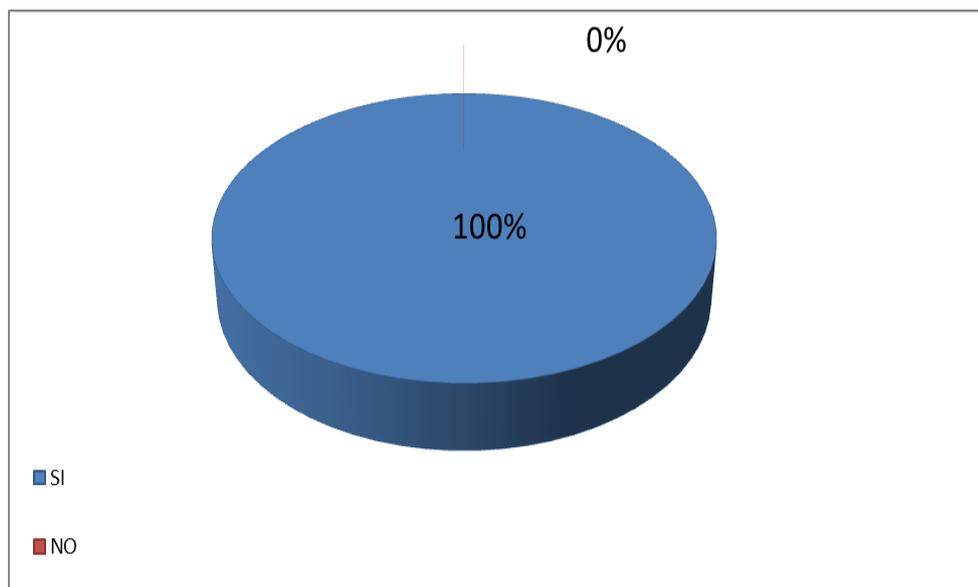
Cuadro 12. Aplicación del plan de inversión

OPCIONES	RESPUESTA	
	En Numero	En Porcentaje
SI	100	100
NO	0	0
Total	18	100

Fuente: Encuesta Realizada

Elaborado por: Autora

Grafico 7.



Análisis:

Según la Gráfica # 9, el 100% de los clientes encuestados expresaron que con la aplicación de un plan de inversión podrán reducir costos y tiempos en los distintos procesos

4.1.1.5. Horario de atención y servicios de la avícola VILLARES

La empresa avícola VILLARES actualmente viene operando en su planta en la parroquia San Carlos en el siguiente horario:

Cuadro 13. Horario de atención

DIAS	HORA DE INICIO	HORA DE FINALIZACIÓN
Lunes a viernes	6H00	22H00
Sábados	8H00	13H00
Feridos	9H00	13H00

4.1.1.6. Logotipo de la empresa



Grafico 8. Logotipo

4.1.1.7. Plaza

- Avícola VILLARES se ubica en un sector estratégico de modo que permita abarcar un número mayor de clientes
- La avícola VILLARES está distribuido tomando en cuenta la necesidad de la empresa
- La infraestructura de la planta siempre limpio y ordenado para el mejor desenvolvimiento de las actividades y control de enfermedades en los pollos

4.1.1.8. Servicio

- El producto es de calidad, con un valor agregado; al cliente se le proporciona información sobre almacenamiento y de pollos
- Está planificada la capacitación permanente para el personal con el fin de brindar un mejor servicio
- Los equipos serán renovados periódicamente obtener calidad en los productos

4.1.2. Estudio técnico

4.1.2.1. Misión, Visión y valores

A. MISIÓN

Avícola VILLARES., es una Empresa comprometida con la salud de sus clientes, garantizando en sus productos, calidad e inocuidad.

Ejecutando sus actividades diarias a través de la innovación e implementación de conocimiento, con lealtad y responsabilidad con su equipo de trabajo, la sociedad, el medio ambiente y los accionista

B. VISIÓN

Proporcionar calidad de vida a sus clientes innovando con productos saludables, a través de un proceso totalmente automatizado, que permita ser líder en costos y poseer el mejor indicador de rentabilidad del sector

C. VALORES

HONESTIDAD.- Cooperar con los clientes y proveedores de forma justa, manteniendo una comunicación abierta y de confianza con ellos. Ofrecer oportunidades de desarrollo para aquellos trabajadores capacitados

LEALTAD.- hacer de la mejor manera aquello con lo que cada miembro de la empresa se ha comprometido y es muy importante mantener el secreto profesional

RESPONSABILIDAD.- Promover en cada cliente la responsabilidad de un producto de excelente calidad

D. PRINCIPIOS

CALIDAD.- Cada miembro de la empresa realiza su trabajo con la mayor eficiencia, tratando en todo momento de mejorar el servicio

COMPETITIVIDAD.- Avícola VILLARES se encamina hacia una mejor situación, tanto empresarial, laboral como social y se esforzara por tener ventajas competitivas sostenibles que marquen pautas respecto a la competencia

SERVICIO AL CLIENTE.- Cada uno de los clientes internos de la Avícola VILLARES busca siempre la máxima satisfacción del cliente

INNOVACIÓN.- Se renova periódicamente los equipos e implementos utilizados actuales para brindar servicios de calidad y reducir costos

E. POLÍTICAS

- a) Mantener precios competitivos en el mercado
- b) Utilizar tecnología actual para brindar mejor servicio
- c) Mantener un buzón de sugerencias para clientes
- d) Uso de medios publicitarios, para ofertar los servicios
- e) Brindar capacitaciones permanente al personal
- f) Evaluar oportunamente los informes financieros corregir desviaciones inmediatamente
- g) Pago correcto y oportuno de impuestos fiscales
- h) Los pagos de los clientes pueden ser mensuales, quincenales o diarios
- i) Realizar reuniones con todos los empleados de la Avícola VILLARES para evaluar su desempeño y conocer sus necesidades

4.1.2.2. Localización de la Avícola

Mediante dos parámetros se va a establecer la ubicación de la Avícola VILLARES, que son los siguientes:

A. MACROLOCALIZACIÓN

Mediante la macrolocalización la Avícola VILLARES esta ubicado en el cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos.



Gráfica 8. Macrolocalización

B. MICROLOCALIZACIÓN

Avícola VILLARES está ubicado en la parroquia San Carlos vía a ventanas km 1 ½ calle principal s/n, la planta tiene 3000 metros cuadrados y cuenta con cinco galpones

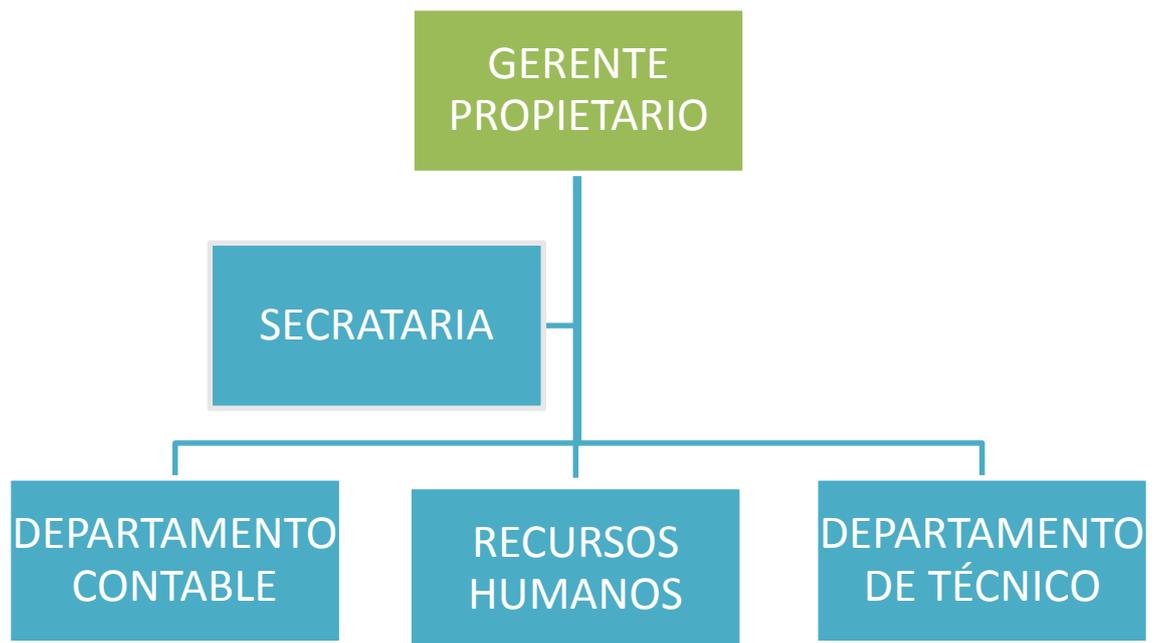


Gráfica 9. Microlocalización

4.1.2.3. Organigrama

A. ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL

Avícola VILLARES esta estructura administrativamente de la siguiente manera:



Gráfica 10. Estructura Organizacional

A. ORGANIGRAMA FUNCIONAL

ADMINISTRADOR

- El representante legal de la avícola VILLARES, se encarga de todas las actividades que se relacionen con giro del negocio, como tramites de permisos de funcionamiento con el Municipio de Quevedo, Ministerio de Salud, etc.

- A través de su liderazgo tomar decisiones que encaminen a la consecución de objetivos
- Controla y vigila permanentemente el desarrollo normal de las actividades del personal
- Organiza y lidera el equipo de trabajo, delegar responsabilidades a sus empleados para mantener un orden

SECRETARIA

- Encargada de organizar la documentación del departamento financiero, así como también la planificación de tareas diarias o mensuales del administrador. Ayuda en la recepción de los ingresos

CONTADOR

- Se encarga de revisar los balances generales y estados de resultados para la futuras tomas de decisiones

OPERARIOS

- Quienes se encarga de realizar las fórmulas para la elaboración del balanceado. además de realizar las actividades dentro de la planta

4.1.2.4 Análisis FODA

Cuadro 13. Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con un sistema adecuado de órdenes de producción. • Objetivos y metas bien definidos • Cuenta con personal capacitado y de amplia experiencia en el área operativa • Activos fijos propios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura crediticia de bancos en condiciones favorables para empresarios. • Existe fuerza laboral con experiencia. • Mercado potencial en auge
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • La inversión es menor al de las otras empresas establecidas en el mercado. • No cuenta con maquinaria renovada • Falta un sistema de gestión financiera, para la toma de decisiones financieras. • Recursos económicos limitados. • Bajas campañas de publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Cada año se establecen empresa con el mismo fin que tiene la empresa • La mayoría de personal calificado tiene a salir a empresas más grandes y se pierde personal con experiencia • Entorno social y económico. .

4.1.2.5. Maquinarias y equipos

Actualmente la avícola VILLARES necesita de los siguientes maquinaria y equipos para poder lograr una mayor producción:

➤ Ventiladores	1
➤ Bomba	1
➤ creadoras	18
➤ platos de comedores Agrícolas	75
➤ Congelador	1
➤ Ventiladores	1
➤ Criadora	1
➤ Congelador	1
➤ Bomba sumergible	1
➤ Bomba sumergible Granja	1
Fuentes	50
➤ Bebederos automáticos	1
➤ Bomba sumergible Granja V.A.	5
➤ Creadoras	1
➤ Huacal	100
➤ 100 Comedores	1
➤ Balanza de Piso	1

4.1.3 Estudio económico

4.1.3.1. Costo de operación/producción

A continuación se van a detallar los costos de la mano de obra, equipos y maquinarias, también la capacidad que tienen cada galpón en la avícola VILLARES.

A. Espacio físico del galpón

Cuadro 15. Espacio físico del galpón

DETALLE	m^2
Área de aves	420 metros
Área de balanceados	20 metros
TOTAL	$440m^2$

De acuerdo al cuadro 15 sobre el espacio físico que tiene el galpón, se observó que la empresa VILLARES tiene un galpón de $440m^2$, distribuidos en dos áreas de aves y balanceados.

B. Capacidad de almacenamiento por galpón

Cuadro 16. Capacidad de almacenamiento por galpón

DETALLE	m^2	Con tecnología		Sin tecnología	
		Aves	Aves/m^2	Aves	Aves/m^2
Verano	$420m^2$	4200	10	3360	8
invierno	$420m^2$	2940	7	2940	7

El cuadro 16 muestra que en verano el galpón tiene una capacidad de 4200 aves y en invierno 2940. La tecnología que se considera necesaria es contar con aires acondicionados industriales.

Si se utilizara la tecnología necesaria más que todo en época de verano en los galpones la avícola VILLARES aumentara su producción ya que disminuirá la mortalidad de las aves.

C. Almacenamiento

A continuación se va mostrar el almacenamiento que tuvo la avícola VILLARES durante el año 2013.

Cuadro 17. Almacenamiento

MES	AVES	PESO	LIBRAS
ENERO	15.725	6.33	99.555,20
FEBRERO	20.150	6.32	127.338,60
MARZO	16.170	5.98	96.678,70
ABRIL	20.783	6.41	133.203,40
MAYO	15.470	6.49	100.419,90
JUNIO	18.690	6.58	122.957,20
JULIO	11.150	6.51	74.089,20
AGOSTO	18.043	6.64	113.197,30
SEPTIEMBRE	13.972	6.27	85.737,70
OCTUBRE	11.841	6.14	76.396,10
NOVIEMBRE	12.088	6.43	79.394,00
DICIEMBRE	25.096	6.57	158.497,50
TOTAL	199.178	6.36	1.267.178,80

El cuadro 18 muestra que el mes de mayor producción de aves es en diciembre, debido que por las fiestas navideñas y fin de año tiene una mayor demanda. También se puede observar que durante todo el año 2013 se produjeron 199.178 aves a un peso promedio de 6.36

Cuadro 18. Capacidad instalada vs Aprovechamiento actual

Capacidad instalada	Aprovechamiento actual	Capacidad usada	Capacidad ociosa
907.200	707.616	0.78%	0.22%

Como podemos observar en el cuadro anterior, la capacidad operativa está en función de la capacidad instalada del galpón, en una relación de 1/5, es decir que actualmente se está trabajando a una capacidad del 78%, dejando sin usar el restante 22%.

Toda empresa para poder operar requiere de unas instalaciones que conforman su capacidad para producir. Lo ideal es que estas instalaciones

sean aprovechadas en un 100%, algo que no sucede en la Avícola Villares porque no hay suficiente volumen de ventas. La capacidad ociosa le representa a la Avícola Villares un considerable costo financiero puesto que las instalaciones no utilizadas requieren mantenimiento y se deterioran.

4.1.3.2. Costos Directos

A. Aves en Pie

En los costos directos tenemos el costo de las aves en pie (pollos vivos), los cuales son variables y realizando un promedio anual tenemos cada libra a 0.84, totalizando en el año \$ 1'069191.38

Cuadro 19. Producción de aves 2013

MES	AVES	LIBRAS	COSTO LIBRAS	DÓLARES
ENERO	15.725	99.555,20	0.78	77.370,67
FEBRERO	20.150	127.338,60	0.79	100.829,02
MARZO	16.170	96.678,70	0.88	85.548,50
ABRIL	20.783	133.203,40	0.91	121.513,85
MAYO	15.470	100.419,90	0.86	86.549,39
JUNIO	18.690	122.957,20	0.72	88.254,86
JULIO	11.150	74.089,20	0.61	44.824,86
AGOSTO	18.043	113.197,30	0.79	89.048,31
SEPTIEMBRE	13.972	85.737,70	0.92	78.479,49
OCTUBRE	11.841	76.396,10	0.96	72.783,41
NOVIEMBRE	12.088	79.394,00	0.90	71.831,42
DICIEMBRE	25.096	158.497,50	0.90	152.157,60
TOTAL	199.178	1.267.178,80	0.84	1.069.191,38

B. Costo de mantenimiento

Cuadro 20. Costo de mantenimiento

COSTO	PERIODO	COSTO ANUAL
916.89	Cada 3 meses	11002.78

La avícola VILLARES para mantener en óptimas condiciones sus instalaciones realiza cada 3 meses mantenimiento a un costo de \$ 916,89 dólares.

4.1.3.3. Costo total de producción

A continuación se va a detallar los costos que tuvo la avícola VILLARES durante el 2013 para producción de aves.

Cuadro 21. Costo total de producción

DESCRIPCIÓN	VALOR
Polito BB	149.012,19
Alimento Balanceado	592.498,30
Vacunas	67.392,48
Vitaminas y Antibióticos	92.922,05
Energía Eléctrica	25.589,75
Combustible y Lubricantes	8.243,21
Suministros y Materiales	10.972,76
Herramientas y Repuestos	15.180,98
Mantenimientos	11.002,78
Transporte	28.913,20
Análisis de Laboratorio	3.223,20
Tamo	2.380,00
Mano de Obra	61.860,48
TOTAL	1.069.191,38

4.1.3.4. Inversión inicial

Se determinó que el área de producción necesita mayor inversión en las maquinarias, debido que la Avícola Villares cuenta actualmente con maquinarias que ya ha cumplido su vida útil

Cuadro 22. Inversión inicial

Detalle	Unidad	Características	Cantidad	Costos USD	
				Unitario	Total
Inversión fija tangible					
Maquinarias y equipos					12.569.97
Ventiladores			1	1.584.00	1.584.00
Bomba creadoras			1	428.27	428.27
platos de comedores Agrícolas			18	41.66	1.980.00
Congelador			75	26.40	287.50
Ventiladores			1	287.50	287.50
Criadora			1	500.00	500.00
Congelador			1	528.00	528.00
Bomba sumergible	Equipo	Procesos de producción	1	201.43	201.43
Bomba sumergible Granja Fuentes			1	249.55	249.55
Bebedores automáticos			1	250.00	250.00
Bomba sumergible Granja V.A.			50	14.75	737.50
Creadoras			1	250.00	250.00
Huacal			5	132.00	660.00
100 Comedores			1	2938.82	2938.82
Balanza de Piso			100	575.00	575.00
			1	400.00	400.00
Equipos de computación					1033.00
Computadores	Unidad	Compaq	1	680.00	680.00
Impresoras	Unidad	Canon MP280	1	178.00	178.00
Teléfono	Unidad	Panasony	1	145.00	145.00
Extintor	Unidad		1	30.00	30.00
Muebles de oficina					380.00
Escritorio	Unidad	ATU	1	125.00	125.00
Archivadores	Unidad	ATU	1	220.00	220.00
Sillas	Unidad	ATU	1	35.00	35.00
Total inversión fija tangible					13.982.97
Inversión fija intangible					
Gastos pre operativos					
Gastos de licencia (Software)	Global		1	590.00	590.00
Gastos de adecuación	Global		1	2,500.00	2,500.00
Permiso de funcionamiento	Global		1	35.00	35.00
Permiso de bomberos	Global		1	50.00	50.00
Total inversión fija intangible					3.175.00
Total					17.157.97

4.1.3.5. Financiamiento

Cuadro 23. Financiamiento

FINANCIAMIENTO	%	VALOR
Financiamiento bancario	100%	17.157,97
TOTAL	100%	17.157,97

El financiamiento para la inversión se la realizara por medio de un crédito bancario a la Corporación Financiera Nacional a una tasa de interés del 10.5% a 60 meses plazos

4.1.3.6. Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos fijos se determinaron por el método de línea recta.

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor Adquisición} - \text{Valor Residual}}{\text{Años Vida Util}}$$

Cuadro 24. Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR DE ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	CANT.
Equipo de Oficina	380,00	10	10%	\$ 34,20
Equipos y Maquinaria	12.569,97	10	10%	\$ 1.131,30
Equipo de Computación	1.033,00	3	33%	\$ 230,70
TOTAL				\$ 1.396,20

Elaborado por: Autora

4.1.3.7. Ingresos

Para el cálculo de los ingresos de la Avícola Villares se toma de referencia las ventas realizadas en el 2013 y se espera que se incremente las ventas en un 20% para el año 2014 por la inversiones que se va realizar, debido que en el cuadro 19 se demostró que existe 22% de la capacidad ociosa de producción

Cuadro 25. Ingresos

CONCEPTO	VALOR
Ventas del 2013	1,482,242.86
20% incremento de ventas	296.448,57
INGRESOS TOTALES	1.778.691,43

Elaborado por: Autora

Cuadro 26. Ingresos proyectados

AÑOS	V. ANUAL
2014	1.778.691,43
2015	1.867.626,00
2016	1.961.007,30
2017	2.059.057,67
2018	2.162.010,55

Elaborado por: Autora

4.1.3.8. Egresos

Así mismo se incrementara el 20% de los costos que genera la avícola Villares en el 2013 debido a la inversión realizada

Cuadro 27. Egresos

CONCEPTO	VALOR
Egresos del 2013	1.361.496,48
20% incremento de gastos	272.299,30
EGRESOS TOTALES	1.754.542.16

Elaborado por: Autora

Cuadro 28. Egresos proyectados

AÑOS	V. ANUAL
2014	1.754.542.16
2015	1.842.269,26
2016	1.934.382,73
2017	2.031.101,86
2018	2.132.656,96

Elaborado por: Autora

4.1.3.9. Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro 29. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	1.778.691,43	1.867.626,00	1.961.007,30	2.059.057,67	2.162.010,55
Egresos	1.754.542,16	1.842.269,27	1.934.382,73	2.031.101,87	2.132,656.96
Utilidad bruta	24.149,27	25.356,73	26.624,57	27.955,80	29.353,59
Utilidad por empleados	3.622,39	3.803,51	3.993,69	4.193,37	4.403,04
Utilidad previamente de impuestos	20.526,88	21.553,22	22.630,88	23.762,43	24.950,55
Impuesto A La Renta	5.131,72	5.388,31	5.657,72	5.940,61	6.237,64
UTILIDAD NETA	15.395,16	16.164,92	16.973,16	17.821,82	18.712,91

4.1.3.10. Flujo de efectivo

Cuadro 30. Flujo de efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑOS					
	0	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos		1.778.691,43	1.867.626,00	1.961.007,30	2.059.057,67	2.162.010,55
TOTAL DE INGRESOS		1.778.691,43	1.867.626,00	1.961.007,30	2.059.057,67	2.162.010,55
EGRESOS						
INVERSIÓN INICIAL	-17.157,97					
Egresos		1.754.542,16	1.842.269,27	1.934.382,73	2.031.101,87	2.132,656.96
TOTAL DE EGRESOS	-17.157,97	1.754.542,16	1.842.269,27	1.934.382,73	2.031.101,87	2.132,656.96
FLUJO NETO	-17.157,97	24.149,27	25.356,73	26.624,57	27.955,80	29.353,59

4.1.4. Estudio Financiero

4.1.4.1. Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -I \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}}$$

$$VAN = -17.157,97 \frac{24.149,27}{(1+0,105)} + \frac{25.356,73}{(1+0,105)^2} + \frac{26.624,57}{(1+0,105)^3} + \frac{27.955,80}{(1+0,105)^4} + \frac{29.353,59}{(1+0,105)^5}$$

$$VAN = -17.157,97 + 21.854,54 + 20.766,76 + 19.733,12 + 18.750,93 + 17.817,63$$

$$VAN = 81.765,01$$

Si el resultado de este índice financiero es positivo entonces nos indica que el proyecto es atractivo y conveniente, y si es negativo sería todo lo contrario. En nuestro caso tenemos un **VAN de \$ 81.765,01**

4.1.4.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$VAN = -I \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}}$$

$$0 = -17.157,97 \frac{24.149,27}{(1+243)} + \frac{25.356,73}{(1+243)^2} + \frac{26.624,57}{(1+243)^3} + \frac{27.955,80}{(1+243)^4} + \frac{29.353,59}{(1+243)^5}$$

$$0 = -17.157,97 + 9.911,26 + 4.271,13 + 1.840,59 + 793,18 + 341,81$$

$$0 = 0$$

Cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad nos indica que el proyecto es viable, en nuestro caso tenemos **243%** y la tasa de interés es de 10.5%.

4.1.4.3. Relación Beneficio Costo (B/C)

VAN DE INGRESOS

$$VAN = -I \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}}$$

$$VAN = -17.157,97 \frac{1.778.691,43}{(1+0,105)} + \frac{1.867.626,00}{(1+0,105)^2} + \frac{1.961.007,30}{(1+0,105)^3} + \frac{2.059.057,67}{(1+0,105)^4} + \frac{2.162.010,55}{(1+0,105)^5}$$

$$VAN = -17.157,97 + 1.609.675,50 + 1.529.555,91 + 1.453.424,16 + 1.381.081,79 + 1.312.340,16$$

$$VAN = 7.268.919,55$$

VAN DE EGRESOS

$$VAN = -I \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}}$$

$$VAN(e) = -17.157,97 \frac{1.754.542,16}{(1+0,105)} + \frac{1.842.269,27}{(1+0,105)^2} + \frac{1.934.382,73}{(1+0,105)^3} + \frac{2.031.101,87}{(1+0,105)^4} + \frac{2.132.656,96}{(1+0,105)^5}$$

$$VAN(e) = -17.157,97 + 1.587.820,96 + 1.508.789,15 + 1.433.691,04 + 1.362.330,86 + 1.294.522,53$$

$$VAN(e) = 7.169.996,57$$

$$B/C = \frac{VAN \text{ INGRESOS}}{VAN \text{ EGRESOS}}$$

$$B/C = \frac{7.268.919,55}{7.169.996,57}$$

$$B/C = 1.01$$

El B/C del proyecto es de \$ **1,01** esto indica que por cada \$ 1,00 de inversión tendríamos \$ 0,01 de dólar de ganancia.

4.2. Discusión

Mediante la realización del estudio de mercado se observó que los clientes manifestaron que desde que son clientes la empresa no ha realizado inversiones durante los últimos años, así como el 61% de ellos considera que la infraestructura existente es superior o igual que la de la competencia tal como lo describe **(Blanco, 2009)** Es el cual busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo

El VAN es de \$ 81.765.01, lo cual resulta positivo y el proyecto presenta que viable porque es positivo, lo que concuerda con **(Baca, 2012)** Llama también valor presente neto es el resultado de la diferencia entre los ingresos actualizados y los costos actualizados, a una determinada tasa de descuento o de oportunidad de capital

La TIR del proyecto es de 243%, lo cual resulta rentable el proyecto, debido que la TIR es mayor que la tasa de interés del préstamo **(Baca, 2012)** La tasa interna de retorno está definida como aquella tasa de interés o descuento que hace que el valor actual neto de una inversión sea igual a cero

La B/C es de \$ 1.01, es decir que por cada dólar invertido se obtendrá un centavo de ganancias, lo que concuerda con **(Sapag, 2010)**, quien manifiesta que la relación beneficio costo compra el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluido la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio costo será igual a uno. Si el VAN es mayor que cero la relación beneficio será mayor que uno y si el VAN es negativo, esta será menor que uno

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En base a los resultados obtenidos se concluye lo siguiente:

1. El estudio de mercado realizado a los clientes de la empresa Villares, indica que el 100% encuestado expresaron que si se debe realizar un plan de inversión, además el 225 expreso que se debería realizarlo en la infraestructura de la empresa
2. Avícola VILLARES está conformada por 3 departamentos (Administración, contable y técnico), además que la empresa deberá invertir en ventiladores, congeladores, bebederos, etc para aumentar su producción
3. En el estudio económico – financiero se obtuvo los siguientes resultado; VAN de **\$ 81.765.01** dólares: TIR de **243%**; Relación Beneficio – Costo de **\$ 1.01** centavos

5.2. Recomendaciones

A partir de las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- Se debe efectuar el presente proyecto debido que existe la aceptación de los clientes para realizar el plan de inversión
- Que se realicen periódicamente estudios para determinar las áreas de mayores necesidades para determinar inversiones que faciliten las operaciones.
- Implementar el plan de inversión para mejorar los procesos de producción de la empresa Avícola Villares

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFIA

6.1. Literatura citada

- ANDRADE. 2010**, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Pag. 257.
- AYALA, R. 2010**. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Quinta Edición. Guayaquil – Ecuador. Pp. 255
- CHIRIBOGA, G. 2010**. Contabilidad Financiera. Mc Graw Hill. 4 Ed. México. Pp. 68 – 100
- BACA G. 2010**. Proyectos de Inversión. Cuarta Edición. Mc Graw – Hill Interamericana, México, Pp. 90 – 92.
- DÁVALOS, P. 2010**. Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Segunda Edición. Bogotá – Colombia. Pp 102 .104
- DIAZ, J. 2010**. Diccionario y Manual de Contabilidad y Administración. Lima-Perú. Editorial de libros técnicos.
- DICCIONARIO DE MARKETING. 2010**. Grupo Ediciones Cultural. Madrid – España. Pp. 25, 36, 45,72.
- GARCÍA, D. 2010**. Contabilidad Financiera. Mc Graw Hill. . Cuarta Edición. México. 128p
- GRUPO CULTURAL. 2010**. Grupo Ediciones Cultural. Madrid – España. Pp. 25, 36, 45,72
- GUAJARDO, G. 2010**. Contabilidad Financiera. Mc Graw Hill. 4 Ed. México. Pp. 68 – 100

HAIR.BUSH-ORTINAU. 2010. Investigación de Mercados. Mc Graw Hill. 2 Ed. México

HERNÁNDEZ, H. 2010. Formulación y Evaluación e Proyectos de Inversión. Cuarta Edición. ECAFSA, Thomson Learning. México D.F. México. Pp. 17 – 45

INIESTA, P. 2010. Máster de Marketing, Gestión 2000, Barcelona – España. Pp. 45 -67

KOTLER, P. 2010. Mercadotecnia. Cuarta Edición. México. 738p

JULIO GARCÍA Y CRISTÓBAL CASANUEVA. 2011. Prácticas de la Gestión Empresarial Mc Graw Hill, Pág. 3.

LAMB. 2010. Contabilidad para el Nuevo Milenio. Primera Edición. Machala-Ecuador. Editorial Impssur. 200p.

MALHOTRA N. 2010. Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico, Segunda Edición, Hall, Págs. 21 y 22.

MURCIA, J. 2010. Proyectos, Formulación y Criterios de Evaluación. Editorial Alfa omega Colombiana S.A.

ORTIZ, H. 2010. Proyectos de Inversión Innovadores. Mc Graw Hill. Primera Edición. Ecuador. Pp.100.

RAMÍREZ, J. 2010. Fundamentos de Evaluación Financiera. Mc Graw Hill. Décima Edición. Ecuador. Pp.98.

ROJAS LÓPEZ. 2010. Fundamentos de Preparación y Evaluación de proyectos. MC GRAW HILL. Bogotá – Colombia

SAPAG, N.; SAPAG, R. 2010. Fundamentos de Preparación y Evaluación de proyectos. MC GRAW HILL. Bogotá – Colombia. 438p.

SARMIENTO, R. 2010. Contabilidad General. Décima Edición. Quito – Ecuador. Editorial Voluntad. Pp. 74 – 90

SPILLER L. 2010. Contabilidad Financiera. Cuarta Edición. México. Mc. Graw Hill. Pp. 156 - 159

TERRANOVA, 2010. Economía, Administración y Mercadeo Agropecuario. Bogotá – Colombia.

URQUIZO, J. 2010. Análisis Financiero: Principios y Métodos. México. Mc Graw Hill. Pp. 335.

WEIERS, R. 2010. Investigación de Mercados. Edición. Prentice – Hall Hispanoamericana, México. Pp. 78 – 309.

LINKOGRAFIA

CARRASQUERO, D. (s/f) Estudio de Mercado. Guía de factibilidad. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/>. docarr61@hotmail.com.

ENCARTA, 2006. Biblioteca virtual, on line, La Promoción. Disponible en www.encarta.com

DICCIONARIO INFORMATICO ALEGSA, (s/f). La Factibilidad. Disponible en <http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>.

CAPITULO VII
ANEXOS

Anexo 1. Costo de la investigación.

Cuadro 31. Costo de la investigación.

Rubros	Cant.	V. Unitario	V. Total USD
Recursos Humanos			
Digitador	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Recursos Tecnológico			
Internet (horas)	60	1.00	60.00
Tecnológicos			
Computador	180	1.00	180.00
Impresora	1	80.00	80.00
Pen driver	1	18.50	18.50
Materiales			
Cartuchos	4	35.00	140.00
Remas de papel A4	3	4.00	12.00
Cuadernos	2	1.50	3.00
Bolígrafos	6	0.30	1.80
Carpetas	4	0.15	0.60
Anillados	3	1.00	3.00
Empastados	7	10.00	70.00
CD-RW	5	1.00	5.00
Otros gastos			
Alquiler de proyector (horas)			30.00
Viáticos – alimentación			22.00
Subtotal			\$ 693.90
Imprevistos 3%			21.42
Total de Gastos			\$ 715.32

El financiamiento de los costos de esta investigación fue con el 100% de recursos propios de la investigadora, Guisella Moran , Egresada de la carrera de Ing. En Administración Financiera de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.



CONTRIBUYENTE ESPECIAL
RESOLUCION #5368 DEL 2-JUN.95

FACTURA N° 002-001- **000039891**
N° AUTORIZACION SRI 1111768291

MATRIZ QUITO:
Av. de Los Granados y Los Naranjos
N44-15 Telf.: 2263651 Telefax: 2467053

PLANTA GUAYAQUIL:
Av. de Las Américas s/n frente al Col. Simón Bolívar
Telefax: 2292256 - 2294069

Fecha: **Mar 14, 2013**

Fecha de Emisión 09/10/2012
Válido para su emisión hasta 09/10/2013

RUC 1790007782001

CLIENTE CODIGO AA
INCUBACION No. 9.243
GUIA No. 46291
CONDICIONES DE PAGO 30 DIAS
VENCIMIENTO Apr 13, 2013

SEÑOR (ES): VILLARES ACURIO JORGE STALIN
DIRECCION: SAN CARLOS KM. 1/2 VIA VENTANA
R.U.C.o.C.I.: 1714527544001

CODIGO	DESCRIPCION	DESCUENTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
410101011701	Engorde 1A.		13.000	0.5716	7.430,80

SEXADO APROBADO POR

VENTAS TARIFA 0 %	7.430,80
IVA 0%	0
DESCUENTO	0
SUB TOTAL	7.430,80
VENTAS TARIFA 12%	0
IVA 12%	0
TOTAL FACTURA	7.430,80

EXIJA SU RECIBO DE COBRO A LA CANCELACION DE ESTA FACTURA

N° **30** días vista servirá Ud. pagar esta única Letra de Cambio a la orden de **INCUBADORA NACIONAL SIETE MIL CUATROCIENTOS TREINTA 80/100** con el interés del **DOLARES** su vencimiento.

Sin protesto. Exímese de presentación para la aceptación y pago, así como de los avisos por falta de estos hechos.

"Remitida y entregada la mercadería al comprador, éste declara que la acepta sin reserva de ninguna clase y que el producto vendido y entregado lo recibe a su entera satisfacción, conociendo que no tiene vicio oculto alguno; renuncia por lo tanto a toda reclamación posterior y exime de toda responsabilidad al vendedor".

Aceptada. Valor recibido. El pago no podrá hacerse por partes ni aún por mis herederos. Me sujeto a los jueces de esta ciudad y al juicio ejecutivo o verbal sumario a elección del demandante.

FIRMA

CLIENTE



CONTRIBUYENTE ESPECIAL
RESOLUCION #5368 DEL 2-JUN.95

GUIA DE REMISION N° 002-001- **000046291**
N° AUTORIZACION SRI 1111768291

MATRIZ QUITO:
Av. de Los Granados y Los Naranjos
N44-15 Telf.: 2263651 Telefax: 2467053
RUC 1790007782001

PLANTA GUAYAQUIL:
Av. de Las Américas s/n frente al Col. Simón Bolívar
Telefax: 2292256 - 2294069

Fecha: **Mar 14, 2013**
Fecha de Emisión 09/10/2012
Válido para su emisión hasta 09/10/2013
Incubación No. 9.243
Factura No. 39891

SEÑOR (ES): VILLARES ACURIO JORGE STALIN
DIRECCION: SAN CARLOS KM. 1/2 VIA VENTANA
R.U.C.o.C.I.: 1714527544001
Transportista: BUÑAY SEGUNI
No. Cédula o R.U.C.: 1200365078

- Venta
 Exportación
 Traslado entre establecimientos de la misma empresa
 Otros (especificar)

Placa camión: IAA 1107
Hora de Salida: 17:12:45

Fecha de Entrega:
Hora de entrega:

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
RR.15/02	Engorde 1A.	13.000		
TOTALES:				13.000

Observaciones: SEXADO

DESPACHO PLANTA

TRANSPORTISTA

RECIBI CONFORME

DESTINATARIO







