



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DEL ASADERO DE POLLOS D'DANNA EN LA PARROQUIA
XIMENA DEL CANTÓN GUAYAQUIL**

Tutora:

Ing.Lizbeth Sánchez León, Mgs

Autora:

Muñoz Avilés Génesis Andreina

Guayaquil - Guayas – Ecuador

2020

CERTIFICADO DEL TUTOR DE TITULACIÓN

Ing.Lizbeth Sánchez León, Mgs, en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que la egresada **Muñoz Avilés Génesis Andreina**, es autora de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para la creación del Asadero de Pollos D’Danna en la parroquia ximena del cantón Guayaquil”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing.Lizbeth Sánchez León, Mgs.

TUTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

El trabajo de investigación “**Proyecto de prefactibilidad para la creación del Asadero de Pollos D’Danna en la parroquia ximena del cantón Guayaquil**”, presentado por la egresada Muñoz Avilés Génesis Andreina, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se dá por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.

Coordinadora de la carrera

Ing.Lizbeth Sánchez León, Mgs.

Tutora trabajo investigación

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.

Miembro del tribunal

Ing. Yandres García Charcopa, Mgs.

Miembro del tribunal

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Muñoz Avilés Génesis Andreina, autora de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para la creación del Asadero de Pollos D’Danna en la parroquia ximena del cantón Guayaquil”**, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de mi entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Muñoz Avilés Génesis Andreina

Egresada de la carrera de Gestión Empresarial

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por haberme guiado y fortalecido durante todo este tiempo de aprendizaje. A mis compañeros, por su excelente trabajo en equipo y su amistad incondicional. A los docentes, por impartir todos sus conocimientos. A mis tutores, por todo el apoyo que brindaron en este trabajo y por sus sugerencias. A mi familia, que son mi motivación para seguir adelante, muchas gracias por todo.

Muñoz Avilés Génesis Andreina

DEDICATORIA

A mis padres, por su gran apoyo incondicional, por sus consejos, por su perseverancia y por amor. A mi esposo por ser ese soporte en toda mi carrera. A mi hijo, que ha sido mi motor principal para seguir adelante en esta árdua trayectoria.

Muñoz Avilés Génesis Andreina

RESUMEN

En la actualidad en el sector sur-oeste, Coop. Luz del Guayas no existe un asadero de pollos cerca que brinde productos 100% nutritivos, por lo que los moradores del sector tienen que dirigirse muy lejos de sus hogares para poder adquirir dicho producto a precios demasiados elevados, lo que se busca es poder satisfacer sus necesidades alimenticias de manera saludable y nutritiva a precios accesibles. Por medio de este proyecto también se espera generar fuentes de empleos para los moradores y así ganar lealtad y confianza por parte de ellos, y por supuesto obtener la rentabilidad esperada. El presente proyecto tiene como finalidad realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de un asadero de pollos en la parroquia Ximena del cantón Guayaquil. Los diseños de investigación utilizados en el presente trabajo son mixto, bibliográfico y científico; así mismo los tipos de investigación utilizados son el correlacional porque se busca la relación que existe entre los costos de inversión y la viabilidad económica del proyecto, de igual forma con el modelo explicativo y descriptivo. Las técnicas empleadas fueron la encuesta con su instrumento el cuestionario y la entrevista con su instrumento el formulario, las cuales ayudaron a identificar el total de demanda insatisfecha que existe en el sector. Principalmente se realizó una investigación exhaustiva por medio de los estudios, de mercado, técnico, organizacional y el financiero para conocer si la implementación del proyecto es viable o no.

Palabras claves: Emprendimiento, Restaurante, Prefactibilidad, Estudio de Mercado, Empresa Familiar.

ABSTRACT

Currently in the south-west sector, Coop. Luz del Guayas there is no chicken broiler nearby that offers 100% nutritious products, so that the residents of the sector have to go far away from their homes to be able to acquire said product at too high prices, what is sought is to satisfy their nutritional needs in a healthy and nutritious way at affordable prices. Through this project it is also expected to generate sources of employment for the inhabitants and thus gain loyalty and trust from them, and of course obtain the expected profitability. The purpose of this project is to carry out a prefeasibility study for the creation of a chicken broiler in the Ximena parish of the Guayaquil canton. The research designs used in this work are mixed, bibliographic and scientific; Likewise, the types of research used are correlational because the relationship between investment costs and the economic viability of the project was sought, in the same way with the explanatory and descriptive model. The techniques used were the survey with its instrument, the questionnaire and the interview with its instrument the form, which helped to identify the total unsatisfied demand that exists in the sector. Mainly an exhaustive investigation was carried out through the studies, market, technical, organizational and financial to know if the implication of the project was viable or not.

Keywords: Entrepreneurship, Restaurant, Prefeasibility, Market Study, Family Business.

TABLA DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificado del tutor de titulación	ii
Certificado del tribunal	iii
Declaración de autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
Tabla de contenido	ix
Lista de tablas.....	xv
Lista de figuras.....	xix
 CAPÍTULO I	
1 El problema	1
1.1 Planteamiento del problema. antecedentes	1
1.1.1 Ubicación del problema en un contexto.....	4
1.1.2 Situación conflicto	6
1.2 Formulación del problema	9
1.3 Delimitación temporal y delimitación espacial.....	9
1.4 Variables de la investigación	10
1.5 Objetivos de la investigación	10
1.5.1 Objetivo general.....	10

1.5.2 Objetivos específicos	10
1.6 Preguntas de investigación	10
1.7 Justificación e importancia.....	11
CAPÍTULO II	
2 Marco teórico	17
2.1 Fundamentación teórica	17
2.1.1 Estudio de mercado	35
2.1.2 Estudio técnico	38
2.1.3 Estudio administrativo	40
2.1.4 Estudio financiero	41
2.2 Marco referencial	43
2.3 Variables conceptuales de la investigación.....	47
2.4 Operacionalización de las variables	51
2.5 Marco conceptual	52
CAPÍTULO III	
3 Marco metodológico	59
3.1 Diseño de la investigación	59
3.2 Tipos de investigación	60
3.3 Fuentes de información	61
3.4 Población.....	61
3.4.1 Población infinita	62
3.4.2 Población finita	62

3.4.3 Delimitación de la población	63
3.5 Muestra.....	63
3.5.1 Tipos de muestra	64
3.5.2 Delimitación de la muestra.....	65
3.6 Métodos y técnicas de investigación.....	66
3.7 Procedimientos de la investigación.....	67
CAPÍTULO IV	
4 Formulación del proyecto	69
4.1 Análisis e interpretación del proyecto.....	69
4.2 Estudio de mercado.....	82
4.2.1 Análisis PEST	84
4.2.2 Análisis FODA.....	85
4.2.3 Análisis y proyección de la demanda.....	87
4.2.4 Análisis y proyección de la oferta.....	87
4.2.5 Demanda insatisfecha.....	89
4.2.6 Producto	90
4.2.7 Precio	108
4.2.8 Plaza/comercialización.....	110
4.2.9 Promoción	117
4.3 Estudio técnico	122
4.3.1 Tamaño del proyecto.....	123
4.3.2 Ingeniería del proyecto.....	127

4.3.3 Diseño de la planta	135
4.3.4 Tecnología a utilizar.....	136
4.3.5 Muebles y materiales.....	138
4.4 Estudio administrativo	142
4.4.1 Misión.	142
4.4.2 Visión.	142
4.4.3 Valores institucionales	142
4.4.4 Políticas	144
4.4.5 Organigrama.....	146
4.4.6 Descripción de los puestos	147
4.4.7 Funciones principales.....	148
4.4.8 Gastos.....	152
4.4.9 Aspectos legales y requisitos	156
CAPÍTULO V	
Diseño de la propuesta	163
5 Propuesta.....	163
5.1 Título de la propuesta.....	163
5.2 Autores de la propuesta.....	163
5.3 Empresa auspiciante.....	163
5.4 Área que cubre la propuesta	163
5.5 Fecha de presentación	164
5.6 Fecha de terminación	164

5.7 Duración del proyecto	164
5.8 Participantes del proyecto	164
5.9 Objetivo general de la propuesta.....	164
5.10 Objetivos específicos	165
5.11 Beneficiarios directos.....	165
5.12 Beneficiarios indirectos.....	165
5.13 Impacto de la propuesta	165
5.14 Descripción de la propuesta	166
5.14.1 Ingresos	166
5.14.2 Costos de materiales directos e indirectos	170
5.14.3 Financiamiento del proyecto	177
5.15 Evaluación financiera.....	180
5.15.1 Estados financieros	180
5.16 Flujo de caja	188
5.16.1 Evaluación económica	192
5.17 Relación costo-beneficio.....	192
5.17.1 Tiempo de recuperación de la inversión	193
5.17.2 Análisis de sensibilidad.....	195
5.18 Importancia	196
5.19 Metas del proyecto	196
5.20 Finalidad del proyecto.....	197

Conclusiones 198

Referencias..... 199

Apéndices

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Variables de la investigación	51
Tabla 2. Modelos de investigación.....	60
Tabla 3. Población.....	63
Tabla 4. Unidad, análisis	64
Tabla 5. Segmentación	65
Tabla 6. Herramientas	67
Tabla 7. Sector	70
Tabla 8. Atención	71
Tabla 9. Delincuencia.....	72
Tabla 10. Consumir.....	73
Tabla 11. Pago.....	74
Tabla 12. Características	75
Tabla 13. Costos.....	76
Tabla 14. Pollo asado	77
Tabla 15. Promociones.....	78
Tabla 16. Tiempo	79
Tabla 17. Formulario.....	81
Tabla 18. Factores	84
Tabla 19. FODA.....	86

Tabla 20. Demanda, proyección.....	87
Tabla 21. Oferta	87
Tabla 22. Competencia.....	88
Tabla 23. Demanda insatisfecha	89
Tabla 24. Características	92
Tabla 25. Datos nutricionales del pollo asado.	100
Tabla 26. Asadero D’Danna, precios referenciales.....	108
Tabla 27. Precios de la competencia.....	110
Tabla 28. Plaza, segmentación	112
Tabla 29. Ingresos de los principales competidores.....	114
Tabla 30. Abastecedores del Asadero D’Danna	114
Tabla 31. Métodos promocionales	118
Tabla 32. Presupuesto de medios	121
Tabla 33. Combos especiales (opcionales)	122
Tabla 34. Factores determinantes del tamaño del proyecto Asadero D’Danna	124
Tabla 35. Capacidad, venta de pollos en Asadero D’Danna.....	127
Tabla 36. Diseño	129
Tabla 37. Forma	131
Tabla 38. Modelo	133
Tabla 39. Tecnología.....	137

Tabla 40. Materiales.....	138
Tabla 41. Colaboradores del Asadero D’Danna	148
Tabla 42. Contratación.....	151
Tabla 43. Gastos de operación (ventas)	152
Tabla 44. Gastos administrativos (proyección).....	152
Tabla 45. Gastos de ventas (proyección)	153
Tabla 46. Gastos de servicios básicos	153
Tabla 47. Gastos pre-operacionales	153
Tabla 48. Amortización de gastos pre-operacionales	154
Tabla 49. Gastos de arriendo.....	154
Tabla 50. Nómina administrativo.....	154
Tabla 51. Nómina operativa (mano de obra directa).....	155
Tabla 52. Nómina operación (MOI).....	155
Tabla 53. Permiso de funcionamiento de establecimientos de alimentos.....	159
Tabla 54. Valores a pagar para obtener el permiso de funcionamiento	160
Tabla 55. Ingresos por ventas	168
Tabla 56. Ingresos por ventas según los períodos.....	169
Tabla 57. Costos de materiales directos e indirectos.....	170
Tabla 58. Costos indirectos de operación.....	173
Tabla 59. Costos de producción total.....	175

Tabla 60. Capacidad para brindar producto.....	176
Tabla 61. Porcentaje de precio de venta al público.....	176
Tabla 62. Precio del pollo por presas.....	177
Tabla 63. Inversión.....	178
Tabla 64. Resumen de la tabla de amortización.....	179
Tabla 65. Estado de situación financiera proyectado.....	181
Tabla 66. Estado de resultado proyectado.....	183
Tabla 67. Punto de equilibrio.....	185
Tabla 68. Punto de equilibrio (ganancia o pérdida).....	187
Tabla 69. Presupuesto de efectivo.....	189
Tabla 70. Tasa de descuento.....	191
Tabla 71. Total de la inversión.....	192
Tabla 72. Análisis de la relación C/B.....	193
Tabla 73. Payback.....	194
Tabla 74. Escenarios.....	195

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Población del guayas.....	13
Figura 2. Fases y etapas del ciclo de vida del proyecto.....	20
Figura 3. Fases según el tipo de proyecto.....	21
Figura 4. Análisis de proyectos de inversión.....	35
Figura 5. Sector.....	70
Figura 6. Atención.....	71
Figura 7. Delincuencia.....	72
Figura 8. Consumir.....	73
Figura 9. Pago.....	74
Figura 10. Características.....	75
Figura 11. Costos.....	76
Figura 12. Pollo asado.....	77
Figura 13. Promociones.....	78
Figura 14. Tiempo.....	79
Figura 15. Menú.....	90
Figura 16. Tamaño.....	91
Figura 17. Recipientes.....	91
Figura 18. Pollo entero.....	102

Figura 19. Mitad de un pollo.....	102
Figura 20. Pollo por cuartos.....	103
Figura 21. Ala.....	104
Figura 22. Pierna.....	104
Figura 23. Muslo.....	104
Figura 24. Pechuga.....	105
Figura 25. Imagen.....	105
Figura 26. Isologo.....	107
Figura 27. Sector. Coop Luz del Guayas.....	113
Figura 28. Red social	120
Figura 29. Volante.....	121
Figura 30. Procesos.....	128
Figura 31. Flujo, producción.....	130
Figura 32. Flujo, selección.....	132
Figura 33. Flujo, atención.....	134
Figura 34. Plano.....	136
Figura 35. Organigrama.....	146

Capítulo I

1 El problema

1.1 Planteamiento del problema. Antecedentes

En tiempos anteriores, el pollo, tuvo relación como alimento antiguo, porque se asociaba a una serie de divinidades cuyos animales eran considerados protectores de la familia. El pollo era un animal exótico y en Grecia de forma lenta y poco a poco se fue domesticando y por ende comiendo su carne, llegando a convertirse en un plato exquisito de familias con mucho poder adquisitivo.

Especialmente en época medieval era uno de los platos que más se cocinaban y de esos tiempos nos han llegado numerosas recetas. Incluso los utensilios que se utilizaban para asar eran muy iguales a los de hoy en día. Ya en el siglo ocho antes de Cristo encontramos una especie de pincho o espada que nos hace pensar que, en ese aspecto, seguimos los pasos de cada uno de nuestros descendientes.

Entre los años 50 y 60 comenzó hacerse popular mucho más hasta llegar a nuestros tiempos, resistiendo firme a todo tipo de modas. Así hoy en día el pollo asado todavía tiene mucho por que reconocerse en cada familia. Como muy bien apuntan diferentes Ingenieros la gallina debió pasar a Europa, bien como consecuencia de las grandes migraciones de los pueblos indoeuropeos hace cuatro mil años o bien a través del pueblo de Mesopotamia.

Esta segunda hipótesis se sustenta en argumentos lingüísticos que parecen probar la existencia de estos animales en Sumer hacia 2500 A.C., así como las sabidas conexiones entre las civilizaciones del Indo y las del Tigris y el Eúfrates desde la más antigüedad, aunque no se pueda demostrar la forma contundente con datos arqueológicos. El pollo asado era uno de los platos preferidos del rey Ricardo Corazón de León, en el siglo XII. En la Europa de esa época, el pollo asado era un

plato exclusivo. En el continente Europeo, en aquellos siglos, existían gallinas y, por tanto, pollos. Claro que no eran como los de ahora: un pollo asado llegó a ser uno de los símbolos del lujo gastronómico con mucho valor que existían en aquella época.

Los conquistadores, se asombraron tras la información que le dio el descubridor en su cuarto viaje al continente de América en el año 1502 de encontrar de forma gallinas en el nuevo mundo. Sobre el particular existen dos teorías, la primera que la gallina llegó de la Polinesia antes del descubrimiento de América y la otra que la introdujeron los españoles.

El pollo asado, rostizado, en brasas o a la brasa es un plato genérico elaborado con un pollo expuesto directamente al fuego, que puede provenir de un hogar casero, hasta el magnífico asador profesional.

La elaboración del pollo asado se lo realiza con la propia grasa del pollo y por ende los jugos que circulan por la carne durante la transformación del pollo, es por esta razón que se debe exponer al fuego de tal forma que pueda moverse o girar y que la circulación de estas grasas y jugos sea lo más eficiente posible, los asadores realizan esta función de forma muy eficaz y eficiente.

El pollo asado es un plato globalizado que aparece en todas las culturas cocinado, o acompañado de diferentes formas. Los supermercados venden pollo asado en forma vertical y horizontal. Estos pollos son una forma de vender los que no han sido comprados, a precios más bajos que los del pollo fresco.

Este tipo de pollo se hizo muy famoso en Estados Unidos. El pollo a la brasa, uno de los platos típicos mayor consumidos en Perú, tiene su origen hace más de sesenta años, en la zona de Santa Clara. El origen del plato se atribuye a Roger Schuler, quien ideó la particular cocción del pollo observando la preparación que realizaba su cocinera, y progresivamente, junto a ella y otro socio, Franz Ulrich, tecnicó la

producción y creó el restaurante La Granja Azul, con el éxito de la misma se creó el horno denominado en quel tiempo “brasero”, el mismo que lo hizo popular. El segmento al cual se dirigía desde el comienzo, era a las clases altas, pero con el pasar de los años se fue masificando.

El plato consiste como tal, en carne de pollo eviscerada, y cocida a las brasas. La carne macerada se hornea al calor de las brasas en un horno especial denominado rotombo, que hace girar el animal sobre su propio eje, recibiendo uniformemente el calor de las brasas.

El horno puede funcionar con carbón, leña o gas, siendo la leña la más utilizada la cual muchas veces proviene del algarrobo. El aderezo incluye distintos ingredientes en diferentes. El Pollo a la Brasa se puede comer con papas fritas y ensalada fresca, consistente en lechuga, zanahoria rallada y tomate, betarraga y pepino, además de mayonesa, ketchup y mostaza.

El pollo asado es un plato muy popular en Alemania. Tradicionalmente se sirve con cerveza bávara en festivales como la Oktoberfest, y se come generalmente con pretzel de cerveza. También se consiguen ampliamente en camiones con espiedos móviles que se estacionan cerca de lugares frecuentados como supermercados o estacionamientos.

El pollo asado en la ciudad de México lo conocen como rostizado y es muy popular en muchos lugares de esta ciudad, como una forma de comida rápida con mayor ventas en los fines de semana. Es vendido por lo general, en locales establecidos llamados “rosticerías”, como en puestos callejeros y en supermercados. En dichos locales son vendidos como complementos deliciosos como papas fritas, chifles, arroz, salsas y ensaladas variadas.

Igualmente existen cadenas comerciales de rosticerías que venden diferentes

tipos de preparaciones como adobado (con adobo) o ranchero (con diferentes tipos de chiles). En la modalidad callejera existen pollos que son asados directamente a las brasas. En algunas rosticerías, son también vendidos, como tacos o como tortas, como un sándwich con pan salado, todo esto se dio a conocer tras las investigaciones que se han ido realizando con el pasar de los tiempos por los grandes investigadores y su arduo trabajo que se ha llevado a cabo.

1.1.1 Ubicación del problema en un contexto

En Latinoamérica los asaderos de pollos han sido de buena aceptación, aunque existe una gran demanda de este tipo de negocios las personas lo prefieren por ser un alimento nutritivo. Contrario a las teorías que indican que los pollos fueron introducidos a América por los españoles, científicos de Nueva Zelanda encontraron que estas aves ya habitaban el Nuevo Mundo desde 100 años antes de la llegada de Cristóbal Colón a este continente.

Después de realizar pruebas, con carbono radiactivo, a restos de pollo hallados en el actual territorio chileno, los investigadores de la Universidad de Auckland, descubrieron que los huesos corresponden a aves que vivieron entre los años 1321 y 1407, antes del arribo de los españoles.

Según el artículo, publicado por la Academia de Ciencias de Estados Unidos, el descubrimiento valida escritos que dan cuenta que cuando el conquistador Pizarro pisó el imperio Inca, los habitantes de la región ya se dedicaban a la crianza de pollos. Los científicos encontraron que los pollos tienen un código genético igual al de los de la Polinesia, por lo que suponen que los habitantes de esa región pudieron llegar a América antes que los españoles.

Con este hallazgo, los investigadores creen que algunos en sí miembros de la

cultura Lapita de la Polinesia, que se desplazaron por varias islas del océano Indico y Pacífico hasta Nueva Zelanda, hace más de mil años, pudieron llegar a la Isla de Pascua y luego a América. La crianza del pollo en el Pacífico se remonta a por lo menos 3 mil años atrás. Desde allí se extendió hacia el este, a medida que los polinesios poblaron las islas.

Estos descubrimientos, encabezados por Alice Storey, contribuyen a resolver la discusión acerca de la fecha de introducción de las aves domésticas a América, que se ha discutido en los últimos 30 años. En el año 2004, el Instituto Nacional de Cultura (INC) reconoció como Especialidad Culinaria Peruana al Pollo a la Brasa, por su gran trayectoria gastronómica, debido a que se ha convertido en el plato de mayor consumo en el país y por todos los niveles sociales, desde el más bajo hasta el más alto según detalla el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Existen variedad de países que consumen este tipo de alimento que es muy nutritivo como es Ecuador, Colombia, Argentina, Estados Unidos, Perú entre otros; que lo consumen con más frecuencia.

En los años posteriores, 1920 a 1940, por todo el país se podían observar toda clase de gallinas denominadas “criollas” fruto de los cruces con razas de aves especialmente españolas, famosas las cariocas, mariposas, patiplumadas, barbadas, rojas, amarillas, negras de cara blanca.

La avicultura en Colombia constituye un consumo exuberante de las carnes rojas y la de cerdo. Se estima, que el consumo de la carne de pollo, está cerca de los 25 kilos y los de huevo más de 240 unidades, lo que es bien aceptado al ser un producto 100% nutritivo..

La avicultura colombiana, siempre ha sido una actividad de iniciativa “particular”, que en sus comienzos por falta de conocimientos, experiencia técnica,

fracasos, dificultades, algunas políticas oficiales equivocadas y desestimulantes, ha sabido superar todos esos obstáculos para dar paso franco a una verdadera, moderna, tecnificada, eficiente, mecanizada, sistematizada, integrada, actividad con grandes alianzas estratégicas a nivel nacional e internacional acordes con el crecimiento de la población y la globalización.

En Argentina el pollo al spiedo es un pollo descogotado y desplumado, luego espetado, y después asado vuelta-y-vuelta es decir girándolo lentamente bajo el efecto del fuego mediano, ni que queme ni que solo produzca un hervor superficial.

El pollo llamado espiedo es muy consumido a nivel familiar, en cena, almuerzos o así mismo con su pareja, se lo puede acompañar de papas, chifles, variedad de ensaladas como se hace en Europa. Es consumido otras veces tibio y sazonado con la salsa provenzal o al gusto que la familia y cada persona desea.

Este pollo se hizo muy conocido en los Estados Unidos en el año de 1990, cada supermercado vende pollo asado de forma vertical y horizontal .

En Venezuela es bastante popular el consumo de pollo a la brasa, especialmente en locales llamados comúnmente polleras en este país. También suele acompañarse de alguna bebida, por lo general bebidas gaseosas (los adultos) o jugos naturales (en el caso de los niños) y otras veces lo prefieren con agua solamente.

1.1.2 Situación conflicto

El sector avícola en el Ecuador es muy importante porque su fin es cuidar y criar aves como animales domésticos con diferentes fines, y la cultura que existe alrededor de esta actividad de crianza. Se centra esta práctica no solo en criar aves, sino también en preservar su hábitat y en las campañas de concienciación. La avicultura es una actividad en pleno desarrollo en el país. A partir del año 1992, el

consumo de carne de ave se incrementó en el Ecuador de forma radical, en cambio los huevos subieron de 32 unidades a 140.

De acuerdo a la información recaudada y a la problemática que se ve hoy en día, es lo que nos impulsa a crear este tipo de negocio que actualmente es muy rentable, por esto es que se requiere montar este proyecto de prefactibilidad en el sector sur-oeste de Guayaquil, ya que debido a no contar con un asadero en sus alrededores y a la necesidad que tienen los moradores del sector de adquirir un plato bajo en costos y sobre todo muy saludable que aporte con un balance nutricional para sus vidas.

Si bien es cierto, no hay información actualizada sobre la cantidad de productores de aves en el país, el último censo avícola demuestra que existían más de dos mil productores. En el Ecuador esta técnica de preparación es denominada pollo a la brasa o también llamado pollo asado a carbón, leña o gas que utiliza un método rotativo, dando un calor uniforme de las brasas. El pollo asado es uno de los platos más apreciados a nivel nacional y de mayor consumo por cada familia.

El pollo sigue siendo el rey en nuestras cocinas y como ocurre con tantas otras cosas, que así sea tiene mucho que ver con los Estados Unidos, donde tras la Segunda Guerra Mundial impulsaron muchas acciones para promover el consumo de la carne de pollo. En el Cantón Guayaquil al igual que los sitios que conforman la línea costera posee una gran diversidad gastronómica que caracteriza al país, siendo un elemento importante de desarrollo dentro de la actividad turística; en razón de ser un recurso cultural tangible.

El éxito de las franquicias locales de pollos a la brasa no se evidencian solo por el número de locales y por el incremento en la venta. Entre los principales auspiciadores de este tipo de carne es el de equipos de fútbol del Ecuador, los

asaderos han duplicado sus ventas, por las promociones que ofrecieron todo el año; por semana se estima que venden entre 1,200 y 1,600 pollos asados.

En el mercado de las franquicias tanto, de los pollos a la brasa en Guayaquil también destacan los locales D'Alex y en Quito Los pollos de la Tri. Estas últimas franquicias tienen poco tiempo en el mercado y ya destacan realidad. Según datos recaudados por Diario Expreso este usualmente efectuó un recorrido por el norte y sur de Guayaquil, para contactar el éxito real que tienen las franquicias de los asaderos de pollos en la ciudad. Se estima que aproximadamente a las 8 am empiezan a cocinar con carbón los pollos, y se estima que venden 200 pollos por día.

La esquina de Ales es la franquicia con más trayectoria en el mercado y por ende la más conocida a nivel local, de acuerdo con los franquiciados que existen se estima que a nivel nacional hay más 140 franquicias en el país.

Estudiantes de universidades muy reconocidas como es el caso de la Universidad de Guayaquil estudian el caso y determinan que los principales consumidores de este tipo de negocios que son de alguna manera bien rentable son alrededor de 70 años y de 31 a 55 años aproximadamente, son personas que están activas económicamente y optan por alguna forma por consumir este producto al momento de almorzar.

Un 25 % de los consumidores son jóvenes y jóvenes adultos de entre 16 a 30 años de edad, que van al asadero en salidas para pasear entre amigos. El otro 25 % son los clientes que salen a pasear en familia.

El asadero D'Alex tiene doce años en el mercado, y ha abierto seis locales, es una franquicia dada solo a familiares, más adelante lo abrirán al público general. El local de Los Ríos y El Oro fue ampliado, ahora es de dos pisos, aquí la inversión fue de unos \$120,000.00. Su dueño, Edgar Loo, indicó que el éxito está en la frescura

del producto, la calidad y el servicio. Loor resaltó que mantener precios cómodos ayudó a que las ventas suban, pese a que el país no se termina de recuperar del bajón económico que tiene.

No se puede negar, que la competencia es de igual a igual por su sabor, calidad y atención. Sin embargo, no hay un estudio que demuestre qué porcentaje tiene la franquicia local y la extranjera. Pero, hay una tendencia por comer sano, con menos grasa. Una de las principales ventajas que otorga este sistema de franquicias es que es un negocio 100% rentable, lo que transmite al franquiciado seguridad al momento de llevarlo a cabo.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo cuantificar los costos de inversión en la creación del asadero de pollos D'Danna, para determinar su viabilidad económica, ubicado en la parroquia Ximena del cantón Guayaquil durante el año 2019?.

1.3 Delimitación temporal y delimitación espacial

Campo : Gestión Empresarial.

Área : Inversión.

Aspectos : Costos, Inversion, Viabilidad, Económica.

Tema : Proyecto de prefactibilidad para la creación del asadero de pollos D'Danna en la parroquia Ximena del cantón Guayaquil.

Espacio : Parroquia Ximena del cantón Guayaquil.

Tiempo : 2019.

Línea de Investigación : Fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

1.4 Variables de la investigación

Variable Independiente : Costos de Inversión

Variable Dependiente : Viabilidad Económica

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de un asadero de pollos en la parroquia Ximena del cantón Guayaquil.

1.5.2 Objetivos específicos

- Identificar las necesidades gastronómicas de la parroquia Ximena a través de un estudio de mercado.
- Determinar la capacidad técnica en el desarrollo de la creación del asadero por medio de un estudio técnico.
- Realizar un estudio administrativo que permita el desarrollo de una cultura organizacional en la microempresa.
- Analizar el planteamiento de un estudio financiero que apruebe la creación del asadero de pollos.

1.6 Preguntas de investigación

- ¿Cómo conocer las necesidades gastronómicas de la parroquia Ximena?
- ¿Cómo determino la capacidad técnica en la creación del asadero?
- ¿De qué manera realizo el desarrollo de una cultura organizacional en el asadero de pollos?
- ¿Cuál sería el planteamiento financiero que apruebe la creación del asadero?

1.7 Justificación e importancia

En el cantón Guayaquil provincia del Guayas durante los últimos años ha mejorado de forma eficaz la producción en el sector de alimentos y ha intensificado sus recursos comerciales e industriales. El presente proyecto tiene como finalidad crear un asadero de pollos, en dónde el cliente pueda apreciar el sabor, la creatividad, el gusto en el paladar, nuestras costumbres, y que de esta manera se resalte la cultura de nuestro país Ecuador, como el de saborear un plato auténtico, el más tradicional y popular. Que se bajo en costos.

El mercado al que se dirige es hacia los turistas locales, nacionales, para los trabajadores ambulantes y para toda la población económicamente activa que vivan en el cantón Guayaquil, especialmente a los habitantes de la parroquia Ximena, del sector suroeste, Coop. Luz del Guayas, de todos los rangos de edades. Se ha escogido este sector porque en la actualidad no existe un negocio de este tipo en sus alrededores, motivo por el cual los habitantes no se pueden satisfacer de un alimento realmente saludable.

Los principales beneficiarios directos de este proyecto de prefactibilidad son: el dueño del asadero, los empleados, los proveedores que utilizan para comprar los insumos y en especial los habitantes del sector sur-oeste de la Coop. Luz del Guayas, en especial a la PEA serán las personas que de manera directa se beneficien de este proyecto. El beneficiario indirecto del asadero D'Danna sería el estado porque se beneficia de la operación de este negocio por medio del cobro de los impuestos.

En la actualidad todas las organizaciones se enfrentan a retos y desafíos continuos, las empresas no son estáticas, por lo tanto estos continuos retos obligan a implementar cambios periódicos a medida que aumenta la flexibilidad del mercado. Así mismo generar fuentes de empleo a los habitantes del sector que necesiten de un

ingreso para sus familias. Por medio de este proyecto se busca satisfacer las necesidades de los clientes ofreciéndoles un producto sano, nutritivo y sobre todo que sea bajo en costos.

Guayaquil además de ser destino para negocios, tiene toda la forma de desarrollo empresarial que se basa en intensificar el esfuerzo en los atractivos turísticos que una ciudad puede tener para entretener, para divertirse, para la gastronomía, para la cultura, es la ciudad más visitada del Ecuador por turistas nacionales y extranjeros.

La oferta turística, hotelera, y también gastronómica de la ciudad permite satisfacer necesidades más exigentes de sus visitantes y brinda un ambiente de negocios adecuado, entre ellos la inversión privada en Guayaquil ha formado parte en el proceso del crecimiento de la ciudad.

Las pequeñas y medianas empresas tienen un gran potencial en el desarrollo y crecimiento del país, debido a que constituyen un elemento clave para la generación de empleo. Por otra parte, las PYMES, son grandes demandantes de insumos y materias primas nacionales, lo que favorece el dinamismo del mercado interno, y un desarrollo más organizado, podría dar origen a cadenas productivas más competitivas. La población de la Provincia del Guayas de acuerdo al datos reflejados en su anuario 2019, al momento cuenta con 3'645.483 habitantes, lo que la constituye como la provincia más poblada del territorio ecuatoriano.

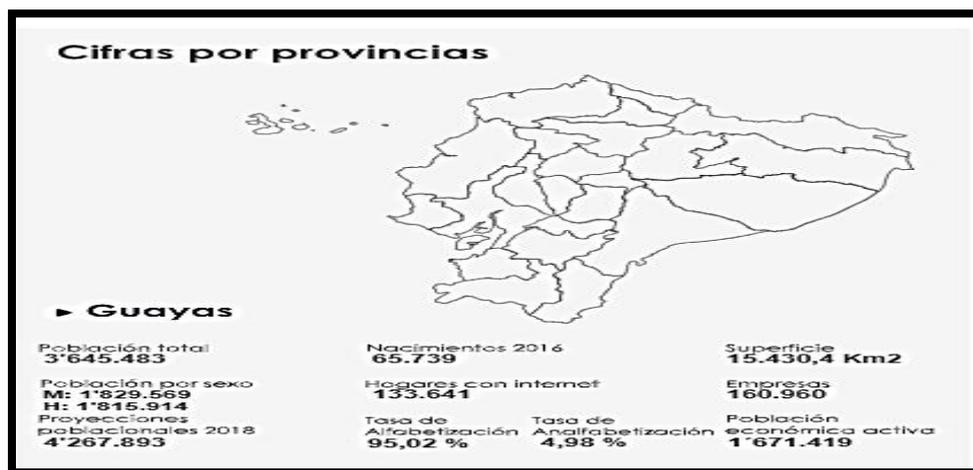


Figura 1. Población del Guayas

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

La presente información recaudada del INEC presenta el anuario estadístico de las principales cifras del año 2012, las cuales servirán para analizar el total de habitantes por provincias que existe en el Ecuador y por ende la población de estudio del presente proyecto.

La principal innovación de las empresas denominadas como comidas rápidas, han sido en los últimos tiempos la industrialización de un servicio cuyo origen era artesanal y la creación de un modelo de consumo popular que se distingue por ofrecer al cliente iguales productos con una calidad excelente, disponibilidad en una red de locales manejada principalmente a través de franquicias y un mismo tipo de atención en establecimientos que se caracterizan por su limpieza, un menú estándar y un servicio rápido.

Las organizaciones de comidas rápidas han facilitado el desarrollo de redes de proveedores y una infraestructura de abastecimiento bastante sofisticada y sólida. Los productos de origen agropecuario, constituyen uno de los principales insumos y por lo tanto, las cadenas han tenido un impacto muy significativo sobre ese sector.

La demanda de servicios en alimentación es demasiado alta, es de interés desarrollar este proyecto para ofrecer nuevas alternativas y estrategias para

coadyuvar a la generación de empleo y solucionar la creciente demanda de carne de pollo asado en el mercado local. La importancia de la industria avícola reside en el hecho de que es un alimento de consumo masivo en todos los estratos socioeconómicos; el pollo asado ofrece una carne con excelentes cualidades nutricionales, fácilmente digerible, pues la mayor cantidad de su grasa es eliminada en el proceso de asado.

Además de ser un tipo de alimento económico y sumamente bajo en costos, es demasiado versátil, por que se presta a todas las preparaciones y métodos culinarios posibles, pudiéndose obtener en todos los casos resultados muy apetitosos, desde una preparación a la plancha hasta el guiso más complejo por cada familia. Por lo tanto, a través del presente proyecto se determinará en tanto las estrategias y alternativas para captar la demanda de pollos asados en los estratos medio y medio alto y aprovechar las ventajas existentes a través de un producto que satisfaga las necesidades de los paladares más exigentes del la Coop. Luz del Guayas, sector sur-oeste.

El pollo, juega un papel demasiado importante dentro de la alimentación que aporta muchos nutrientes importantes y necesarios para el apropiado funcionamiento del cuerpo, que consumido en una forma adecuada puede incluso prevenir el riesgo de deficiencias nutricionales y enfermedades no transmisibles.

Por esta razón (Angarita Gómez, 2017) detalla en su revista sobre el comer pollo y algunos de los beneficios para la salud cuando se incluye en la alimentación diaria: que es muy alto en proteínas, en grasas, rico en fósforo y en vitaminas, sirve para antidepresivo y sobre todo es muy versátil gastronómicamente.

La pechuga y el muslo son las presas del pollo que contienen más carne, por esta razón aportan más cantidad de proteína si la comparamos con presas como por

ejemplo el ala. Es una proteína baja en grasas y su aporte por gramos de alimento es muy alto, cubriendo hasta el 50% del aporte diario de este nutriente de carne magra de pollo pechuga. La proteína del pollo contribuye al crecimiento, la masa muscular y por ende mantener un peso saludable de las personas que lo consumen con mucha más frecuencia.

La grasa cambia dependiendo del tipo de presa y del método de cocción que se utilice, según el tipo de alimentación que tenga el ave se ha encontrado que es un alimento fuente de ácidos grasos de la familia Omega 3, favoreciendo actividades anti inflamatorias en el ser humano. Contiene vitaminas liposolubles e hidrosolubles. Es rico en vitamina A y B (B2, B3, B6) y ácido pantoténico.

Estas vitaminas favorecen en gran manera, el metabolismo, aumentando el gasto, energético y permite que haya más energía inmediata para realizar actividad física y ejercicio, de esta forma, se podrá manejar un nivel adecuado de peso y de actividad.

El pollo, es alto en un aminoácido, el cual favorece la sensación de saciedad, haciendo que después de comer pollo no se siente hambre y se reduzca la ingesta de alimentos de alta densidad calórica. Favorece la formación de serotonina que sirve para mejorar el estado de ánimo, eliminar el estrés. Es un alimento que se puede incluir, en una gran variedad de preparaciones como son el caso de sopas, al horno, a la plancha, con verduras, arroz, fideos e incluso solo.

El pollo es un alimento muy versátil para incluir en la alimentación diaria, las guías alimentarias de Colombia recomiendan consumirlo cuatro veces a la semana o de acuerdo con las necesidades de cada persona, aporta nutrientes indispensables para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento de la salud en cada etapa de la vida.

El presente proyecto, está principalmente orientado a la satisfacción del

cliente, al respeto hacia el mismo, proporcionando un producto de muy buena calidad. Esta claro que esto se podrá lograr teniendo siempre en cuenta que si el desempeño del producto no está a la altura de las expectativas de los clientes, el comprador se siente descontento. Así, si el desempeño es igual o mayor a las expectativas del cliente, el comprador se siente satisfecho. Ahora si el desempeño excede las expectativas, el comprador se siente completamente complacido.

Entonces de esta manera lo que se espera es complacer a cada uno de los clientes, prometiendo solo lo que podemos proporcionar y concediendo más de lo que prometemos para garantizar de cierta forma las necesidades de los clientes. Y a traves de los análisis respectivos conocer que tan prefactible es el implementar el asadero en el sector sur-oeste. Hoy los clientes han tomado conciencia, e incluso antes que sus proveedores, de las necesidades, de la calidad en los productos o servicios y están reclamando esa calidad que actualmente anhelan recibir, porque los negocios ya no ofrecen lo que prometen.

Esto ha hecho que las empresas empiezen a minimizar sus costos debido a la intensa competencia en el mercado que cada vez está más demandante, y a la vez mejorar el servicio que se ofrece al público. La diferencia que habrá con los demás asaderos en comparación con el de D'Danna serán los que se detallan a continuación, estos harán que el cliente opte por el nuestro: La calidad de atención, El buen sabor que tendrá, los costos accesibles a cada familia del sector, y; la variedad de productos que se ofrecerá.

En base a todo el análisis que se ha llevado a cabo en el capítulo, se concluye que al momento de implementar este negocio ayuda en el bienestar de cada habitante del sector al que se quiere llegar, pensando siempre en su salud y a su vez en la economía de cada familia.

Capítulo II

2 Marco teórico

2.1 Fundamentación teórica

Proyecto de prefactibilidad

Explica (Meza Orozco, 2014) para que un proyecto sea prefactible de cierta forma se debe por tanto profundizar la investigación recopilando datos de forma minuciosa lo que representa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas en fuentes tanto primarias como secundarias, porque de esta manera ayudan al investigador que encuentre de manera eficiente, eficaz y verídica toda la información que necesita es menester hacer investigaciones de campo para poder llevar a cabo un buen proyecto de prefactibilidad.

(Definición.De, 2018) recalca entre tanto que la prefactibilidad, supone un análisis preliminar de una idea para de manera minuciosa realizar un análisis con todos aquellos factores importante e ideas destacadas que harán posible que este se lleve cabo y de esta forma determinar si es viable convertirla en un proyecto prefactible. Se emplea en el ámbito empresarial como comercial. Al realizar un estudio, se toman en cuenta diversas variables y se reflexiona sobre los puntos centrales de la idea. Es necesario que se recopile toda la información posible para tener conocimiento sobre qué situaciones riesgosas se vendrán tras la realización del proyecto. Si se estima que su implantación es viable, la idea se transformará en un proyecto que será sometido, ahora sí, a un estudio de factibilidad. Este es el último paso antes de que el proyecto se materialice como el investigador desea.

Otro aspecto importante, que se debe abordar en este estudio preliminar, es el que concierne a la cuantificación de los requerimientos de inversión que plantea el proyecto y sus posibles fuentes de financiamiento. Finalmente, es necesario

proyectar los resultados financieros del proyecto y calcular los indicadores que permitan evaluarlo. El estudio de prefactibilidad se lleva a cabo con el principal objetivo de contar con información sobre el proyecto a realizar, mostrando las alternativas que se tienen y las condiciones positivas y negativas que rodean al presente proyecto de prefactibilidad.

(Thompson B. , 2017) enfatiza en su apartado: que al momento de preparar un proyecto se establece de cierta forma diferentes estudios de viabilidad, porque gracias a ello se puede comprender de forma detallada y recopilada el resultado del diagnóstico, la descripción de la línea base, el análisis del mercado, el tamaño, localización; disponibilidad de insumos, tecnología, mano de obra, monto de la inversión; marco físico, social y político, entre otros mas.

Se deben investigar siempre las diferentes técnicas y las posibilidades de llevarlas acabo a la población de estudio. Además se debe analizar las disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje las posibilidades del nuevo producto, su aceptación por parte de los futuros consumidores y su forma de distribución.

(Tapia Muñoz, Granizo Lara, & Granizo Lara, 2017) determinan que: El estudio de prefactibilidad de un proyecto a llevarse a cabo; es importante porque identifica de cierta forma el problema a solucionar; mediante, la ejecución de objetivos que persigue el presente proyecto. Todo proyecto de prefactibilidad, se debe identificar primero análisis detallado de todas aquellas ideas que sirvan para ejecutar el proyecto, e identificar si es viable o no, y si el resultado es positivo el proyecto se puede poner en marcha de manera exitosa. Al realizar su estudio, se toman en cuenta diversas variables y se determina sobre los aspectos centrales de la “idea”. Si

el análisis demuestra viabilidad, tiene la posibilidad de que el proyecto se materialice.

Conlleva a un análisis exhaustivo de las diferentes alternativas; alternativas que se basan de una idea, la misma que genera una serie de inquietudes; y que es necesario, conocerlas mediante la investigación necesaria. La Prefactibilidad; por lo tanto, supone un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto. De esto dependerá, que el negocio, arroje los resultados que el empresario desee y, que el proyecto que quiera ejecutar sea bien aceptado por todos los consumidores, ya sean clientes potenciales como empresas conocidas a nivel mundial.

(Thompson J. , 209) puntualiza en su libro: todo estudio de prefactibilidad se debe analizar de forma técnica y económica que por ende deben dar respuesta y solución a la necesidad fijada. Para que todo objetivo de forma eficiente por medio de la preparación y evaluación de proyectos se cumplan deben llevarse a cabo con el uso de los indicadores de rentabilidad para tomar buenas decisiones. Todo tipo de información proviene de cierta forma de fuentes secundarias, por lo que todo investigador debe siempre comparar dos enfoques como es la situación con proyecto como la que es sin proyecto, para así poder analizar de manera minuciosa a que enfrentarse si la lleva cabo.

Según acota este autor, para que un proyecto sea prefactible, se debe, reflexionar sobre las alternativas y su respectivo análisis técnico, el cual debe ser muy estudiado por el investigador y debe ser plenamente verídico.

Detalla (Cetnita, 2015) en su investigación, que para considerar que un proyecto, sea prefactible se debe tener en claro en qué consiste el término

prefactibilidad, el cuál lo explica de la siguiente manera: “Prefactibilidad consiste en un análisis preliminar de la idea de proyecto, a fin de verificar su viabilidad como actividad del proyecto, la disponibilidad de información genera una nota de la idea de proyecto”.(p.2)

El propósito tanto de conocer este término, ayuda al momento de poner en marcha un proyecto de prefactibilidad, ya que así se conocerá todas aquellas alternativas posibles que existen y de todas ellas escoger la que mejor le convenga.

De acuerdo (Shatket, 2014) ejemplifica, con certeza, más detalladamente sobre la prefactibilidad en su enunciado: “El estudio de prefactibilidad de un proyecto o también conocido como viabilidad de un proyecto dispone el éxito o fracaso de un proyecto”. (p.3)

Detalla este autor en su investigación, que el significado de la prefactibilidad, la usan de manera errónea, pues en otras palabras según éste, un estudio de prefactibilidad es un análisis de viabilidad necesario antes de realizar el correspondiente estudio de factibilidad.

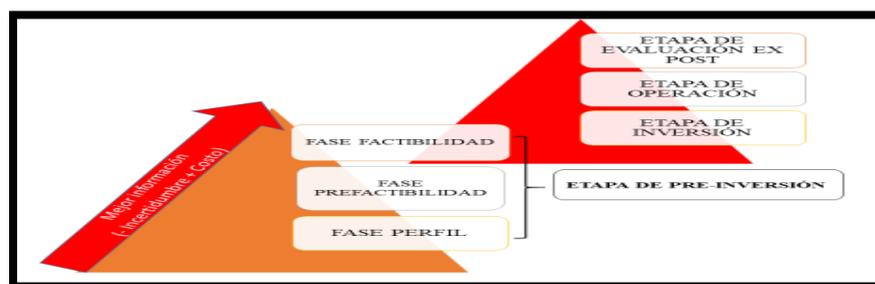


Figura 2. Fases y etapas del ciclo de vida del proyecto
Adaptado de: (Dirección de Inversión y Finanzas Públicas (SNPD), 2012)

La Secretaria de Planificación y Desarrollo redactan un documento en el que describen las etapas por las que pasa un inversionista al momento de montar un negocio los cuales marcan el desenvolvimiento de las inversiones públicas en el Ecuador por lo que es de gran ayuda para el trabajo que se está realizando.

Define (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008) que la prefactibilidad de un proyecto: se realiza a través del uso de fuentes tanto primarias como secundarias para de esta forma con el uso de las variables poder realizar de forma eficaz y eficiente el proyecto de inversión.

La prefactibilidad, es un tipo de investigación profunda y exhaustiva, que se debe realizar antes de poner en marcha un proyecto de inversión, buscando todos aquellos factores que pueden perjudicar en un futuro y darles el correcto funcionamiento. Así mismo tenerlo proyectado financieramente.

(Cepal, 2017) explica : Por medio de la etapa de prefactibilidad se pretende de cierta forma, eliminar alternativas no factibles, seleccionar la alternativa que si es factible y que nos ayudará al debido proceso y por último esperar que tomen una buena decisión para la autoridad pertinente.

Este autor también hace hincapie que todo proyecto para denominarse así realmente prefactible debe realizar su respectivo análisis completo en todo el sentido de la palabra antes de pasar a la siguiente etapa que es la factibilidad, donde se hace una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como los aspectos legales.

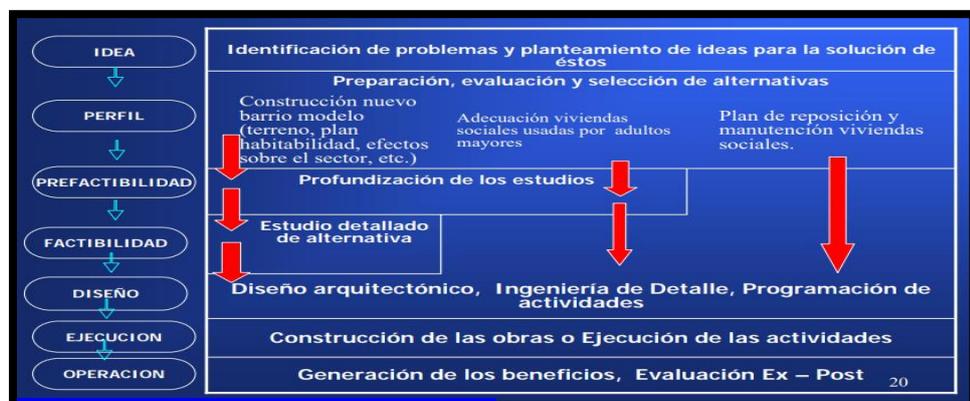


Figura 3. Fases según el tipo de proyecto
Adaptado de: (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2019)

La CEPAL desarrolla programas para valorar la viabilidad de los proyectos de inversión de los países de destino, los cuales son de gran interés para los inversionistas, de esta forma según se detalla en la figura, se necesita una serie de pasos para que el proyecto de prefactibilidad se lleve a cabo.

Corroborar como tal la (DNP, 2017) en su investigación de la prefactibilidad de un proyecto que en la fase de prefactibilidad tiene mucho que ver con la conveniencia en cada una de las alternativas, dependiendo del tipo de proyecto que se desee implementar, utilizando fuentes primarias y secundarias. Según indaga que los estudios que se deben llevar cabo deben ser muy estudiados de forma veraz para validar el uso de las fuentes de información. Los tipos de estudios que se utilizan son el técnico, ambiental, legal y el principal el de mercado, los cuales su principal función de disminuir los riesgos en la toma de decisiones y por ende prevenir los errores que se pueden dar tras la ejecución del mismo que afectan directamente en la etapa de inversión.

Cuando se planea realizar una inversión en un proyecto, el estudio de prefactibilidad abarca diversas cuestiones. Debe contar con una investigación de mercado y se debe considerar el aspecto legal, por ejemplo. También es necesario prestar atención al plano financiero, a la tecnología y al eventual impacto ambiental, entre otros enunciados. Este estudio constituye el paso final de la etapa de preinversión. Por tal motivo, entre las responsabilidades del evaluador, más allá del simple estudio de viabilidad, está la de velar por la optimización de todos aquellos aspectos que dependen de una decisión de tipo económico.

Costos de inversión

Cabe mencionar que se debe tener en cuenta que significado tiene el costo en sí

para las empresas, por tal razón se hará hincapié en el autor (Menesby, 2013) respecto al concepto de costo, el cuál enfatiza: El costo es todo relacionado a los recursos monetarios que se necesitan para llevar a cabo todo proyecto de inversión

Esta definición de costos, se refiere al ámbito monetario, por el que pasan algunas las empresas al ejecutar un proyecto, es decir, con toda aquella actividad que se pueda convertir en dinero en efectivo.

Representa los factores técnicos, medibles en dinero, que intervienen siempre, en la producción. Está representado por tiempo, esfuerzo o sacrificio y recursos o capitales. Un costo puede tener en sí distintas características en diferentes situaciones, según el producto que genere:

Costo-Activo.- Existe cuando se incurre en un costo invertido cuyo potencial de ingresos va más allá del potencial de un periodo.

Costo-Gasto.- Es la porción de activo, o el desembolso de efectivo que ha en sí contribuido al esfuerzo productivo de un periodo, que comparado, con los ingresos que generó dá por resultado la utilidad realizada en el mismo.

Costo - Pérdida.- es la suma de erogaciones que se efectuó, pero que no generó los ingresos esperados, por lo que no existe un ingreso con el cual se puede comparar el sacrificio realizado.

Según dice el profesor (Laundare, 2016) del Diploma Internacional en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión detalla que: Todo costo de inversión también se lo denomina preoperativo porque tiene que ver con el uso de activos que se necesitan para llevar a cabo el proyecto de prefactibilidad, desde la idea de origen hasta antes de la elaboración del producto o servicio que se desea ofrecer.

Esto demuestra que los costos de inversión son demasiado importantes dentro de las empresas ya que ayudan a colocar en un correcto funcionamiento los

proyectos que surjan de ideas innovadoras, tomando en cuenta todos los costos que incurran en la ejecución del proyecto.

La etapa pre-operativa, es aquella en que se generan los costos de inversión, donde comprenden los siguientes costos: estudios de factibilidad, estudios definitivos, planos y licencias, terrenos, edificios, instalaciones fijas, bienes de capital; mobiliario, etc.

En la etapa pre-operativa, se debe en sí de contar con el capital de trabajo, el fondo de maniobra que sirve para costear los activos corrientes que harán posible el inicio de la etapa operativa del proyecto. También, es importante considerar, dentro de los costos de inversión, como tal, las futuras reposiciones de bienes de capital que posiblemente el proyecto requiera; por ejemplo, si un proyecto tiene una vida útil de 20 años (se espera que durante 20 años produzca el bien o servicio para el que fue creado) y tiene al inicio una maquinaria que tiene solo 6 años de vida útil, entonces será necesario hacer tres reposiciones de dicha maquinaria para que el proyecto siga funcionando.

Como dijo (Menesby, 2013) en su libro respecto a los costos de inversión: Se utilizan para la producción de algún bien o servicio, los cuales requieren de diferentes factores tales como materiales, número de horas de trabajo, equipo tecnológico, terreno, de los cuales se necesita como principal factor el dinero porque sin él no se podría llevar cabo esta acción.

Los costos de inversión, por tanto, son en sí aquellos recursos que se invierten para producir algún fin, ya sean estos materiales, técnicos o humanos; y tener de aquellos una utilidad o beneficio si se ha utilizado de la mejor manera.

(Garrido Martos, 2019) detalla que: Los elementos que conforman una inversión son, las personas que intervienen en la inversión como es el objeto, el costo, la

corriente de pagos, el tiempo y el posible valor residual que estos generan. De acuerdo a los costos de inversión, que se llevan a cabo en la ejecución de los proyectos se debe tener en claro los elementos que conforman dicha inversión como la empresa, la adquisición de los equipos tecnológicos, la inversión inicial entre otros. El costo, es aquel dinero que una empresa destina, para la creación de un producto o para ofrecer un determinado servicio; sin embargo no involucra el dinero que se necesita para los procesos administrativos y de ventas de dicho artículo.

Todo lo contrario a un gasto, puede ser en sí, considerado, por lo general como un esfuerzo monetario pero que no es recuperable, por lo que no está asociado a los ingresos de una empresa, sino mas bien con los egresos; incluso hay quienes llegan a considerarlos como una pérdida. Cabe destacar que el costo es considerado siempre como una inversión. La salida de dinero de una empresa para crear un nuevo producto o para ofrecer un determinado servicio tiene como finalidad que dicha cantidad regrese a la compañía.

Es importante tener claro que el gasto, al estar relacionado con la pérdida de capital, se reflejará de modo negativo en el balance general de la empresa en cuestión. La realización de un proyecto implica utilizar recursos para dos etapas distintas: La instalación y el montaje del proyecto y la etapa de operación o funcionamiento del proyecto. Se debe disponer de toda inversión relativa a toda la distribución del proyecto y a las dimensiones y al rendimiento de la maquinaria, las características y el costo de los edificios, construcciones y equipo complementario.

Esto permite de tal la estimación del valor de los activos necesarios para obtener el total de la inversión requerida. Es necesario mencionar que antes de realizar una inversión se tiene que considerar si esto llevara a obtener unos ingresos mayores que los costos de inversión. La curva de demanda de inversión: Aunque es

bien amplia la variedad de medidas y acontecimientos que influyen en la inversión, lo más importante es la relación entre la política monetaria, los tipos de interés y la inversión, a la relación que existe entre estos tres es lo que llamamos curva de demanda.

La inversión, es la parte primordial de cualquier proyecto. De hecho, un proyecto se puede definir como una actividad en la que se hace una inversión ahora, a fin de obtener beneficios en el futuro. La inversión es un tipo de gasto, pero se puede diferenciar por la duración de su impacto ya sea positivo o negativo, dependiendo siempre como esté llevándose a cabo.

Si el mercado al cual se está dirigiendo el proyecto, tiene una duración menos de un año, el costo no es una inversión como tal, sino mas bien se trata como costo operativo. No todas las inversiones por tanto presentan la forma de activos físicos, aunque las inversiones en obras y maquinaria son, sin lugar a dudas, las más usuales. No obstante, se puede invertir, en cosas que no sean materiales. Cuando se compra una tienda, u otro negocio, con frecuencia se debe pagar por el “legado comercial” del propietario anterior; es decir, su red de contactos comerciales. Se estima que la relación desarrollada por el vendedor con sus clientes a lo largo de los años es un activo que tiene un costo monetario.

Establecer un cultivo permanente (incluyendo los costos de mano de obra) también es una inversión. Si se reemplazan pequeñas áreas de cultivos permanentes anualmente como parte de un ciclo establecido (por ejemplo, 5% de los árboles cada año), con frecuencia, el costo se incluye como parte de los costos operativos. A pesar de que este tema no tiene tanta importancia a pequeña escala, es necesario recordar que el costo y la disponibilidad de financiamiento con frecuencia difieren según su propósito.

Cuándo se estiman tanto los costos de una inversión física, se deben tener en cuenta los siguientes factores:

- El precio inicial de los activos que forman parte del proyecto, en su punto de venta y los impuestos exigidos sobre ese precio;
- El transporte del activo fijo a su ubicación final, incluyendo seguros, y, cuando el artículo deba pasar por aduanas, aranceles de importación;
- La instalación y, de ser necesario, la prueba del artículo en su ubicación final;
- La capacitación de los operadores.

Algunas inversiones tendrán un tiempo de vida útil superior por tanto al horizonte temporal del proyecto, especialmente en el caso de obras, construcción, y maquinaria pesada. Otros, como la tierra, no tienen una vida útil predeterminada, y por lo general se asume que sus beneficios durarán indefinidamente. Sin embargo, muchas inversiones se deberán reemplazar siempre, a medida que se desgasten (pero es importante recordar que nunca se deben reemplazar en un período inferior a un año o no se pueden tomar en cuenta como una inversión).

Es, por lo tanto, muy necesario examinar, la vida útil o la vida económica de cada inversión; es decir, el número de años que se puede utilizar hasta que deba ser reemplazada por otra mejor. El equipo electrónico como son las computadoras, impresoras, teléfonos, etc., es una de las categorías de vida económica más corta, quizás no más de cuatro años. En estos casos, la vida económica del activo real se determina principalmente por el ritmo de cambio tecnológico. Una computadora normalmente se reemplaza, no debido a que ha dejado de funcionar, sino debido a que ya no es compatible con los programas más recientes.

En el caso de otras inversiones que existen en el mercado, la vida económica,

está muy relacionada con el uso y mantenimiento del artículo, y el incremento en el costo de reparación a medida que se deteriora. Un vehículo o camión, por ejemplo, puede durar un cuarto de siglo, pero cuando un camión se usa en vías rurales en países en desarrollo, la vida económica del mismo por lo general no superará los 6 y 8 años.

Recuerde, esto no significa en realidad que el camión ya no funcionará después de este tiempo. Más bien, significa que el costo de mantenerlo funcionando simplemente se hace demasiado alto para justificar el conservarlo. Cuando esto sucede, la mayor parte de los negocios, decide que es más conveniente, comprar un camión nuevo y vender el antiguo.

Se debe registrar el valor de reemplazo, en el año, en que tiene lugar la operación. Entonces si se debe por tanto cambiar el camión antiguo en el año sexto del proyecto, se debe registrar el costo del nuevo camión en ese mismo año.

Viabilidad económica

Se debe en verdad tener en cuenta que significa el término viabilidad en un proyecto, por lo que según define (Ramos, 2015) en su apartado: “Viabilidad es la cualidad de viable (que tiene probabilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características). El concepto también hace referencia a la condición del camino donde se puede transitar”. (p.2)

Cualquier micro proyecto o empresa que se desee poner en marcha tiene que tener como herramienta principal un plan de viabilidad que deje patente las posibilidades de éxito que aquellas iniciativas pueden tener. Los proyectos no son, o no deberían ser, un fin sin objetivo, así mismos; se trata de instrumentos o medios para movernos de la situación inicial hacia la situación deseada es decir desde nuestro presente a una situación de mayor desarrollo. Para que ello pueda realizarse

es imprescindible que el proyecto pueda mantenerse por sus propios medios y pueda continuar viviendo sin necesidad de asistencia externa.

Por tanto, se trata de que el proyecto, una vez finalizada la ayuda externa por sí sea autosuficiente o lo que es lo mismo viable económicamente y sostenible en el tiempo. De ahí que la viabilidad se entienda como variable clave en la evaluación de proyectos. La viabilidad económica, se relaciona con los recursos financieros existentes, para poner en marcha un proyecto y con las ganancias que, eventualmente, se esperan obtener.

Según determina (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008):

Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento en los términos que se pudiera haber previsto, haciendo no recomendable su ejecución; por ejemplo, limitaciones en cuanto a su localización o el uso del producto. La viabilidad económica de un proyecto, es determinada por la diferencia entre el costo y beneficio del mismo.

La viabilidad económica pretende determinar la racionalidad de las transferencias desde este punto de vista. El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto establece su aprobación o rechazo. Éste mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias. Para ello es necesario definir el coste de la solución óptima, entendiendo por tal la que minimiza el coste de satisfacción de todas las demandas a partir de las fuentes identificadas en los análisis anteriores, comprobar que ese coste es compatible con la racionalidad económica de la solución mediante el correspondiente análisis coste-beneficio y, por último, verificar que las demandas a satisfacer presentan capacidad de pago suficiente para afrontar el coste unitario resultante.

En muchas ocasiones, los recursos de los que se dispone para evaluar la viabilidad económica vienen determinados por los que produce el propio sistema, proyecto o idea que se está evaluando, por lo que en realidad se lleva a cabo un análisis de rendimiento o rentabilidad interna. Para ello se enfrenta lo que se produce con lo que se gasta, en términos económicos.

Para que este nuevo proyecto, sistema o idea goce de plena viabilidad, debe cumplir con los requisitos establecidos al momento de hacer el estudio y complementarlo con la necesidad a ser cumplida o llevada a cabo. Debe cumplir con los objetivos que se establecen, que sea coste eficiente y debe sobrepasar en calidad, cantidad y otros aspectos relacionados a sistemas actuales.

Un proyecto de prefactibilidad es muy importante por tanto determinar su viabilidad económica porque ayuda a reflejar los costos disponibles. Así mismo, que los objetivos se lleven a cabo de manera eficiente, contando con todos los recursos.

Desde el punto de vista de (Varela Villegas, 2015): La viabilidad es todo tipo de posibilidad que tiene un proyecto para ser llevado a cabo cumpliendo de cierta forma con el objetivo planteado. Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto. La viabilidad económica, en un proyecto prefactible, se debe cumplir con todos los objetivos establecidos por el inversionista, siempre y cuando utilicen de manera eficiente y eficaz los principios de calidad pactados en la norma ya establecida por ambas partes.

Es una estimación real, de las posibilidades, que tiene nuestra idea de negocio que se desea llevar a cabo, de generar ingresos suficientes para asegurar su funcionamiento y la puesta en marcha de su actividad ya prevista. Está basado, en

hipótesis, y, por lo tanto, tiene un valor orientativo, para poder ayudar a los emprendedores a tomar decisiones sobre la puesta en marcha de sus proyectos empresariales de forma eficiente obteniendo siempre los resultados esperados.

El mercado es incierto y cambiante, y todos los proyectos empresariales conllevan un riesgo muy exuberante. Para realizar el estudio de viabilidad debemos utilizar información y datos verídicos y reales, pero a pesar de todo nadie puede garantizar que las previsiones del análisis de viabilidad que realicemos se realicen exactamente como se tiene previsto.

Sin embargo, es imprescindible hacer este tipo de análisis de la viabilidad económica para poder tomar la decisión de montar un negocio. Y después, una vez que hayamos puesto en marcha la empresa, podemos contrastar periódicamente los resultados reales con los estimados en el estudio de viabilidad, de manera que podamos realizar cambios si hay muchas desviaciones y no estamos alcanzando los objetivos previstos, se pueden tomar buenas decisiones.

(Gutierrez, 2017) enfatiza:

La viabilidad económica de un proyecto, es determinada por la diferencia entre el costo y beneficio del mismo. La viabilidad económica pretende determinar la racionalidad de las transferencias desde este punto de vista. Para ello es necesario definir el coste de la solución óptima, entendiendo por tal la que minimiza el coste de satisfacción de todas las demandas a partir de las fuentes identificadas en los análisis anteriores, comprobar que ese coste es compatible con la racionalidad económica de la solución mediante el correspondiente análisis coste-beneficio y, por último, verificar que las demandas a satisfacer presentan capacidad de pago suficiente para afrontar el coste unitario resultante.

Un proyecto es viable, siempre y cuando, tenga claro la diferencia que existe

entre el costo y el beneficio del proyecto a establecer. Es importante tener en claro el costo de solución óptima. Para que el estudio de viabilidad de un proyecto sea efectivo, debe contar, al menos, con las seis siguientes partes:

- Alcance del proyecto: contribuye a definir los límites y evitar desviaciones que alejen de los resultados esperados.
- Análisis de situación: se utiliza, para identificar las fortalezas y debilidades del enfoque actual.
- Definición de requisitos: esta depende del objeto de la atención del proyecto y se nutre de la participación conjunta de integrantes del proyecto a diferentes niveles.
- Determinación del enfoque: que representa la solución recomendada o curso de acción óptimo que concluirá en la satisfacción de necesidades.
- Evaluación de la viabilidad del proyecto: examina, la rentabilidad, del enfoque seleccionado.
- Revisión del estudio de viabilidad de un proyecto: todos los elementos por tanto anteriores se ensamblan en un estudio de viabilidad que debe someterse a una revisión formal en la que participen todas las partes involucradas.

(Sapag Chaín, 2014) Detalla que la viabilidad económica de proyecto de inversión busca de cierta manera definir de forma eficiente, mediante la comparación de los beneficios que se anhelan llevar a cabo de un proyecto, si es rentable la inversión que se requiere ejecutar. Cuando se tiene una idea de negocio se debe realizar, plan de viabilidad económica para que el concepto se transforme en un mínimo proyecto viable, y que el mínimo proyecto se convierta en una empresa o

producto/servicio con clara propuesta de valor para el mercado que estaría dispuesto a pagar por ello.

Analizar la viabilidad de un proyecto es más importante que planificar y para poder concluirlo resulta imprescindible llevar a cabo una investigación completa, que conduzca al conocimiento de si realmente el proyecto aportará los beneficios que se esperan de él. No es una simple formalidad burocrática, sino que es una herramienta necesaria para la toma de decisiones estratégica.

Hay que recordar que el estudio de viabilidad de un proyecto es más una forma de pensar que un proceso burocrático. Para aumentar su usabilidad es importante que contenga suficientes detalles como para permitir continuar con la siguiente fase sucesiva en el proyecto, facilitando la aplicación de un análisis comparativo en la preparación de la auditoría del proyecto final que evalúe lo que se consigue entregar, en comparación con lo que se propuso en el estudio de viabilidad.

Además del enfoque de sentido común que el estudio de viabilidad de un proyecto aporta a la planificación del mismo, existen muchas otras razones que impulsan a las empresas a comprometerse con su elaboración. La realización, de un estudio de este tipo, es una buena práctica empresarial, y su aplicación puede observarse en todos los negocios de éxito. Las organizaciones que menores costos de fracaso de proyecto presentan tienen en común el haber dedicado el tiempo y los recursos necesarios a examinar a fondo todas las cuestiones y evaluar su probabilidad de éxito antes de iniciar el siguiente proyecto. Además de minimizar el riesgo, el estudio de viabilidad les ayuda a: Identificar, las limitaciones, restricciones y supuestos, detectar las oportunidades, analizar el modo actual de funcionamiento de la organización, definir los requisitos que configuran el proyecto, evaluar las distintas alternativas y llegar a un acuerdo sobre la línea de acción.

La viabilidad económica de un proyecto va a estar determinada por el momento en el que lo lancemos al mercado. Si nuestro producto se encuadra en un sector con una tendencia creciente de mercado tendrá una viabilidad económica mayor que si se encuadra en un sector con una tendencia decreciente.

El público objetivo, que es, a las personas a la cual se dirige un proyecto, también influye mucho al momento de determinar la viabilidad económica de un proyecto, ya que si nos direccionamos a un mercado con un nivel bajo de ingresos, se necesitará una mayor cantidad de clientes que adquieran el producto o servicio que la empresa este ofreciendo, caso contrario si se direcciona a un mercado con ingresos elevados, epero en el cas del Asdero D'Danna el Publico al cual se está dirigiendo es de clase media y baja por los igresos que se demuestran a simple vista en el sector de estudio como es la Coop. Luz del Guayas. La viabilidad económica, permite a las empresas, evaluar la viabilidad, estimando beneficios antes de asignar los recursos financieros y costes. Buenos resultados en esta área dan mucha fiabilidad al proyecto.

Es un análisis generalizado de costes/beneficios. El objetivo principal del análisis de la viabilidad, de un proyecto, es garantizar que este sea técnicamente factible, económicamente justificable y, por supuesto, legal. En pocas palabras, saber si la inversión que se va a realizar va a ser o no rentable. Es clave ser objetivos, a la hora de realizar el estudio ya que hay mucho en juego y no solo la inversión que se realiza, sino la imagen de cara al cliente, posibles inversores e instituciones de crédito, etc.

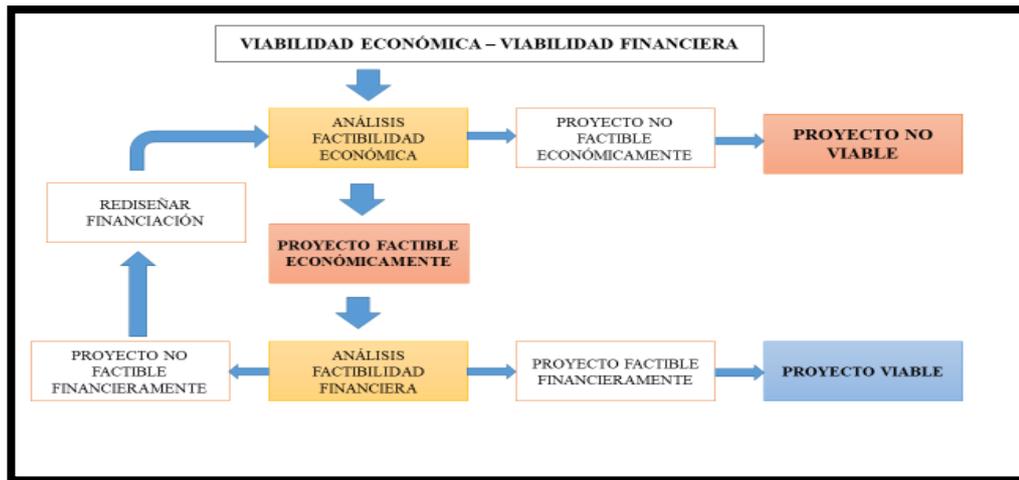


Figura 4. Análisis de proyectos de inversión
Adaptado de: (Yirepa , Finanzas Básicas, 2017)

Se detalla de la siguiente forma que, para que un proyecto sea viable se debe realizar un análisis muy específico sobre todos los aspectos que se deben tomar en cuenta, de esta manera se mostrará si el proyecto es económicamente factible o no para ponerlo en marcha.

Cuando se programa la viabilidad en un negocio hay que calcular en todo momento el tiempo siempre necesario para terminar el proyecto, mediante distintos métodos de estimación y, estos tiempos, deben cumplirse porque de otra forma no reflejará los resultados esperados por el inversionista..Antes de iniciar una aventura empresarial, hay que realizar un análisis minucioso del entorno tanto externo como interno que se puede realizar tras la ejecución, además de valorar la viabilidad y rentabilidad del negocio. Para ello, se realizan análisis de viabilidad que nos ayudarán a determinar mejor los objetivos que se quieren lograr y como de forma eficiente llevarlos a cabo.

2.1.1 Estudio de mercado

Conforme determina (Varela Villegas, 2015) : Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda para descubrir lo que la gente quiere, necesita

o cree. También puede implicar el descubrir como actúan las personas. Una vez que la investigación esta completa, se puede utilizar para determinar como comercializar su producto, que justifique de la misma forma real la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo

El propósito del estudio de mercado, es definir, que un proyecto el cuál vaya a ser ejecutado se busque si en realidad dé los resultados esperados. El estudio de mercado es un proceso sistemático, de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen de forma radical y exhuberante ayudar a crear un plan de negocios alcanzables , lanzar un nuevo producto o servicio que cumplan las expectativas de los clientes, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados para obtener rentabilidad.

El estudio de mercado puede utilizarse para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

(Sapag Chain & Sapag Chain, 2008) aclaró en su libro: que el estudio de mercado busca reflejar, valores a futuro de los productos que mayor demanda en el futuro tengan, tomando en cuenta los elementos del exterior, tiene que ver con la cantidad de demanda y oferta que se dá en el mercado, así mismo las políticas que rigen de un producto que se requiera lanzar, mediante una calidad en el product, se debe considerar la relacion que existe en estos dos términos, de oferta y demanda porque ayudarán a realizar mejor este estudio de mercado.

El estudio de mercado, incluso determinar todos aquellos costos que incurren en la operación del negocio, teniendo en claro las políticas, normas y técnicas que se utilizarán como estrategia de mercado. Dependiendo de la profundidad de la

investigación y los recursos con que se cuente se incrementarán o reducirán los equipos y/o interlocutores del estudio de mercado.

(Tapia Muñoz, Granizo Lara, & Granizo Lara, 2017) determina que todo estudio de mercado se debe realizar un análisis para determinar la oferta y demanda, identificando de igual forma cuantos oferentes se necesitan para producir un bien o un producto para el proyecto que se lleva a cabo. Cuando no existe otra fuente de oferta de los productos o servicios el denominado déficit corresponde a la demanda que existe en el mercado.

Comprende, el análisis de la oferta y la demanda de un proyecto, siempre y cuando se identifique de forma clara a los compradores, en el cual se debe estimar la capacidad de producción del producto que se vaya a producir.

(Meza Orozco, 2014) declara en su investigación que el estudio de mercado, depende de manera estricta, por tanto de los estudios administrativos, financieros y técnicos, ya que sin ellos no se puede mostrar de forma real la venta del bien o servicio que la empresa este dispuesta a realizar, requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos. Además de este estudio se podrán analizar las condiciones del mercado externo como son proveedores, competidores y distribuidores que forman parte de cierto modo de la presente investigación por medio de este estudio de mercado.

El conocimiento de los mercados en todos sus niveles es de suma importancia para la toma de decisiones y para el establecimiento de estrategias de mercado que permitan incrementar los niveles de rentabilidad. La importancia de disponer en todo tiempo con datos de oferta y demanda así como de oportunidades de mercado es

fundamental para encaminar correctamente los esfuerzos de las organizaciones al momento de implementar su propuesta a través de este estudio que es muy importante para llevar a cabo un buen proyecto de prefactibilidad.

2.1.2 Estudio técnico

Desde su perspectiva (Varela Villegas, 2015) define que un estudio técnico: “Tiene por objeto proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área”. (p.34)

Se considera como estudio técnico al que tiene por objeto brindar como toda aquella información que sirva como base para determinar la cantidad de las inversiones y costos que se generen al momento de llevar a cabo el proyecto de inversión. El estudio técnico persigue definir la capacidad instalada y utilizada de la empresa. Implicando los costos de inversión y de operación durante el proceso de producción.

(Tapia Muñoz, Granizo Lara, & Granizo Lara, 2017) Conceptualiza que el mencionado estudio tiene que ver más bien con todo lo relacionado a planos del local, diseños, informes, etc. Para considerar viable técnica del proyecto de infraestructura, se trata de definir que el mismo debe ser evaluado por un profesional en ingeniería civil. Determina este autor, que este estudio, sirve para suponer los riesgos, por eventos naturales al que puede verse sometido un proyecto de infraestructura, por el que muchos de estos estudios son estimados por este autor como subproyectos. Entre los estudios de producción, se consideran los insumos, procesos tecnológicos y el producto terminado; determinado a su vez, si la producción es continua, masiva, por pedido, a medida según determina para inversionista en la ejecución de su proyecto.

(Bermúdez, y otros, 2019) enfatiza que es una técnica que demuestra, que aquel

proyecto, puede ejecutarse |persistiendo, teniendo siempre en claro que las evidencias que se han realizado están de manera cuidadosa preparadas. Indica si se dispone de los conocimientos y habilidades necesarios en el manejo minucioso de métodos, procedimientos y funciones requeridas para el correcto desarrollo e implantación del proyecto. Tiene como objetivo resolver las preguntas referidas a dónde, cómo y cuándo y con qué producir lo que se desea y así mismo indicando de cierta forma si cuenta con los equipos y herramientas necesarios para ejecutarlos, caso contrario, de no ser así poder generarlo en el momento requerido del presente proyecto y después de eso implementarlo cada vez más seguro así tendremos un proyecto mucho mejor.

(Meza Orozco, 2014) recalca que: Por medio de este estudio técnico se tiene la posibilidad de fabricar eficazmente el producto o servicio deseado por el inversionista para lograr el objetivo deseado. Su fin principal es verificar si se puede o no producir y por ende vender el producto deseado con la calidad esperada por el mismo, identificando toda la tecnología y maquinaria que sea necesaria para su pronta ejecución, Este estudio deber ir de la mano con el estudio de mercado porque ambos de igual necesitan que la producción se realice para atender las ventas que se identifican en este último estudio.

Este estudio se enfoca principalmente, en lograr producir, y así mismo, vender un producto con la calidad que exige el cliente y a un costo que esté al alcance de su bolsillo.

(Sapag Chain & Sapag Chain, 2008) puntualiza en su contexto sobre el estudio técnico: Se debe recalcar, que uno de los principales resultados, que demuestra usando este estudio será fijar la función de producción tanto del bien o servicio que incurrirán para llevar a cabo la operación del negocio, de igual manera proveer

información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Por medio de este estudio se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

2.1.3 Estudio administrativo

(Tapia Muñoz, Granizo Lara, & Granizo Lara, 2017):

Define la estructura administrativa del negocio, la cual comprende dos etapas que son muy indispensables al momento de poner en marcha el proyecto, ahí que analizarlos de manera minuciosa para que estos se realicen efectivamente. Como es el caso la estructura orgánica de la ejecución del proyecto y la segunda etapa que es la estructura orgánica de la empresa. Específicamente, el objetivo del estudio organizacional es determinar la estructura organizacional administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operara el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento. Del estudio anterior, se deben determinar los requerimientos de recursos humanos, de locación, muebles y enseres, equipos, tecnología y financieros para atender los procesos administrativos.

(Meza Orozco, 2014) determina que este estudio su principal objetivo es definir la manera de organización que necesita la unidad empresarial que está estudiando basándose en las necesidades, de acuerdo al análisis del marco jurídico sobre el cual la empresa u organización va a llevar a cabo sus funciones, así mismo su estructura organizativa basándose en las diferentes habilidades y capacidades que posean los seleccionados dependiendo del proyecto que se vaya a emplear, considerando de igual forma las remuneraciones que recibirán los empleados para cada puesto que se le otorgue.

Busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la

organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, cada proyecto se deberá determinar, la estructura organizacional, acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación. Todas las actividades que se requieran, para la implementación, y operación, del proyecto deberán programarse, coordinarse y controlarse por alguna instancia que el estudio del proyecto debe prever.

Los modelos administrativos que exhibe la competencia o de empresas con similar características a las del proyecto en el exterior pueden emplearse como base de este estudio, para luego, en función de las ventajas comparativas que posea el proyecto, definir la estructura administrativa de éste.

2.1.4 Estudio financiero

(Varela Villegas, 2015) Acota en su libro que un estudio financiero “Se encarga de: Ordenar y sistematizar la información de tipo monetario que proporcionaron las etapas anteriores. Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto. Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad”. (p.35)

El estudio financiero guarda la información elaborada de los estudios de mercado y técnico, lo que permite distinguir elementos como los costos de operación, inversión e ingresos; estos elementos son modificados a través de este estudio en valores.

(Sapag Chain & Sapag Chain, 2008) “Los objetivos de esta etapa, son: ordenar y también sistematizar la información de carácter monetario que proporcionará las etapas anteriores, elaborará los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, además, evaluará los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad”. (pp.29-30)

Para poner en marcha este estudio, se necesita, de gran importancia, de los

demás estudios analizados anteriormente, ya que sin ellos no se pueden llevar a cabo de manera eficiente; como los costos de operación, inversión e ingresos; estos elementos son modificados a través de este estudio en valores.

De acuerdo explica (Meza Orozco, 2014) sobre el estudio financiero de igual forma corresponde a la última etapa por el que tiene que pasar un proyecto de prefactibilidad porque tiene que ver con toda la investigación realizada en los estudios analizados anteriormente. Después que el inversionista realice de forma eficiente los estudios se procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en funcionamiento y de esta forma poder definir los ingresos y los costos durante el período de evaluación del proyecto.

El inversionista realiza asignaciones importantes de recursos, solo si se espera en un futuro recuperar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la esperanza de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que surja. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico, en términos de cantidad de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso. etc. Ahora deberán aparecer en forma de inversiones y gastos.

Las competencias necesarias en esta parte del estudio, son análisis de datos, planeación y manejo de las TIC. Resulta evidente, la esencia del estudio económico que es el análisis de cientos de cifras monetarias que a su vez son la base para el cálculo de la rentabilidad de la inversión. Sin duda la primera competencia necesaria en este capítulo es el análisis de datos duros. pero no se trata solo del análisis. Después de realizar el estudio técnico, se determinará por sí el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Para iniciar con el

establecimiento se determinarán los costos de inversión donde se reflejan los costos de adquisición de los activos fijos y diferidos. Otros rubros imprescindibles son los costos de operación que se obtiene a través de las funciones de producción, administración y ventas.

2.2 Marco referencial

La autora (Sánchez Ramos, 2014) estudiante de la Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera Administración de Empresas, investigaron el tema: “Proyecto de factibilidad para la instalación de un asadero de pollos a la brasa, en el Centro Histórico de Quito”; esta tesis comprende de ocho capítulos en los que están centrados diferentes temas de interés relacionados con el proyecto.

En el primer capítulo del proyecto, se realizará el análisis socio económico del país, para determinar los aspectos que fortalecen las actividades de la empresa. En el segundo capítulo estudio de mercado, en el tercer capítulo estudio técnico, en el cuarto capítulo estudio administrativo, en el quinto capítulo estudio económico-financiero, en el sexto capítulo la evaluación del proyecto, en el séptimo capítulo evaluación ambiental, analizamos si genera o no impacto ambiental al proyecto propuesto.

Por último está el capítulo octavo, se reflejan las conclusiones a fin de puntualizar los resultados, y, las recomendaciones necesarias para el mejoramiento del proyecto. Se diferencia con el tema que se está estudiando en que se considera una demanda insatisfecha alta con un porcentaje elevado en población flotante que acude al centro por trabajo, trámites, turismo, etc.

Las autoras (Durán Ríos & Guzmán Vasquez, 2012) estudiantes de la Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas,

Escuela de Administración de Empresas, realizaron una investigación con el tema: “Estudio de factibilidad para la creación y desarrollo de un nuevo producto Restaurante acminos de mi tierra, ubicado en el sector de Tarqui”.

El estudio de la presente tesis, se enfocará por tanto en la factibilidad de la creación y desarrollo del restaurante, debido a que tiene lugares turísticos y viviendas de adobe que conservan su arquitectura autóctona, tradicional; a más de la cercanía que tiene esta con la ciudad de Cuenca. Todo lo anterior se justifica debido al incremento de las familias cuencanas, que acuden a comer en diversos lugares fuera de casa, con el propósito de compartir más con sus seres queridos, así también el de grupos empresariales, turistas nacionales-extranjeros y jubilados; que disfrutaban del ambiente y de la gastronomía que ofrece dicho lugar.

El estudio de factibilidad permitirá determinar cuan viable es el proyecto mediante diversos análisis, cuyos resultados llevarán a la mejor decisión que deberá tomar el inversionista de si se procede su estudio, desarrollo o implementación. Se asemeja con el tema que se está estudiando, en que dicho estudio, inicia con la detección de la carencia en base a las tendencias actuales en comer fuera de casa, las personas tienen la necesidad de consumir platos típicos con características de la región, tal y como se planea hacer creando el asadero de pollos D’Danna.

La autora (Romero González, 2017) estudiante de la Universidad Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Administración de Empresas, llevó a cabo un trabajo de investigación, el cual tituló: “Viabilidad establecimiento asadero de pollos”.

En el presente trabajo, se habló sobre, el pensamiento estratégico y su definición, utilizando lo aprendido para observar la viabilidad para el establecimiento de un asadero de pollos en el barrio Tunjuelito. Se hablaron de unas

matrices como lo son la DOFA, MEFI, MEFE Y MIME; para tomar una decisión mas precisa respecto al proyecto junto con sus respectivas ponderaciones, el análisis y la explicación de cada una de ellas, Además se hizo el plan de acción que ayudó a mitigar algunos aspectos negativos del proyecto para plantear estrategias que ayudaron a mejorar el proyecto.

Existe una gran similitud con el tema que se está estudiando actualmente, en el que ambos proyectos buscan el mismo fin, de estudiar y analizar todos aquellos factores que existen al momento de montar un nuevo establecimiento de este tipo (asadero) en un barrio, con el propósito de observar la viabilidad del proyecto, para así tomar una decisión precisa y factible sobre si poner un nuevo negocio de asadero de pollos o no.

La autora (Caraguay Loarte, 2015) estudiante de la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera Administración de Empresas, efectuó una investigación con el tema: “Proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos en la parroquia Chantaco, cantón Loja, provincia Loja”.

El presente trabajo investigativo, previo a la obtención del grado de, Ingeniera en Administración de Empresas está encaminado a la elaboración de un proyecto de factibilidad para la implementación de un asadero de pollos, con esta propuesta de inversión se busca dar una posible solución a los problemas originados por la falta de fuentes de empleo, así como ofrecer un lugar donde se pueda variar la gastronomía ya existente en esta Parroquia.

Para ello, se ha propuesto, como objetivo principal, el determinar la factibilidad realizando los estudios respectivos de mercado, técnico, financiero y la evaluación financiera del mismo. Se da una gran similitud con el tema de estudio ya

que ambos buscan dar solución a un problema que en la actualidad genera mucho de que hablar, como es el caso de la falta de empleos y la pobreza en los hogares ecuatorianos, para aquello se realizaron todos los estudios que fueron necesarios para llevarlo a cabo.

El autor (Guamaní Pallo, 2017) estudiante de la Universidad de las Américas, de la Escuela de Gastronomía, realizó su trabajo de investigación con el tema: “Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante sustentable en la parroquia de Calacalí”. El presente proyecto de factibilidad muestra un análisis muy claro en los diferentes puntos tanto económico, técnico, social y organizacional para la instauración de un restaurante orgánico, se puede evidenciar los estudios e investigaciones realizadas que sustentan y avalan la creación de este centro gastronómico.

Este tema, se parece al que se está estudiando, en el que de ambos establecimientos, representan una serie de beneficios, tanto para el negocio como para la expansión de una conciencia social en la localidad que este ejecutando; así mismo el de generar fuentes de empleo, impulsar la economía local, disminuir la contaminación, estos son algunos de los beneficios en el que estos proyectos tienen algo en común.

La autora (Carrera Tejada, 2018) estudiante de la Pontífica Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, llevó a cabo su trabajo de titulación con el tema: “Plan de negocios para implementar un asadero de pollos en el cantón la Concordia-ecuador”.

El presente trabajo es un plan de negocios en donde se realizaron varios análisis para determinar la factibilidad de implementar un asadero de pollos, por lo tanto, el primer capítulo buscar realizar un estudio del entorno externo del mercado

en el cual se quiere emprender; también se encontró un análisis interno, en el cual se asumió la creación del restaurante mediante un plan estratégico en donde se usaron herramientas de análisis como: Matriz FODA, para determinar las estrategias principales y 5 fuerzas de Porter, para establecer los grupos de interés.

Realizar un estudio de mercado, es de gran importancia al momento de emprender, lo que se realizó un análisis de los gustos y preferencias de los clientes potenciales, mediante una encuesta realizada a los mismos, esta contiene preguntas de gran importancia para poder determinar la aceptación del nuevo restaurante en el mercado.

Al momento de emprender muchas veces no se tiene un adecuado control eficaz de las operaciones, por ende, se elaboró procesos más importantes que tendría el restaurante, con el propósito de tener un adecuado manejo de sus actividades. También, se realizó un análisis financiero, mediante proyecciones de ingresos, y, egresos a 5 años, a su vez se utilizaron herramientas tales como VAN, TIR y PRI, para determinar la viabilidad del proyecto.

Finalmente, se encontraron las conclusiones y recomendaciones generadas a lo largo del análisis y estudio de cada uno de los capítulos, con el propósito de determinar la factibilidad o viabilidad del proyecto. De esta manera se llegó a la conclusión en el que ambos proyectos son iguales, ya que van encaminados a un mismo objetivo, que es satisfacer las necesidades de los clientes brindando un producto de calidad.

2.3 Variables conceptuales de la investigación

Variable Independiente: Costos de Inversión

Cabe mencionar siempre que se debe tener en cuenta que significa el costo para las empresas, por tal razón se hará hincapié en el autor (Menesby, 2013)

respecto al concepto de costo, el cuál enfatiza: El costo es todo relacionado a los recursos monetarios que se necesitan para llevar a cabo todo proyecto de inversión.

Esta definición de costos, se refiere al ámbito monetario, por el que pasan algunas las empresas al ejecutar un proyecto, es decir, con toda aquella actividad que se pueda convertir en dinero en efectivo.

Representa los factores técnicos, medibles en dinero, que intervienen siempre, en la producción. Está representado por tiempo, esfuerzo o sacrificio y recursos o capitales. Un costo puede tener en sí distintas características en diferentes situaciones, según el producto que genere.

Según dice el profesor (Laundare, 2016) del Diploma Internacional en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión detalla que: Todo costo de inversión también se lo denomina preoperativo porque tiene que ver con el uso de activos que se necesitan para llevar a cabo el proyecto de prefactibilidad, desde la idea de origen hasta antes de la elaboración del producto o servicio que se desea ofrecer.

Esto demuestra que los costos de inversión son demasiado importantes dentro de las empresas ya que ayudan a colocar en un correcto funcionamiento los proyectos que surjan de ideas innovadoras, tomando en cuenta todos los costos que incurran en la ejecución del proyecto.

La etapa pre-operativa, es aquella en que se generan los costos de inversión, donde comprenden los siguientes costos: estudios de factibilidad, estudios definitivos, planos y licencias, terrenos, edificios, instalaciones fijas, bienes de capital; mobiliario, etc.

Esta definición de costos se refiere por tanto al ámbito monetario, por el que pasan las empresas al ejecutar un proyecto, es decir, con toda aquella actividad que se pueda convertir en dinero en efectivo.

Variable Dependiente: Viabilidad Económica

Según determina (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008):

Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento en los términos que se pudiera haber previsto, haciendo no recomendable su ejecución; por ejemplo, limitaciones en cuanto a su localización o el uso del producto. La viabilidad económica de un proyecto, es determinada por la diferencia entre el costo y beneficio del mismo.

La viabilidad económica pretende determinar la racionalidad de las transferencias desde este punto de vista. El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto establece su aprobación o rechazo. Éste mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias.

Para ello es necesario definir el coste de la solución óptima, entendiendo por tal la que minimiza el coste de satisfacción de todas las demandas a partir de las fuentes identificadas en los análisis anteriores, comprobar que ese coste es compatible con la racionalidad económica de la solución mediante el correspondiente análisis coste-beneficio y, por último, verificar que las demandas a satisfacer presentan capacidad de pago suficiente para afrontar el coste

Un proyecto de prefactibilidad es muy importante por tanto determinar su viabilidad económica porque ayuda a reflejar los costos disponibles. Así mismo, que los objetivos se lleven a cabo de manera eficiente, contando con todos los recursos.

Desde el punto de vista de (Varela Villegas, 2015): La viabilidad es todo tipo de posibilidad que tiene un proyecto para ser llevado a cabo cumpliendo de cierta forma con el objetivo planteado. Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y

pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto. La viabilidad económica, en un proyecto prefactible, se debe cumplir con todos los objetivos establecidos por el inversionista, siempre y cuando utilicen de manera eficiente y eficaz los principios de calidad pactados en la norma ya establecida por ambas partes.

El autor (Sapag Chaín, 2014) Detalla que: “La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación”. (p.23)

Cuando se tiene una idea de negocio, como tal, hay que realizar detalladamente un plan de viabilidad económica para que el concepto se transforme en un mínimo proyecto viable, y que el mínimo proyecto se convierta en una empresa o producto/servicio con clara propuesta de valor para el mercado que estaría dispuesto a pagar por ello.

Analizar y verificar la viabilidad de un proyecto es más importante que planificar y para poder concluirlo resulta imprescindible llevar a cabo una investigación completa, que conduzca al conocimiento de si realmente el proyecto aportará los beneficios que se esperan de él. No es una simple formalidad burocrática, sino que es una herramienta necesaria para la toma de decisiones estratégica.

La viabilidad económica de un proyecto va a estar determinada por el momento en el que lo lancemos al mercado. Si nuestro producto se encuadra en un sector con una tendencia creciente de mercado tendrá una viabilidad económica mayor que si se encuadra en un sector con una tendencia decreciente.

2.4 Operacionalización de las variables

Tabla 1
Variables de la investigación

Variable Independiente: Costos De Inversión				
Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítems	Técnica
Según el profesor (Laundare, 2016) detalla que: Los costos de inversión, llamados también costos pre-operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en marcha. (p.1)	Estudio de Mercado	% de Participación en el Mercado	¿Cree usted que el producto que ofrece satisface las necesidades de los clientes?	Entrevista al dueño del Asadero D'Danna
	Estudio Técnico	Costos de operación del servicio	¿Cuál es el monto de inversión con el que dispone para poner en marcha su negocio?	
Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítems	Técnica
	Estudio Administrativo	Recursos humanos Estructura Administrativa Comercialización	¿El personal con el que cuenta está altamente capacitado para realizar su trabajo de manera adecuada?	
Variable Dependiente: Viabilidad Económica				
Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítems	Técnica
(Sapag Chaín, 2014) Detalla que “La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación”. (p.23)	Estudio Financiero	TIR Rentabilidad VAN Inversión Capital de trabajo Financiamiento Relación C/B	¿Los costos que ofrece el asadero son accesibles al bolsillo de los clientes?	Encuesta a los clientes del asadero D'Danna

2.5 Marco Conceptual

Ambiente: (DeConceptos, 2017) Este concepto hace hincapié a la denominación en sí de ambiente, también se puede diferenciar, a veriedad de conjuntos de seres humanos que se caracterizan por pertenecer a un grupo social específico como son los que se detallan de la siguiente manera: ambiente profesional, artístico, intelectual.

Ámbito: (DefiniciónDe, 2018) La idea de ámbito, por lo tanto, puede presentarse de cierta forma como aquella que refiere al área que está contenida o comprendida dentro de ciertos límites específicos que se requieren estipularla.

Aspecto: (DeConceptos, 2017) Aspecto por tanto es todo lo que se percibe con la vista, en relación a otra cosa de forma literal, se habla de este término cuando se trata de referir a cómo algo o alguien se nos muestra.

Concreto: (DefiniciónDe, 2018) Es un tipo de adjetivo que permite hacer mención a algo sólido, material o compacto. El término se suele oponer a lo general o abstracto, ya que está referido a algo determinado y preciso.

Cuestión: (DefiniciónDe, 2018) Una cuestión puede ser un asunto, una asignatura o algo que está en discusión. Las cuestiones pueden entenderse como temas que son motivo de debate o de análisis.

Efectividad: (DefiniciónDe, 2018) La efectividad es la capacidad de conseguir el resultado que se busca. Quien es efectivo, por lo tanto, obtiene el efecto deseado.

Eficiencia: (RAE, 2014) Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.

Empresa: (RAE, 2014) Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

Estabilidad: (DeConceptos, 2017) La estabilidad, es entonces, aquella

capacidad de los seres animados o inanimados de permanecer inalterables en el tiempo. Se aplica en varios ámbitos: Se dice que algo o alguien tiene estabilidad cuando no se cae a pesar de estar situado en un lugar donde deba mantenerse en equilibrio.

Estudio: (DeConceptos, 2017) Estudio es el esfuerzo intelectual, que se emplea de forma eficiente durante el aprendizaje de una ciencia o arte, analizando el contenido, comprendiéndolo e integrándolo a la estructura cognitiva, o de modo memorístico que sea lo suficientemente veráz.

Factor: (DefiniciónDe, 2018) Se conoce como, factores de producción o factores productivos a los recursos que, combinados en un proceso productivo, agregan valor en la elaboración de bienes y servicios.

Financiero: (DeConceptos, 2017) Lo financiero entonces es lo referente al manejo de las finanzas, entendiéndose por tales, los bienes o caudales, a veces estrictamente ceñido a los bienes que integran el patrimonio estatal o erario público.

Idea: (DeConceptos, 2017) La idea como sinónimo de concepto es el elemento más simple de la lógica., que puede considerarse por comprensión que es el conjunto de cualidades que caracterizan el objeto del concepto o por extensión que abarca el conjunto de seres que tienen la misma cualidad.

Impacto: (DeConceptos, 2017) Si bien dice la palabra impacto, tiene varias acepciones, todas remiten a una colisión o choque, ya sea de un objeto, de un ser vivo o de una sensación contra otra cosa material o inmaterial.

Información: (DeConceptos, 2017) Consiste como tal en la transmisión de los datos obtenidos sensorialmente, a través de un mensaje, desde un transmisor hacia un receptor, en un proceso comunicacional, utilizando el lenguaje oral, escrito o gestual,

expuestos de manera sistemática para otorgarles significación, y generar conocimiento.

Inquietud: (DefiniciónDe, 2018) Inquietud, se define como la falta de quietud que posea una persona o grupo de personas. Este término se utiliza para nombrar a la conmoción, el alboroto, el desasosiego o la desazón que se da en diferentes situaciones establecidas.

Investigación: (DeConceptos, 2017) Por investigación se entiende la acción y también el efecto del verbo investigar; una investigación implica seguir los rastros de algo o de alguien para hallar una verdad. Quien investiga sigue huellas o pistas, se pregunta e indaga, averigua datos o situaciones, con el fin de realizar descubrimientos.

Legal: (DeConceptos, 2017) Legal es un término que se realiza bajo las condiciones que estipula el marco legal, es decir es todo lo relativo a la ley, lo que está conforme a ella, como término opuesto a ilegal, que es lo que no se adecua a la norma jurídica.

Material: (DeConceptos, 2017) Es lo relativo a la materia, o sea a aquello que posee una forma, un peso, un volumen y ocupa un lugar en el espacio. Se usa por lo general este término por oposición a lo espiritual, aquello que existe pero que no podemos ver o tocar sino que lo percibimos introspectivamente en nuestro propio ser, o en los actos de los demás.

Mercado: (DeConceptos, 2017) El mercado es un tipo de organización social que permite el canje de productos o servicios por dinero, aunque los primeros intercambios mercantiles se hicieron a través de la permuta o trueque. Hablamos no sólo de mercado cuando compramos y vendemos cosas, como ocurre con el mercado de frutas y verduras, el mercado inmobiliario, el mercado automotor, el mercado

textil, etcétera sino que existe un mercado de trabajo, un mercado financiero, entre otros. El mercado puede principalmente ser nacional, dentro de los límites de cada Estado o internacional cuando se realiza entre países.

Método: (DeConceptos, 2017) Teniendo en cuenta su etimología que nos remite a la significación “con camino” puede conceptualizarse al método, como el camino, trazado por medio de reglas y procedimientos, que conduce a un fin. Supone un orden lógico de pasos para llegar correctamente a la meta.

Objetivo: (DeConceptos, 2017) Las empresas por tanto se constituyen, como toda organización, en torno a objetivos. En este caso, la finalidad en general, u objetivos a largo plazo de todas las empresas, es obtener las máximas ganancias posibles, y posicionarse en el mercado, con su marca y su prestigio.

A estos objetivos generales, cada empresa adiciona sus objetivos específicos, que estarán dados por la situación que está atravesando cada una de ellas en particular. Si una empresa está en crisis, su objetivo, a corto plazo, no podrá ser abrir nuevas sucursales, o contratar más personal, u otro tipo de inversiones, lo que sí podrá hacer durante un período de bonanza.

Operacional: (DeConceptos, 2017) La palabra operacional entonces se deriva del latín “opus” en el sentido de trabajo, obra o acción que produce una consecuencia o efecto de la acción que se realiza de forma determinada.

Organización: (DefiniciónDe, 2018) Una organización es un sistema diseñado para alcanzar ciertas metas y objetivos. Estos sistemas pueden, a su vez, estar conformados por otros subsistemas, que son relacionados y que cumplen funciones específicas.

Planear: (RAE, 2014) El presente término sirve para hacer planes o proyectos.

Preciso: (DeConceptos, 2017) Puede también, como adjetivo, referirse a

aquello que es exacto, claro o puntual, que se ajusta a algún patrón o modelo de una determinada acción que se realizó en un período previsto.

Prepararse: (RAE, 2014) Ponerse [una persona] como tal en las condiciones físicas o psicológicas necesarias para realizar una acción futura o afrontar una situación desagradable o negativa.

Proceso: (RAE, 2014) describe la acción de avanzar o ir para adelante en dichas actividades o acciones que se lleven a cabo, al paso del tiempo y al conjunto de etapas sucesivas advertidas en un fenómeno natural o necesarias para concretar una operación artificial.

Proyecto: (DeConceptos, 2017) Proyecto es un plan de trabajo muy detallado, con acciones sistemáticas, o sea, coordinadas entre sí, valiéndose de los medios necesarios y posibles, en busca de objetivos específicos a alcanzar en un tiempo previsto muy determinado.

Reflexión: (DeConceptos, 2017) La reflexión es también lo que nos mueve a volver a poner la atención sobre algo y pensar en consecuencia. Es una capacidad específicamente humana, que nos lleva a reconsiderar siempre racionalmente, situaciones, medios, fines y hasta el sentido de nuestra existencia, muy propia del quehacer filosófico.

Rentabilidad: (DefiniciónDe, 2018) Lo habitual por tanto es que, la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales. Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones.

En otras palabras: la rentabilidad refleja la ganancia que genera cada peso invertido. No hay que confundir lo económico que se refiere a resultados, costos,

ganancias y pérdidas, con lo financiero, que se refiere al movimiento de fondos: ingresos y egresos.

Riesgo: (DeConceptos, 2017) Independientemente de cual en sí sea el origen de la palabra, cuando hablamos de riesgo hacemos referencia a una situación peligrosa, no segura, cuyos resultados no se encuentran garantizados. Todo proceso productivo, por ejemplo el de una empresa exige un conjunto de operaciones para obtener un resultado.

Si ha sido bien implementado seguramente será muy exitoso, aunque siempre existe la posibilidad por factores internos o externos que el proceso falle (errores humanos, accidentes, incremento de la competencia, etcétera). Esto se denomina riesgo operacional.

Situación: (DefiniciónDe, 2018) El concepto se refiere, además, a la estructura o las particularidades de algo, a la posición relacionada con la economía o el status que tiene o realiza una persona o entidad y a las circunstancias que inciden en un cierto instante con las acciones realizadas anteriormente.

Social: (DefiniciónDe, 2018) social es aquello perteneciente o relativo a la sociedad. En este sentido, lo social puede otorgar un sentido de pertenencia ya que implica algo que se comparte a nivel comunitario. Por ejemplo, la noción de convivencia social se refiere al modo de convivir que tienen los integrantes de una sociedad.

Solución: (Definición.De, 2018) Es el hecho, situación y el efecto de resolver un problema o una duda. Tales propiedades o características podrían estar mencionadas a los insumos utilizados por cada ser, el diseño, la presentación, la estética, la conservación, la durabilidad, el servicio al cliente, el servicio de postventa, todos estos son factores que intervienen en una solución.

Técnica: (DeConceptos, 2017) Es un procedimiento o un conjunto de prácticos procedimientos , en vistas al logro de un resultado, o a varios resultados concretos, valiéndose de herramientas o instrumentos, y utilizando el método inductivo y/o analógico, en cualquier campo del saber o del accionar humano. Una técnica es un conjunto de métodos o recursos que se utilizan en un arte, en una ciencia o en un fin establecido, por lo general cuando se consiguen por medio de su práctica.

Visión Estratégica: (DeConceptos, 2017) Con la expresión visión estratégica se hace referencia, sobre todo en el ámbito político o empresarial a aquella capacidad de percibir la realidad futura (visión) ya sea del país o región sujeta a un gobierno para tratar de mejorarla (por ejemplo para desarrollar un plan de inversiones, o incrementar el turismo o erradicar la pobreza, etcétera).

En el caso de una empresa comercial, sus posibilidades de acción para expandirse y obtener mayores ganancias. A esta visión, que debe ser clara y objetiva, se le debe sumar el plan de acción (la estrategia) para llegar a cumplimentar los objetivos visualizados.

Se concluye en el presente capítulo que por medio de la investigación exhaustiva que se está llevando a cabo se puede analizar las posibilidades que existen para ejecutar el Asadero D'Danna y si su implementación será prefactible y rentable.

Capítulo III

3 Marco metodológico

3.1 Diseño de la investigación

(Stracuzzi & Pestana, 2016) Determinan que este diseño de investigación bibliográfico se realiza en una revisión sistemática muy examinada eficientemente. El investigador utiliza información verídica donde se encarga especialmente de indagar, buscar, y seleccionar la que mejor sea de gran utilización para el proyecto de investigación, así mismo utiliza método y procedimientos que garanticen un buen trabajo, obteniendo de ellos resultados eficaces, datos reales y verídicos basados en buenos y excelentes fundamentos. Este tipo de investigación se realiza de manera ordenada y con objetivos precisos que tiene como finalidad la búsqueda de conocimientos.

Puntualiza (Hernández Sampieri, 2014) La “Investigación mixta es en sí un enfoque relativamente nuevo que implica combinar los métodos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o proyecto de investigación” (p. 30)

(Niño Rojas, 2012) Enfatiza: La investigación científica es un proceso que busca de forma eficiente y eficaz la producción y comprobación del conocimiento nuevo, en cualquiera de los campos de la ciencia. Mediante la aplicación de unas etapas, pasos, técnicas e instrumentos acordes con el método científico.

Siendo así, se trabajará con diseño de investigación mixta porque se necesitará agrupar datos cuantitativos porque se va a utilizar instrumentos de medición y comparación, que proporcionan datos cuyo estudio necesita la aplicación de modelos matemáticos y estadísticos; y cualitativos porque se va a recolectar y analizar la información en todas las formas posibles, excepto la numérica; así mismo se aplicará un diseño bibliográfico porque la investigación requiere de la búsqueda en textos y

sitios web para tener un soporte verídico. Y por último, se aplicará un diseño científico, porque se indagará información relevante y verídica.

3.2 Tipos de investigación

Tabla 2

Modelos de investigación

Explicativo	Exploratorio	Descriptivo	Correlacional
(Sabino, 2015) define que en este tipo de investigación “Identifica estos estudios explicativos, como aquellos cuyo propósito es encontrar relaciones entre las variables”. (p.39) Este tipo de investigaciones exige mayor concentración y capacidad de análisis y síntesis por parte del investigador, ya que las variables que se manifiestan deben ser meticulosamente estudiadas.	Explica (Cortés Cortés & Iglesias León, 2004) que “La investigación exploratoria sirve para preparar el terreno y por lo común anteceden a los otros tres tipos. Los estudios descriptivos por lo general fundamentan las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y son altamente estructurados. (p.20) Una investigación exploratoria es, examinar o explorar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado nunca antes.	Conforme (Stracuzzi & Pestana, 2016) “El propósito es interpretar realidades de hecho. Incluye descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o proceso de los fenómenos, hace énfasis sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo o cosa funciona en el presente”. (p. 92) Aclara que el investigador tiene la capacidad y disposición de evaluar y exponer, en forma detallada, las características del objeto de estudio, los cuales permiten poner de manifiesto los conocimientos teóricos y metodológicos del autor.	Específica (Cortés Cortés & Iglesias León, 2004) Los estudios correlacionales tienen como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables. En el caso de estudios correlacionales cuantitativos se mide el grado de relación entre dos o más variables que intervienen en el estudio para luego medir y analizar esas correlaciones y evaluar sus resultados. La utilidad principal de los estudios correlacionales cuantitativos son saber cómo se puede comportar un concepto o una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. (p.21) Una investigación correlacional tiene como objetivo buscar o vincular, si el objeto de estudio tiene o no relación entre ellos.

De los cuatro modelos de investigación se va a trabajar con el tipo de investigación correlacional, porque se va a buscar que tipo de relación existe entre los costos de inversión y la viabilidad económica en la creación de un asadero de pollos. Así mismo con el modelo explicativo y descriptivo.

3.3 Fuentes de información

Según (Cortés Cortés & Iglesias León, 2004) Define a las fuentes de información literarias pueden ser de diferentes tipos: las fuentes primarias que constituyen de cierta forma general el objetivo primordial de la investigación que se está llevando a cabo como son los libros, artículos, tesis, reportes, documentales, etc.

Así mismo existen fuentes secundarias que son los resúmenes referencias en donde se mencionan y enuncian de forma corta artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos, relevantes en el campo de dicha investigación que se está llevando a cabo. Consisten en compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en una área de conocimiento en particular. Es decir, reprocessan información de primera mano. De estos dos modelos de fuentes de información se va a utilizar la fuente primaria, de modo que se van a recolectar los resultados arrojados de la encuesta y la entrevista que se llevarán a cabo.

3.4 Población

Específica (Tamayo & Tamayo, 2015) Tamayo, “La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p.114)

Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento

determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo, alguna investigación, debe de, tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

(Stracuzzi & Pestana, 2016) Hace hincapié en su libro: Que la población es un conjunto de los cuales el investigador desea y anhela obtener información y datos sobre lo que se quiere llevar a cabo, por ende se dice que la población puede ser tanto finita como infinita dependiendo siempre del número de elementos que la conformen durante el proceso de la investigación. Se explica que población es todo aquello que se va a estudiar, que presentan diferentes características; y el cual va a servir como base fundamental al realizar el trabajo de investigación.

3.4.1 Población infinita

Menciona (Arias Fidias, 2013) que la población infinita de cierto modo se expresa que en este modelo de población, no se puede conocer de manera acertada los elementos que conforman la investigación; y por ende, tampoco se puede llevar un control adecuado de número de elementos que se van a utilizar en el proceso de la investigación, por tal motivo este tipo de población es poco usada por los investigadores ya que su elaboración es casi imposible de calcular.

3.4.2 Población finita

(Arias Fidias, 2013) Aclara que “La población finita es la agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades” (p.84)

Determina que, en este tipo de población, si se conoce la cantidad de elementos que conforman la investigación; y se puede llevar de manera eficiente un registro evidente. Es aquella que indica que es posible alcanzarse o sobrepasarse al contar, y que posee o incluye un número limitado de medidas y observaciones. Es el conjunto

compuesto por una cantidad limitada de elementos, como el número de especies, el número de estudiantes, el número de obreros.

3.4.3 Delimitación de la población

Tabla 3

Población

Elementos	Cantidad
Cantón Guayaquil	2'350,915
Parroquia Ximena	546,254
Sector Sur-Oeste (Coop. Luz del Guayas)	42,157

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

Los datos que arroja el INEC de acuerdo al uso de los indicadores básicos ayudaron a reflejar el total de población con el que se llevara a cabo el presente proyecto de prefactibilidad y por ende el total de demanda insatisfecha del mismo.

3.5 Muestra

Afirma (Hernández Sampieri, Roberto, 2015) que la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población de la cual se está llevando a cabo dicho proceso de investigación. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población, el cual será de mucha ayuda al momento de encontrar la población de estudio de forma eficiente.

(Arias Fidias, 2013) Detalla que en una investigación: La muestra se calcula de un grupo finito, es una parte de la población que se está estudiando, por ende es muy importante su utilización y los elementos que la conforman sea muy uniformes que puedan generalizarse. La muestra, es la que puede determinar la problemática ya que le es capaz de en sí generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso.

Tabla 4

Unidad, Análisis

Objetivo	Cantidad
Sector Sur-Oeste (Coop. Luz del Guayas)	42,157

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

De acuerdo a los datos recaudados a través del INEC (2012), se estima que para tomar la muestra se usará la cantidad estipulada por las encuestas realizadas por dicha institución.

3.5.1 Tipos de muestra

Determina (Hernández Sampieri, Roberto, 2015) la muestra probabilística:

Son esenciales en los diseños de investigación por encuestas, en donde se pretende hacer estimaciones de variables en la población, estas variables se miden con instrumentos de medición y se analizan con pruebas estadísticas para el análisis de datos en donde se presupone que la muestra es probabilística, donde todos los elementos de la población tienen una misma probabilidad de ser elegidos, teniendo en cuenta las características que presenta la población de estudio y así mismo el tamaño de la muestra.

Los elementos muestrales tendrán valores muy parecidos a los de la población, de manera que las mediciones en el subconjunto, nos darán estimados precisos del conjunto mayor. Que tan preciso son dichos estimados depende del error en el muestreo, el que se puede calcular, pues hay errores que dependen de la medición y estos errores no pueden ser calculados matemáticamente.

Fórmula muestral

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

En donde:

N= Universo **42,157**

n= Número de muestra ?

Z= Nivel de confianza **1.96**

P= Probabilidad de que ocurra el evento **0.80**

Q= Probabilidad de que el evento no ocurra **0.20**

e= Margen de error **0.05**

$$n = \frac{1.96^2 * 0.80 * 0.20 * 42,157}{(42,157 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.80 * 0.20}$$

$$n = \frac{25,912.05}{106}$$

n = 244

3.5.2 Delimitación de la muestra

Tabla 5

Segmentación

Tabular: Coop. Luz del Guayas	Edad	Cantidad
Hombres y mujeres adultos	26-70	160
Hombres y mujeres jóvenes	19-25	84
Total		244

3.6 Métodos y técnicas de investigación

Métodos

El presente trabajo se realizó con el método de trabajo deductivo el cual sirvió para la fundamentación teórica; basándose en conceptos, definiciones y clasificaciones mediante fuentes de información bibliográfica hasta las conclusiones y recomendaciones que justifican la sustentación del trabajo investigativo. Así mismo con el método inductivo porque permitió analizar detenidamente cada una de las etapas que conforman un proyecto de inversión, así como también en el análisis de las encuestas para la obtención de datos primarios, y de esa manera conocer el nivel de aceptación que tiene el pollo asado en la parroquia Ximena. Por último se aplicó el método analítico de manera que sirvió para analizar detenidamente cada una de los períodos que conforman un proyecto de inversión, enlazando las ideas entra cada etapa y poder determinar su correcta ejecución.

Técnicas

(Niño Rojas, 2012) “Las técnicas son por tanto, las operaciones, procedimientos, o actividades de investigación, por ejemplo, la entrevista y la encuesta. Algunos la llaman “métodos”, por cuanto se trata de procedimientos de investigación. A veces, también se mencionan como los medios de investigación”. (p. 29)

Las técnicas que se utilizarán en la presente investigación serán: la entrevista con su instrumento el formulario; y la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, porque servirán para recopilar toda información que sirva como base fundamental para la resolución del problema planteado.

Tabla 6

Herramientas

Técnicas	Instrumentos
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Formulario

3.7 Procedimientos de la investigación

Aplicación de la encuesta

El segmento elegido para el presente estudio fue la población del sector suroeste de la Coop. Luz del Guayas perteneciente a la ciudad de Guayaquil. Se llevó a cabo la técnica de la encuesta, y por lo tanto el instrumento a utilizar es el cuestionario, el cual fue diseñado principalmente para favorecer a las familias del sector, quienes al no disponer de un negocio de este tipo cerca de sus hogares, se verán beneficiadas por el mismo y podrán satisfacer sus necesidades de manera inmediata. Considerando que se identificó de manera correcta la problemática, se realizó diez preguntas, las cuales fueron dirigidas exclusivamente a los moradores que están económicamente activos.

Con la finalidad de acercarnos a la realidad de la aceptación, se pidió la colaboración de la población para poder determinar así el número de encuestas, se tomó como referencia la población de 42,157 habitantes de la parroquia Ximena, especialmente de la Coop. Luz del Guayas; es así como se realizó la encuesta a 244 personas posibles clientes. Con el programa de Microsoft Word se realizaron las preguntas, y con Microsoft Excel se efectuó la tabulación de los datos, de los resultados arrojados por cada una de las preguntas que fueron contestadas por los clientes que con mayor frecuencia visitan el negocio.

El principal objetivo de implementar estas preguntas fue para conocer y analizar de manera anónima la opinión que tienen los clientes que con más frecuencia consumen el producto y si satisface o no sus necesidades, cumpliendo con la calidad esperada que cada persona desea recibir al momento de visitar el negocio.

Por lo tanto estas preguntas fueron tomadas en cada hogar. Es la técnica conocida que consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos, sobre opiniones, actitudes o sugerencias.

Aplicación de la entrevista

Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas, la entrevista constituye una técnica indispensable porque permite obtener datos que de otro modo serían muy difíciles conseguir. Así mismo se realizó la técnica de la entrevista, con el único fin de ser en sí por tanto respondidas por el dueño del asadero D'Danna porque es la persona que conoce con certeza el negocio y por ende las necesidades de sus clientes, y si el producto que ofrece va a satisfacer las necesidades de los clientes.

La entrevista con su respectivo instrumento el formulario, sirve para ir comparando datos relevantes y evaluar el criterio para relacionarlas con las tabulaciones de las encuestas a los empleados. Para poder llevar a cabo esta técnica, se utilizó como herramienta de registro un celular para grabar la opinión de la persona entrevistada.

Se llega a la conclusión que gracias a la elaboración de las técnicas de investigación y su debida implementación se pudo realizar un correcto análisis de mercado, técnico, administrativo y financiero para poder analizar el total de demanda insatisfecha de la población de estudio, lo que demuestra de forma real y verídica que la ejecución del proyecto es bien aceptado por los moradores del sector.

Capítulo IV

4 Formulación del proyecto

4.1 Análisis e interpretación del proyecto

El capítulo que se va a detallar a continuación en el presente proyecto corresponde a los resultados de las técnicas que se utilizaron para obtener información que ayudó al correcto funcionamiento del asadero en el sector. Por medio de las herramientas de investigación que se llevaron a cabo se pudo obtener información real y verídica de las opiniones de los habitantes de la Coop. Luz del Guayas, acerca del producto que se quiere implementar en el sector, el cual de acuerdo a los resultados tendrá una buena acogida por parte de los moradores del sector.

La elaboración del cuestionario es una de las partes más importantes de un estudio de mercado ya que se tienen que elaborar correctamente las preguntas de acuerdo al objetivo que se haya planteado. Determinando si existe demanda insatisfecha respecto al consumo de pollo asado en el sector Sur-oeste Coop. Luz del Guayas en el cantón Guayaquil, se realizaron las siguientes preguntas las cuales ayudarán a determinar si existe demanda insatisfecha, gustos y preferencias de clientes potenciales, análisis de la competencia, apertura de los consumidores a la implementación de un nuevo restaurante de pollo asado, entre otros análisis que se detallarán posteriormente. Así mismo, se ejecutó una entrevista exclusiva para el dueño del asadero D'Danna, en donde se logró conocer los precios de venta al público y que tan bien funcionará el negocio, si es que este satisface o no las necesidades de los clientes.

Encuesta

Analiza la opinión que tienen los clientes que con más frecuencia consumen el

producto y si satisface o no las necesidades, cumpliendo con la calidad esperada que cada persona desea recibir al momento de visitar la empresa.

Los resultados fueron los siguientes:

Pregunta 1.¿Está de acuerdo que se coloque un asadero de pollos en su sector ?

Tabla 7

Sector

Opciones		Porcentaje
Totalmente de acuerdo	99	41%
De acuerdo	85	35%
En desacuerdo	40	16%
Totalmente en desacuerdo	20	8%
Total	244	100%

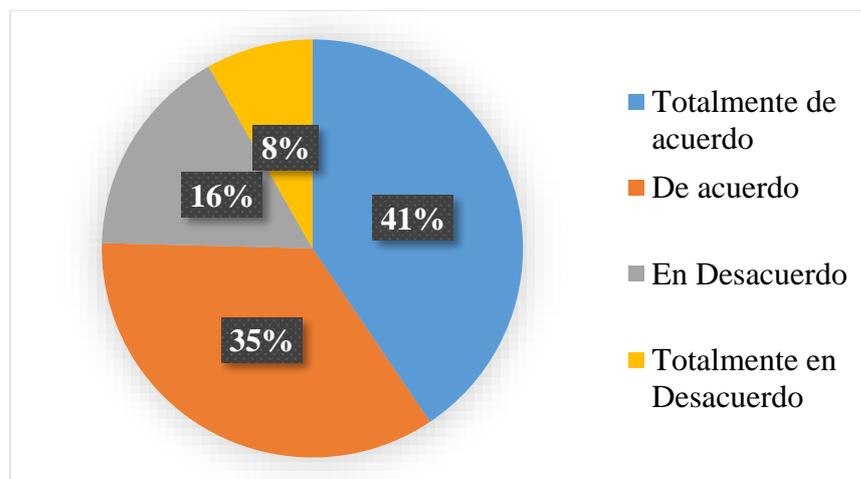


Figura 5. Sector

Interpretación

Según los resultados obtenidos de la respectiva encuesta se puede observar que la mayor parte de los habitantes del sector sur Coop. Luz del Guayas de la parroquia Ximena del cantón Guayaquil están de acuerdo en que se coloque un asadero de pollos en el sector.

Pregunta 2. ¿Piensa usted que el negocio debería atender las 24 horas del día?

Tabla 8

Atención

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Siempre	149	61%
Casi Siempre	55	23%
A Menudo	30	12%
Nunca	10	4%
Total	244	100%

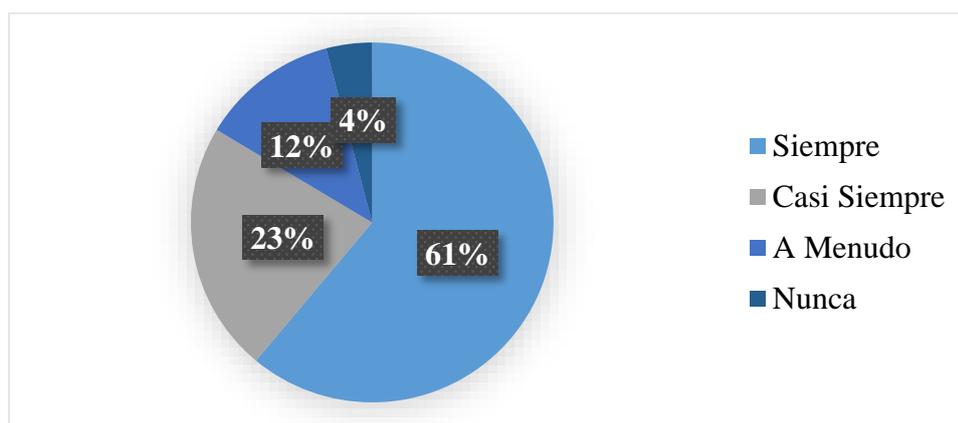


Figura 6. Atención

Interpretación

Según la opinión que han tenido los moradores del sector se puede concluir que de acuerdo a los datos reflejados, la mayor parte de la población determinan con un 61% que el asadero debe atender las 24 horas del día, ya que existen personas que en horarios de la madrugada buscan un lugar donde satisfacer sus necesidades alimenticias, y nada mejor que un asadero donde puede degustar de un alimento sano y nutritivo.

Pregunta 3. ¿Cree usted que en el sector donde estará ubicado el asadero hay mucha delincuencia?

Tabla 9

Delincuencia

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Habitualmente	100	41%
Regularmente	100	41%
Ocasionalmente	44	18%
Nunca	0	0%
Total	244	100%

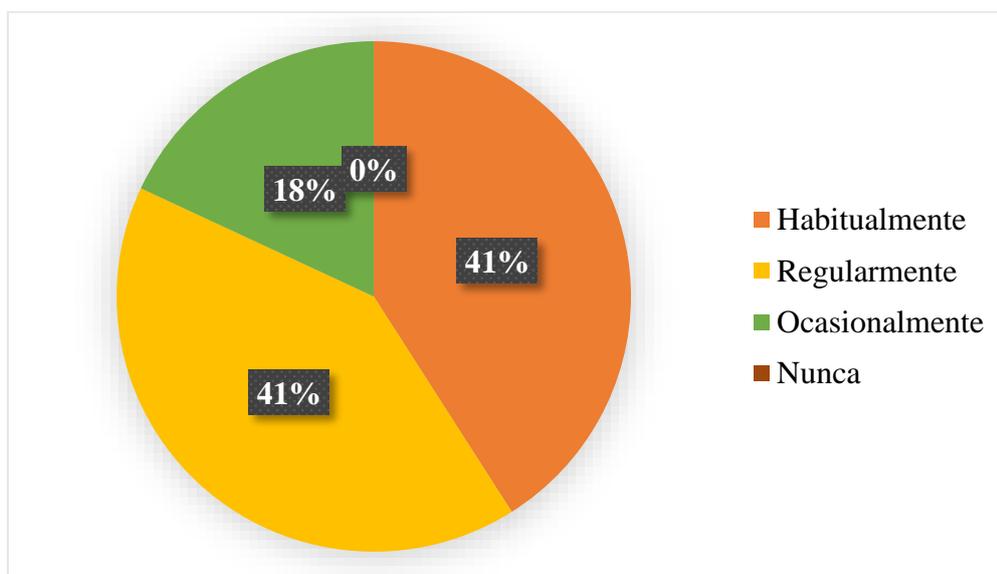


Figura 7. Delincuencia

Interpretación

La población encuestada en su gran parte infieren con un 41% en que en el sector donde se requiere ubicar el asadero existe mucha delincuencia, teniendo como desventaja que el negocio sufra de algún robo al momento de aperturarlo.

Pregunta 4. ¿Su familia consume pollo asado?

Tabla 10

Consumir

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Siempre	120	49%
Casi Siempre	70	29%
A Menudo	35	14%
Rara vez	19	8%
Total	244	100%

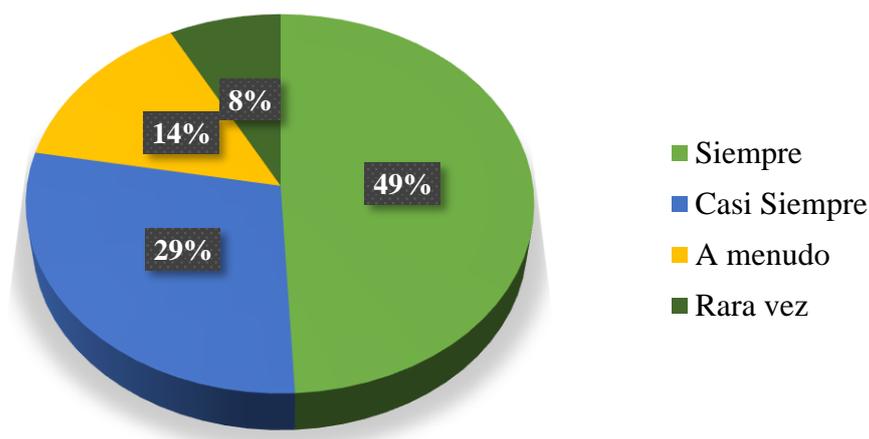


Figura 8. Consumir

Interpretación

Realizando la encuesta a mujeres y hombres de la Coop. Luz del Guayas de la parroquia Ximena, obtuvimos un dato muy importante para seguir con nuestro proyecto, el mayor porcentaje de la población que nos sirve para considerar que nuestro asadero de pollos será acogido por la demanda insatisfecha, mientras que un mínimo del 8% no consume pollo, por lo que este es un porcentaje muy bajo pero que no afecta por tanto en la puesta en marcha del asadero.

Pregunta 5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un pollo asado?

Tabla 11

Pago

Opciones	Cantidad	Porcentaje
De \$8 a \$9	133	55%
De \$10 a \$12	69	28%
De \$13 a \$14	25	10%
De \$15 a \$16	17	7%
Total	244	100%

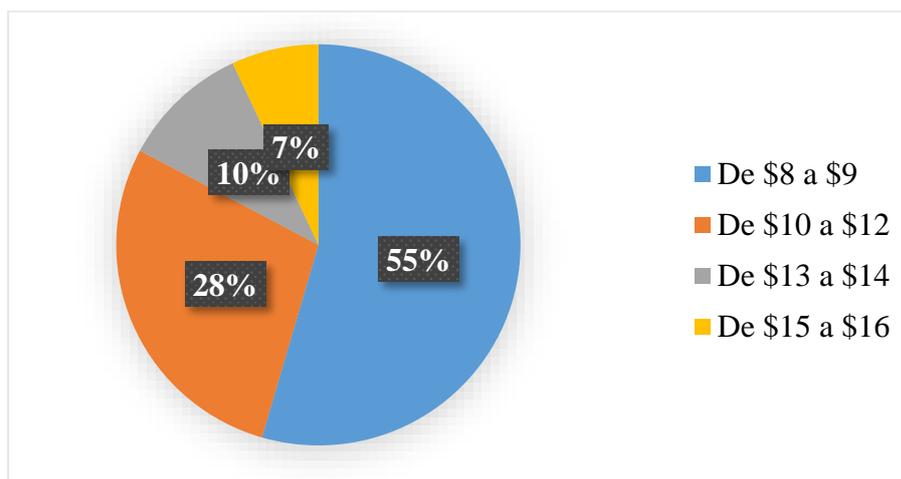


Figura 9. Pago

Interpretación

De acuerdo a los resultados arrojados en la encuesta nos da una idea de en cuánto se podría vender un pollo asado y la aceptación de los consumidores al precio, sin embargo esta pregunta es un poco subjetiva ya que el precio de un producto se determina de acuerdo a la calidad, en este caso depende del tamaño del pollo y de los productos adicionales que contenga el pollo, es decir los acompañados, como arroz, menestra, consomé, chifles y ensaladas.

Pregunta 6. ¿Qué características son importantes para usted cuando visita un asadero de pollo?

Tabla 12

Características

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Precio	44	18%
Sabor	80	33%
Promoción	65	27%
Limpieza	30	12%
Atención	25	10%
Total	244	100%

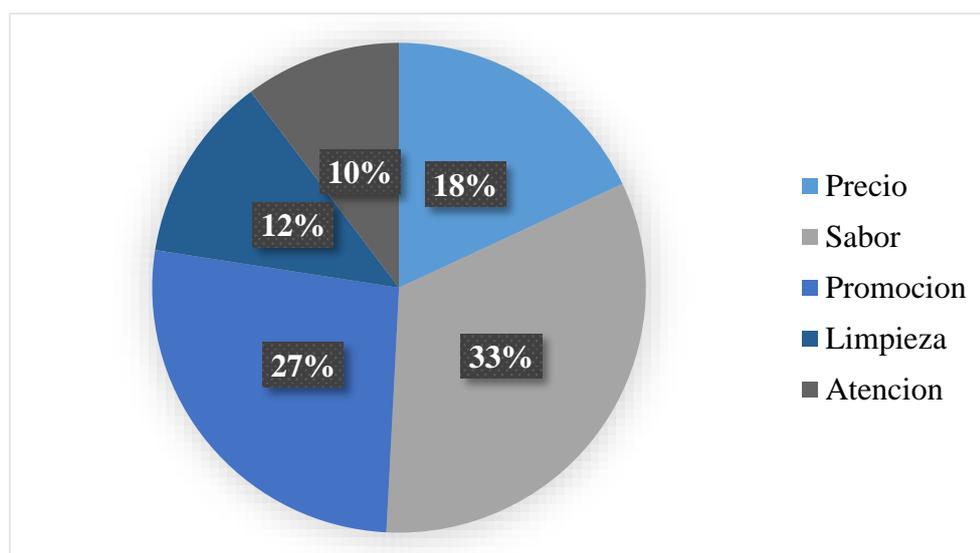


Figura 10. Características

Interpretación

Según datos de la encuesta los moradores de la Coop. Luz del Guayas al momento de visitar un negocio asadero de pollos prefieren el Sabor del producto con un porcentaje del 33%, así mismo otra parte lo prefieren por las promociones que tienen con un 27%, y otra muy aparte lo prefieren por la limpieza, precio o la atención que reciben por parte de los empleados.

Pregunta 7. ¿Los costos que ofrece el asadero son accesibles al bolsillo de los clientes?

Tabla 13

Costos

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Siempre	119	49%
Casi Siempre	92	38%
A Menudo	28	11%
Nunca	5	2%
Total	244	100%

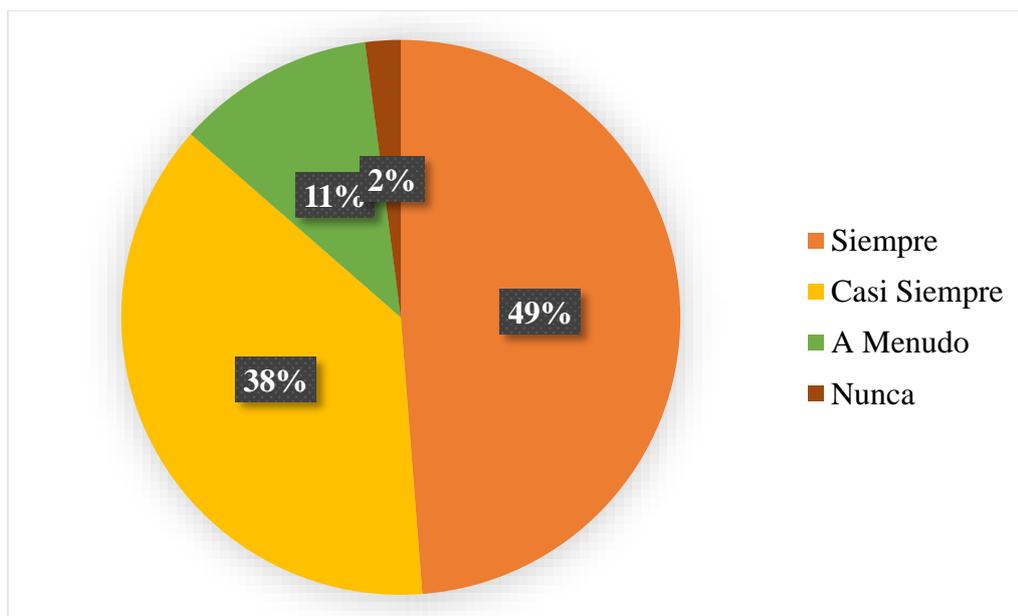


Figura 11. Costos

Interpretación

Según datos reflejados por la opinión de cada uno de los encuestados, se puede concluir que el asadero si ofrece costos muy accesibles al bolsillo de cada uno de los clientes, representado en su mayoría con un 49%.

Pregunta 8. ¿Por qué consume pollo asado?

Tabla 14

Pollo Asado

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Sabor	96	39%
Dieta	60	25%
Precios Económicos	74	30%
Gusto	14	6%
Total	244	100%

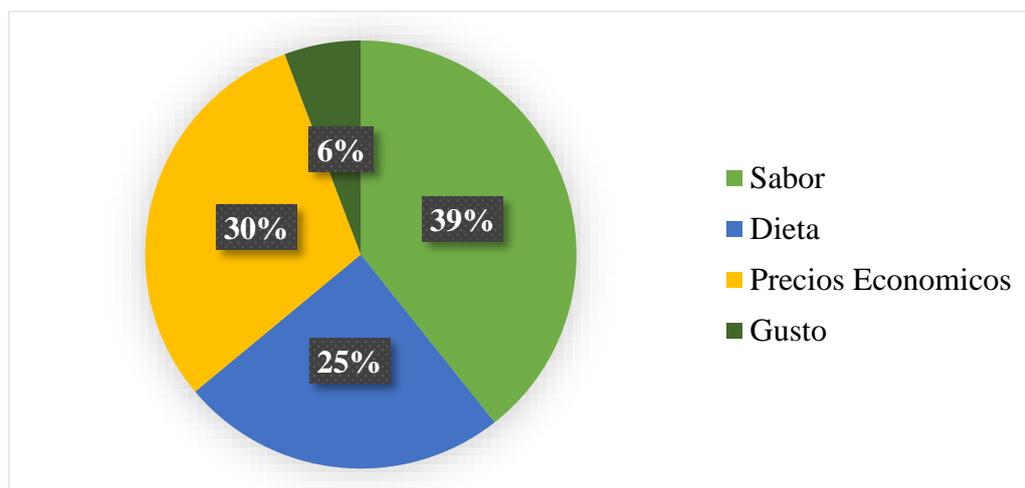


Figura 12. Pollo Asado

Interpretación

El consumo de pollo se dá por diferentes razones dándonos así que las personas que consumen el pollo asado por el sabor, está en primer lugar, con un 39%, en segundo lugar tenemos que las personas que consumen el pollo asado por precios económicos ocupa el 30%, las personas que consumen por dieta ocupa el 25% y las personas que consumen el pollo asado por gusto ocupa el 6%. Esto demuestra que la carne de pollo tiene una alta demanda en el mercado local.

Pregunta 9. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que ofrezca el asadero?

Tabla 15

Promociones

Opciones	Cantidad	Porcentaje
1 pollo + gratis ½ pollo	45	18%
½ pollo + gratis ¼ pollo	45	18%
¼ pollo + gratis 1/8 pollo	46	19%
Arroz con menestra y pollo + gratis 1 cola	48	20%
Otras opciones	60	25%
Total	244	100%

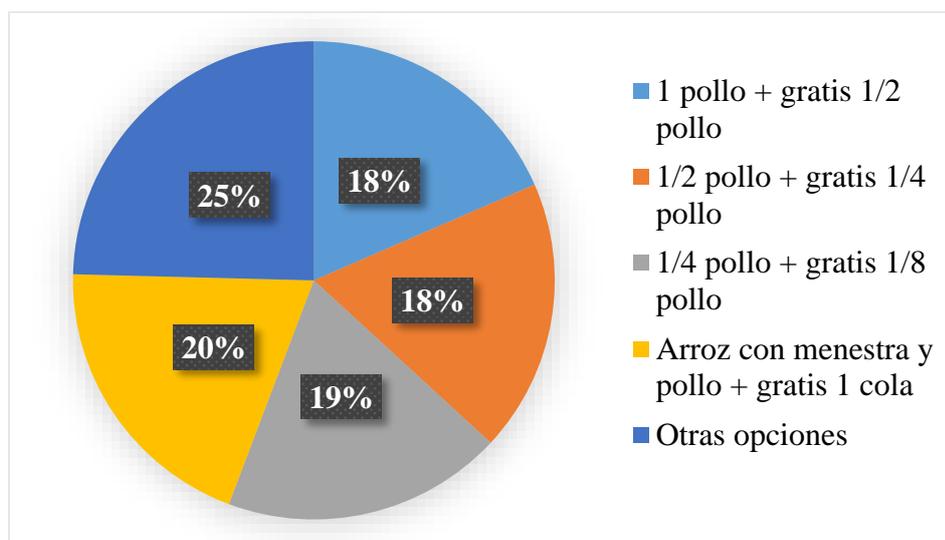


Figura 13. Promociones

Interpretación

De acuerdo a los resultados arrojados por la encuesta cabe recalcar que la mayor parte de los clientes consideran muy buena las promociones establecidas por el dueño del asadero, que en su mayoría están de acuerdo con la primera promoción.

Pregunta 10. Dentro de su alimentación ¿Cada cuánto tiempo consume pollo asado?

Tabla 16

Tiempo

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	30	12%
Semanalmente	80	33%
Mensualmente	109	45%
Ocasionalmente	25	10%
Total	244	100%

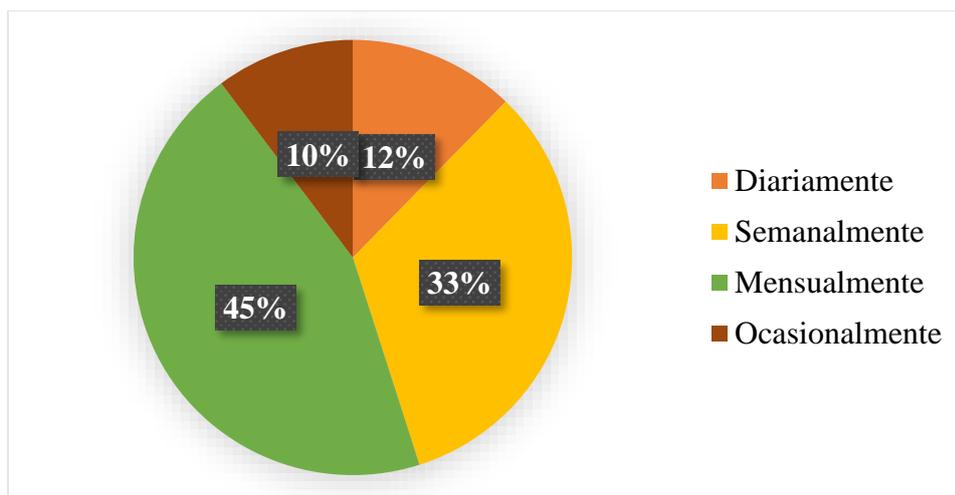


Figura 14. Tiempo

Interpretación

Como se puede observar en el gráfico un total del 45% de las personas encuestadas del sector consumen pollo asado mensualmente y un 33% semanalmente, siendo así podemos notar que este es un indicador positivo porque nos dá un indicio de que la gente le gusta consumir pollo; por lo tanto el negocio del asadero sería una muy buena opción para consumir este tipo de carne.

Análisis de los resultados de la encuesta

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada, el Asadero D' Danna cubrirá un buen segmento de mercado y que tendrá una acogida buena por el sector debido a la falta de este servicio, y considerando la aceptación que se tiene por parte de los clientes, discurriendo que de las encuestas realizadas a lo habitantes de la Coop. Luz Del Guayas todos consumen el producto en diferentes cantidades y frecuencias pero al fin y al cabo todos consumen. Guayaquil es un cantón con perspectivas de crecimiento por lo que los habitantes del mismo creen que si es necesario que exista un restaurante con una infraestructura agradable, que se higiénico y que con buena atención al cliente.

El precio es un factor muy importante ya que a los moradores de la Coop. Luz del Guayas les interesa mucho cuidar su bolsillo, por lo que, hay que establecer un buen precio acompañado de la calidad de los productos. De acuerdo la encuesta se ha concluido que a los habitantes les gusta mucho las promociones por lo que las estrategias de venta serán dirigidas bajo este concepto y sobre todo satisfaciendo sus necesidades.

Entrevista

Así mismo se pudo obtener información real y verídica a través de la siguiente técnica, la entrevista, que tuvo como objetivo principal analizar la opinión del dueño del asadero respecto del producto que va a ofrecer y si este a su vez satisface o no las expectativas del cliente. Se usó un formulario con 10 preguntas que fueron respondidas de la siguiente manera en el mismo establecimiento, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 17

Formulario

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Cree usted que el producto que ofrece satisface las necesidades de los clientes?	Si porque es un producto que tiene una alta demanda en el mercado y es el mayor plato preferido por los clientes y sus precios varían de acuerdo a sus preferencias.
¿Qué importancia tiene el haber asentado un asadero de pollos en este sector?	Porque es un lugar en donde habitan muchas personas y su hábito frecuente de alimentación es el pollo
¿El personal con el que cuenta está altamente capacitado para realizar su trabajo de manera adecuada?	Por supuesto que si, es lo primordial que se busca ya que se quiere brindar al público un producto de buena calidad, bien preparado, que por ende satisfaga sus necesidades
¿Cuál es el monto de inversión con el que dispone para poner en marcha su negocio?	Actualmente no cuento con un capital propio para ejecutar mi negocio, pero lo que tengo en mente es realizar un préstamo y pagarlo con las ganancias del asadero.
¿Considera que este tipo de negocio es rentable?	Demasiado rentable, siempre y cuando estando en lugar bien ubicado y por supuesto que tenga un excelente sabor y precios moderados.
¿Cuáles son los horarios que establecería para atender al cliente?	De Martes a Domingo 11h00 am hasta las 00h00pm
¿ Su local dispone de todos los servicios básicos?	Claro que sí, pensando siempre en la comodidad del cliente
¿Contaría con personal de seguridad privada?¿Porque?	Si estuviera a mi alcance poder adquisitivo por supuesto que sí, pero al momento no dispongo de una cantidad fuerte de dinero para hacerlo, pero no pierdo las esperanzas que más adelante pueda llevarlo a cabo.
¿Cuáles son las cualidades que busca en cada uno de sus empleados?	Que sea una persona seria, responsable, que ame su trabajo, que sea respetuoso, que trabajen en equipo, que sea cordial, amable.
¿Qué tipo de promociones brindaría al público?	Las principales serían por la compra de: 1 pollo gratis medio pollo, medio pollo gratis ¼ de pollo, ¼ pollo gratis 1/8 pollo y muchas variedades más.

Análisis de los resultados de la entrevista

Según la respuesta que se pudo obtener a través del propietario del asadero, se llegó a la conclusión que este tipo de negocio es bien rentable, el cual será favorable para los habitantes de la parroquia Ximena, en especial los que están ubicados en la Coop. Luz del Guayas. Las preguntas fueron basadas pensando en las necesidades que tienen las personas al no disponer de un local de este tipo cerca de su sector, que satisfaga sus necesidades alimenticias de forma inmediata.

4.2 Estudio de mercado

Según determina el autor (Córdova Padilla, 2006) en su libro acerca de los diferentes tipos de estudio mercado que se pueden utilizar en un proyecto. Se ha elegido para llevar a cabo el presente proyecto de investigación, siendo así se trabajará con un estudio de mercado competitivo porque se van a identificar todos aquellos mercados que cuentan con un elevado porcentaje de participantes, la diferencia que existe en el producto que se va a ofrecer que lo va a distinguir del resto de la competencia.

El asadero D'Danna al estar ubicado en un tipo de mercado competitivo existirán muchos compradores y vendedores que carecen de mecanismos de control y en el que un estrecho margen de precios se establece por lo que compradores y vendedores deciden. Cada vendedor controla en un grado limitado el precio, ya que otros ofrecen productos similares. Tiene pocas razones para cobrar un precio inferior al vigente, y si cobra más, los compradores acudirán a otros. Es por esta razón que se ofrecerán precios accesibles al bolsillo de cada uno de los clientes.

Asimismo, ningún comprador puede influir en su precio, ya que cada uno sólo compra una pequeña cantidad. Si la materia prima que se va a utilizar será homogéneo, ya que en los mercados de productos homogéneos el precio pasa a ser la

variable relevante para la correcta toma de decisiones. Esto servirá para satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo un producto igual al de la competencia pero con un valor que lo distinga del resto, para que de esta forma el cliente tenga un grado de preferencia por consumir en el asadero D'Danna mas no en otros asaderos que existan alrededor.

El segmento elegido para el presente estudio es la población del sector suroeste de la Coop. Luz Del Guayas perteneciente a la ciudad de Guayaquil. Este estudio de mercado y posible implantación del asadero es diseñado especialmente para favorecer a cada una de las familias que habitan en el sector, quienes al no disponer de este servicio se verán beneficiados por el mismo y podrán satisfacer sus necesidades alimenticias de forma inmediata.

El método que se usará para realizar el presente estudio de mercado es la encuesta y la entrevista , ya que, se considera que la misma ayuda a obtener información precisa y a su vez se puede interactuar con los habitantes del sector. Con la finalidad de poder ser aceptados positivamente, se procedió a pedir la colaboración de los habitantes de la Coop. Luz del Guayas.

Para determinar el número de encuestas a realizar, se tomó como referencia la población de 42,157 habitantes la cual pertenece al sector suroeste, la misma que constituye nuestra población. Utilizamos el muestreo probabilístico que consiste en que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos, fue de esta manera que se realizó la encuesta a los posibles clientes económicamente activos.

4.2.1 Análisis PEST

Tabla 18

Factores

POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOLÓGICO
<p>En Ecuador existen varias opciones de acceso a un crédito, ya sean públicas o privadas. Los préstamos fluctúan de mínimos de \$500 a \$1.500 a máximos desde \$50.000 hasta \$20 millones, enfocados para emprendedores, microempresarios y empresarios. La entidad bancaria BanEcuador ofrece créditos que van desde \$500 hasta un total de 150 Remuneraciones. También tiene otros programas con su máximo es de \$15,000 y va enfocado en apoyar a las asociaciones, organizaciones comunitarias, emprendedores, sobre todo de zonas rurales y urbano. El Banco de Pacífico ofrece \$500 mínimo hasta \$1,500 .</p>	<p>Los asaderos de pollo representan en el sector de los restaurantes una gran oportunidad de mercado, dado que la carne de pollo está entre un porcentaje mucho más económico que la carne de res. Por tal motivo en la industria, los alimentos es uno de los sectores con mayor expectativa de crecimiento por su gran volumen de rentabilidad que genera su venta. Aunque en la actualidad Ecuador no está tan bien económicamente como se desea estar, sigue siendo un país lo suficientemente exportable gracias a los productos que este produce y comercializa. Hoy en día los inversionistas optan por manejar este tipo de negocio por el volumen de ganancias que este genera</p>	<p>De acuerdo a este análisis es muy importante porque debido a las grandes tendencias que presentan las empresas hoy en día se podrá tener un análisis real y verídico sobre las amenazas y oportunidades que se den en el Asadero D'Danna, cual es el total de demandas que existe en el país sobre el producto que se está ofreciendo al mercado objetivo como es el caso de la Coop. Lus del Guayas, sector sur-oeste. En los últimos tiempos las personas optan por tener una alimentación muy saludable, bajo en calorías por los grandes problemas de obesidad que se están presentando, lo que provoca un cambio drástico en las familias por el hábito que tienen de consumir comida no saludable para su organismo, es por esto que se ha realizado una investigación y se concluye que los asaderos de pollos ofrecen un producto 100% saludable libre de grasa</p>	<p>En la actualidad los países optan por utilizar tecnología de punta gracias a los nuevos avances que se vienen dando con el pasar de los años que incluso una sociedad o un país sin tecnología es una sociedad prehistórica que no crecerá como es debido. La tecnología evoluciona agudamente por lo que la sociedad se ha visto obligada a sustituir unas herramientas por otra casi instantáneamente. La tecnología moderna está aumentando la productividad y la efectividad en cada una de las empresas del país, por lo que cada vez se necesita de menor esfuerzo de trabajo para satisfacer de cierto modo las necesidades de cada persona. Por tal motivo el asadero de pollos D'Danna tendrá tecnología de punta para que los clientes se sientan satisfechos y cómodos al momento de visitar el negocio.</p>

Por medio de este análisis PEST, ayudará a que el asadero D'Danna comprenda por tanto el crecimiento o el declive que tendrá en el mercado actual que es bastante competitivo, ya que es una herramienta de gran utilidad y en consecuencia conocer la posición potencial y dirección del asadero. El PEST al ser una herramienta de medición de negocios, está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra el negocio que se quiere llevar a cabo.

4.2.2 Análisis FODA

Esta herramienta denominada análisis FODA permite evaluar tanto internamente, como externamente los riesgos y oportunidades de la propuesta de negocio, para Asadero D'Danna, se han identificado estos como aquellos aspectos que pueden influir positivamente y negativamente en la idea de negocio.

Por ende, al momento de realizar un plan de negocios es de suma importancia analizar el entorno tanto externo como interno del negocio en el cual se quiere emprender, ya que, éste va a ser el lugar en donde se va a desarrollar el proyecto el cual puede tener oportunidades o amenazas que afecten al emprendimiento. Se realiza un análisis FODA en base al mercado de Asaderos de pollos de la ciudad de Guayaquil, sector sur-oeste, con el fin de identificar los recursos necesarios para otorgar un buen servicio al cliente, mediante el estudio de las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas.

Tabla 19

FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado y comprometido. • Diseño del local agradable. • Buen aseo en el restaurante. • Poca espera a la entrega del producto final. • Calidad de productos. • Buena relación con proveedores. • Uso de tecnología. • Dirección estratégica clara. • Buena ubicación geográfica • Buen ambiente laboral • Variedad de menú • Precios accesibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de la cartera de productos. • Expansión del local. • Creciente tendencia por el consumo de pollo asado • Tendencia de los consumidores a buscar nuevas experiencias y sensaciones en la comida • Beneficios de préstamos por entidades públicas • Producto fácil de vender • Accesible a cualquier segmento de mercado
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Poco reconocimiento de la marca D'Danna en el mercado • Precios de los productos un poco más elevados que la competencia. • Falta de experiencia en el sector alimenticio por parte del emprendedor. Incertidumbre por parte del emprendedor al momento de la puesta marcha el negocio. • Inadecuado control de inventarios. • Costos fijos demasiado elevados • Falta de lealtad de los consumidores. • Producto que no puede ser almacenado por largo tiempo • No se cuenta con capital propio • No se cuenta con local propio 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política, monetaria y socioeconómica • Ingreso de nuevos competidores al mercado • Inseguridad en cuanto a robos • Consumidores pocos fieles • Existencia de posibles enfermedades avícolas, ocasionando la reducción de ventas. • Incremento en la venta de productos sustitutos. • Cambio en gustos y preferencias de los clientes. • Incremento de impuestos

4.2.3 Análisis y proyección de la demanda

Este producto está dedicado a toda la población de la Parroquia de Ximena, a las familias de este sector el mismo que tendrá la posibilidad de variar la gastronomía en el sector suroeste de la Coop. Luz del Guayas. La demanda potencial la representa la totalidad de las familias de este sector, la cual es de 2'350,9154 para el presente año, información obtenida en la página del INEC según el censo realizado en el año 2010. En el presente estudio tomamos en consideración el (número de familias) del año 2014, por la primera segmentación, de la pregunta número cuatro, es decir, el 49% de la población en estudio son quienes consumen pollo asado en general y por el consumo promedio.

Tabla 20

Demanda, Proyección

Población de Estudio	Aceptación de Pollo	Consumo Promedio	Demanda Potencial
42,157 = 244 (fórmula)	49%	133	2'350,915

4.2.4 Análisis y proyección de la oferta

Tabla 21

Oferta

OFERTA		
OFERTANTE EN EL MERCADO	Establecimientos	Clientes
Asadero D'Danna ha identificado como oferentes de variedades de Pollos Asados en el mercado, los siguientes establecimientos :	Pollos a la Brasa	
	“La Esquina de Alex”	1'000,000
	“La Esquina de Ales”	25,000
	Pollos a la Brasa	12,000
	“Barcelona”	

Establecimientos	Clientes
Pollos a la Brasa “El Chavito”	5,000
Asadero “Don Papi Pollo”	10,000
Asadero “Gustito”	1,000
Asadero “El Encanto”	2,000
Asadero “Gran Súper Chano”	1,800
Asadero “Leñas y Carbón”	16,000
	1’072,800

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

Conforme se ha llevado un análisis cauteloso, por medio de la información arrojada por el INEC, muestran que el asadero de pollos es un negocio bien rentable en el Ecuador, y que existe en el mercado una gran cantidad de oferentes, por lo que garantiza ser un buen proyecto.

Tabla 22

Competencia

Competidores Directos	Competidores Indirectos
Pollos a la Brasa La Esquina D’Alex	Asadero La Esquina D’Steven
Asadero El Chavito	Asadero la Esquina del Colombiano
Las Delicias de las Malvinas	Pizzería Roman’s Pizza
Asadero de Pollos Frank Juan	Don R Bar
Chifa Moda	Comedor Sra. Sonia
Pizza Willi	

4.2.5 Demanda insatisfecha

Tabla 23

Demanda insatisfecha

DEMANDA		
POBLACIÓN DE REFERENCIA	Provincia	Habitantes
Se considera la población de referencia a la Provincia del Guayas, como el entorno en el que se desarrollara el proyecto de prefactibilidad de Asadero D'Danna	Guayas:	4'267,893
POBLACIÓN DEMANDANTE POTENCIAL	Ciudad	Habitantes
Asadero D'Danna, reconoce como población demandante potencial los habitantes de la ciudad de Guayaquil, por su característica de querer incursionar en su menú productos novedosos, es una ciudad que impulsa satisfactoriamente los emprendimientos nuevos.	Guayaquil:	2'350,915
POBLACIÓN DEMANDANTE EFECTIVA	Parroquias	Habitantes
Asadero D'Danna, reconoce como población demandante efectiva la considerada en la parroquia Ximena, que corresponde a la zona Suroeste de Guayaquil, de la Coop. Luz del Guayas	Ximena (Coop. Luz del guayas)	42,157
ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA		
Asadero D'Danna, ha reconocido el grupo que pertenece a la demanda y la oferta, determinando lo siguiente:		
Total Población Referencial		4'267,893
Total Población Demanda Potencial		2'350,915
Total Población Oferente		1'072,800
Total Población demanda Insatisfecha (Población demanda potencial efectiva de Asadero D'Danna)		844,178

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

La información para calcular el total de demanda insatisfecha del sector suroeste Coop. Luz del Guayas, Provincia del Guayas, del año 2019 fue recaudada del sitio web

www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/, datos que son verídicos para el presente análisis.

4.2.6 Producto

Asadero D'Danna, ofrece Pollo asado cuyos ingredientes son productos frescos, sanos y de baja calorías, presentando las siguientes características:

Gustos

- Pollos variados y bajo en calorías (asado)
- Productos frescos y naturales
- Pollo acompañado con ensaladas, arroz blanco, moro de lenteja o chifle

Presentación

Para servir en el local



Figura 15. Menú

- Plato de cerámica, forma redonda, dimensión: diametro 27cm, diseño llano, color blanco, tipo frágil

- Porción de chifle y ensalada
- Porción de arroz con menestra

Envase para llevar

- Fundas de camiseta plásticas biodegradables blancas con Logo del Asadero.

- Medidas:

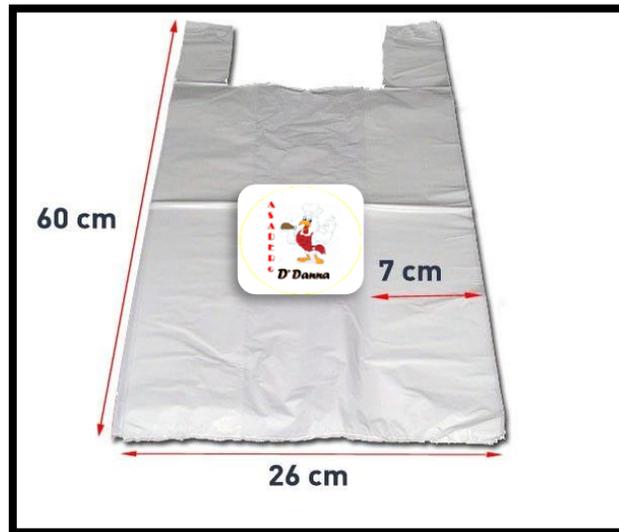


Figura 16. Tamaño

- Viandas 700cc color amarillo
- Tamaño: 185 mm diámetro, 51mm largo



Figura 17. Recipientes

Naturaleza

De acuerdo al proyecto de prefactibilidad que se quiere llevar a cabo, se puede clasificar los productos de acuerdo a las siguientes características se identifican:

Tabla 24

Características

Productos Principales	Pollo asado
Productos Secundarios	Aguado de menudencia
	Arroz con menestra
	Moro de Lenteja
	Chifles , Ensaladas
Subproductos	Jugos Naturales
Desechos	Tripas de pollo
	Grasa

Productos Sustitutos

- Chuleta
- Carne
- Embutidos
- Chancho

Productos Complementarios

- Colas
- Aguas

- Jugos naturales
- Arroz con menestra
- Moro de lenteja
- Ensaladas
- Chifles
- Aguado de menudencias

Composición

Nutrientes del pollo asado

Información recaudada por parte de (Guía, Nutrición, 2018) establece como está compuesto químicamente el pollo asado, según se detalla a continuación:

100 gramos de Pollo asado contienen 17.09 gramos de proteína, 15.46 gramos de grasa, 0.1 gramos de carbohidratos, y no contienen fibra. Existe un total de 213 calorías en 100 gramos de Pollo asado, el 11% del total diario que se requiere. Contienen 15.46 gramos de grasa y 86 mg de Colesterol. Hay minerales presentes en Pollo asado, como Potasio (196 mg), Fósforo (165 mg) o Sodio (69 mg) pero no Flúor. Contienen algunas vitaminas importantes: Vitamina A (843 UI), Vitamina B-3 (6.4 mg) o Vitamina B-9 (26 mg).

Energía: Un adulto medio necesita 2,000 calorías por día, por lo que si tienes 213 calorías en 100 gramos de Pollo asado, esto corresponde al 11% del total diario necesario.

Grasa Total: 100 gramos de Pollo asado contienen 15.46 gramos de grasa total, de los cuales 4.41 gr. son saturados.

Colesterol: 86 mg | 29% valor diario. La AHA (American Heart Association) recomienda limitar tu ingesta diaria de colesterol a menos de 300 miligramos. Menos de 200 si estas en alto riesgo de enfermedad cardiovascular.

Carbohidratos: 100 gramos de Pollo asado contienen 0.1 gramos de carbohidratos, el 0% del total diario necesario.

Azúcares: Pollo asado no tiene azúcares

Fibra Alimentaria: Pollo asado no contiene fibra

Sodio: 100 gramos de Pollo asado contienen 69 miligramos de Sodio, el 5% del total diario necesario.

Agua : 100 gramos de Pollo asado contienen 65% de agua, 65.98 gramos.

Proteína: 17.09 g

Ceniza: 0.86 g

Vitaminas del pollo asado

Vitamina A: La Vitamina A tiene múltiples funciones: es importante para el crecimiento y el desarrollo, para el mantenimiento del sistema inmunitario y una buena vista. 100 gramos de Pollo asado contienen 843 UI de Vitamina A, esto es el 28% del valor diario recomendado para un adulto.

Vitamina B-6: La deficiencia en Vitamina B-6 (también conocida como piridoxina) puede conducir a daños en los nervios de las manos y pies. La vitamina B6 actúa como una coenzima en la ruptura y utilización de carbohidratos, grasas y

proteínas. 100 gramos de Pollo asado contienen 0.3 miligramos de Vitamina B-6, esto es el 16% del valor diario recomendado para un adulto.

Vitamina B-12: La vitamina B12 afecta el desarrollo y mantenimiento de las células rojas de la sangre, células nerviosas, y la eliminación normal de las células nerviosas. La deficiencia de Vitamina B12 produce fatiga, debilidad muscular, dificultad para respirar, mareos, palpitaciones del corazón, y la diarrea. 0.99 Microgramos de vitamina B12 se pueden encontrar en cada 100 gramos de Pollo asado, el 17% de la ingesta diaria recomendada de Vitamina B12.

Vitamina C: La Vitamina C ayuda a reparar y regenerar tejidos, protege contra enfermedades del corazón, ayuda en la absorción de hierro, previene el escorbuto, y disminuye los totales del colesterol y los triglicéridos malos. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 2.4 miligramos de Vitamina C. Proporciona el 4% del valor diario recomendado para un adulto medio.

Vitamina B-1: Más comúnmente conocida como tiamina, la vitamina B1 es una vitamina soluble en agua y parte de la familia de vitaminas B. Las vitaminas del grupo B ayudan a apoyar la función adrenal, ayudan a calmar y mantener un sistema nervioso sano. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 0.05 miligramos de Vitamina B-1. Proporciona el 3% del valor diario recomendado para un adulto.

Vitamina B-2: La Vitamina B2 puede actuar como un antioxidante, potencialmente ayudando a prevenir el cáncer y prohibir que el colesterol se acumule mediante el control de la proliferación de las moléculas dañinas conocidas como radicales libres. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 0.17 miligramos de

Vitamina B-2. Esto proporciona el 10% del valor diario recomendado para un adulto medio.

Vitamina B-3: La vitamina B-3 reduce el riesgo de enfermedades del corazón y reduce el colesterol dañino mientras que aumenta el colesterol bueno. La vitamina B3 también puede reducir la incidencia de sibilancias inducidas por el asma y es útil en el tratamiento de la aterosclerosis. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 6.4 miligramos de Vitamina B-3. Proporciona el 32% del valor diario recomendado para un adulto.

Vitamina B-5: La vitamina B5 es conocida como pantoténico, este nombre deriva de la palabra griega pantoténico, que significa “de todas partes”, lo que refleja el hecho de que pequeñas cantidades de ácido pantoténico se pueden encontrar en casi todos los alimentos. 1.01 miligramos de Vitamina B5 se encuentran en cada 100 gramos de Pollo asado, el 10% del total diario recomendado en la ingesta de vitamina B-5.

Vitamina B-9: La Vitamina B9 es esencial para el crecimiento y el desarrollo humano, estimula el correcto funcionamiento de los nervios y el cerebro, y puede ayudar a reducir los niveles sanguíneos del aminoácido homocisteína. 26 microgramos de Vitamina B9 se pueden encontrar en cada 100 gramos de Pollo asado, el 7% de la ingesta diaria recomendada de Vitamina B-9

Minerales del pollo asado

Los minerales se clasifican como micronutrientes, ya que no se necesitan demasiado de ellos, pero eso no les resta importancia. Su cuerpo no puede producir minerales, por lo que es esencial que todos ellos se obtengan de los alimentos. Los

minerales no contienen calorías, por lo que no son una fuente directa de energía. Los minerales esenciales presentes en Pollo asado son: Potasio (196 mg), Fósforo (165 mg) y Sodio (69 mg).

Calcio: El Calcio es un mineral muy importante en el metabolismo humano, siendo el 2% del peso corporal de un adulto. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 10 miligramos de calcio. Esto proporciona el 1% del valor diario recomendado para un adulto medio.

Hierro: El mejor dato nutricional conocido sobre el hierro es que las carnes y las verduras son ricos en hierro. La mayoría de problemas de salud de los seres humanos mundialmente son causados por una deficiencia de hierro más que por otro nutriente. 100 gramos de Pollo asado contienen 1.37 miligramos de hierro, esto es el 8% del valor diario recomendado para un adulto.

Potasio: Las verduras, especialmente las variedades de hoja verde, son generalmente nuestra mayor fuente de potasio. Pero este mineral también se encuentra en cantidades distintas en casi todos los alimentos. 196 miligramos de potasio se encuentran en cada 100 gramos de Pollo asado, el 4 de la ingesta diaria de potasio recomendada.

Magnesio: El Magnesio es un mineral clave en el metabolismo humano. De hecho, el magnesio es necesario para más de 300 reacciones químicas en el cuerpo humano. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 19 miligramos de magnesio. Esto proporciona el 5% del diario recomendado para un adulto medio.

Fósforo: El Fósforo es el segundo elemento más abundante en el cuerpo humano y

es portador de muchos compuestos importantes, incluyendo el ácido ribonucleico (RNA), ácido desoxirribonucleico (DNA) y fosfatos del azúcar. El fosfato ayuda a proteger el sistema de equilibrio de ácidos de la sangre y actúa como mecanismo de transporte de la energía. 165 miligramos de fósforo pueden encontrarse en cada 100 gramos de Pollo asado, el 17% del total diario recomendado en la ingesta de fósforo.

Sodio: El Sodio es necesario para las contracciones musculares, transmisiones nerviosas, el mantenimiento del pH equilibrado y la hidratación. El Sodio además regula el fluido fuera de las células. 100 gramos de Pollo asado contienen 69 miligramos de sodio, esto es el 5% del valor diario recomendado para un adulto.

Zinc: El Zinc es usado como cofactor por un número crítico de enzimas. De hecho, se conocen más de 300 enzimas zinc-dependientes. Incluso una leve deficiencia de zinc en la dieta puede conllevar implicaciones en la salud. 100 gramos de Pollo asado contienen 1.28 miligramos de zinc, esto es el 9% del valor diario recomendado para un adulto.

Cobre: El cobre es un mineral clave en muchos sistemas corporales diferentes. Es fundamental para la construcción de tejido fuerte y mantener el volumen de sangre, y producir energía en tus células. 0.06 miligramos de cobre pueden encontrarse en cada 100 gramos de Pollo asado, el 3% de la ingesta diaria recomendada de cobre.

Manganeso: Una ingesta muy pequeña de manganeso está asociada con una formación pobre de huesos. Este fenómeno se piensa que es debido a una formación alterada de la matriz de proteínas que mantienen los minerales como el calcio en su sitio.

0.02 miligramos de manganeso se encuentra en cada 100 gramos de Pollo asado, el 1% del total diario recomendado de manganeso.

Selenio: El Selenio es uno de los minerales más importantes en la dieta, y nosotros necesitamos una pequeña cantidad de selenio en nuestra dieta. El Selenio está incorporado en un pequeño grupo de importantes proteínas (llamadas “selenoproteínas”), y cada una de las cuales juega un rol crítico en nuestra salud. En 100 gramos de Pollo asado, puedes encontrar 11.6 microgramos de selenio. Esto proporciona el 17% del valor diario recomendado para un adulto medio.

Calorías del pollo asado

Energía: Necesitamos una media de 2,000 calorías por día para mantener las funciones corporales. 100 gramos de Pollo asado tienen 213 calorías, el 11% del total calórico diario necesario.

Grasa del pollo asado

100 gramos de Pollo asado contienen el 23% del total diario necesario: 15.46 gramos de grasa en total.

Grasa total: 100 gramos de Pollo asado contienen 15.46 gramos de grasa total, de los cuales 4.41 gr. son saturados.

Colesterol: 86 mg | 29% valor diario

Un alto nivel de colesterol en sangre es una condición en la que tienes demasiado colesterol en tu sangre. Por sí misma, la condición normalmente no tiene signos o síntomas. Además, mucha gente no sabe que sus niveles de colesterol son demasiado altos. La Asociación Americana del Corazón recomienda limitar tu ingesta diaria de

colesterol a menos de 300 miligramos. Menos de 200 tienes alto riesgo de enfermedad cardiaca.

Grasas Saturadas: Puedes encontrar 4.41 gramos de grasa saturada en 100 gramos de Pollo asado, esto es el 22% de tu total diario necesario. Debe reemplazar los alimentos con alto contenido de grasas saturadas con alimentos ricos en grasas monoinsaturadas y / o grasas poliinsaturadas. Esto significa comer alimentos hechos con aceite vegetal líquido, pero no los aceites tropicales. Además conlleva consumir pescado y frutos secos. También puede tratar de sustituir parte de la carne que come con habas o legumbres.

Ácidos grasos monoinsaturados: 6.39 g

Acids grasos poli-insaturados: 13.3 g

Tabla 25

Datos nutricionales del pollo asado

	POR 100GR	VALOR DIARIO
NUTRIENTES		
Energia	213 kcal	11%
Grasa total	15.46 g	23%
Carbohidratos	0.1 gr	0%
Colesterol	86 mg	29%
Sodio	69 mg	5%
Agua	65.98 mg	65%
Proteinas	17.09 g	34%
VITAMINAS		
Vitamina	843 IU	28%
Vitamina	-	-
Vitamina	-	-
Vitamina	2.4 mg	4%
Vitamina	-	-
Vitamina	-	-
Vitamina	-	-

	POR 100GR	VALOR DIARIO
Vitamina	-	-
Vitamina	-	-
Vitamina	6.4 mg	32%
Vitamina	1.01 mg	10%
Vitamina	26 mg	7%
MINERALES		
Calcio	10 mg	1%
Hierro	1.37 mg	8%
Potasio	196 mg	4%
Fósforo	165 mg	17%
Sodio	69 mg	5%
Zinc	1.28 mg	9%
Cobre	-	-
Fluor	-	-
Manganeso	-	-
Selenio	11.6 hg	17%

Adaptado de: (todoalimentos, 2019)

Los valores recaudados por la página confieren datos reales sobre los nutrientes del pollo asado, los cuales sirven para tener información sobre el producto que se quiere vender.

Tamaño

Pollo grande con menudencia, Peso aproximado 1.9 a 2.10 kg.

Modo de conservación: En refrigeración de 0°C a 4 °C y en congelación a -18 °C.

Vida útil: En refrigeración 8 días desde la fecha de elaboración impresa en el empaque. en congelación hasta la fecha de vencimiento impresa en el empaque. para garantizar este plazo, el producto debe ser congelado antes del 5to. día desde la fecha de elaboración. ideal para todo tipo de preparaciones. cocine las carnes completamente, refrigere inmediatamente las porciones no utilizadas.

Tamaño por porción: 85g



Figura 18. Pollo ente

Mitad: Peso aproximado 790 g

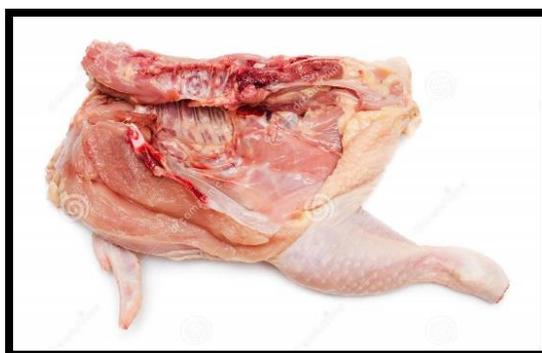


Figura 19. Mitad de un pollo

Por cuartos

Peso aproximado: 550 gr

Modo de conservación: Refrigerado de 0 a 4°C / congelado a -18°C o inferior.

Vida útil: 7 días en refrigeración y 9 meses congelado.

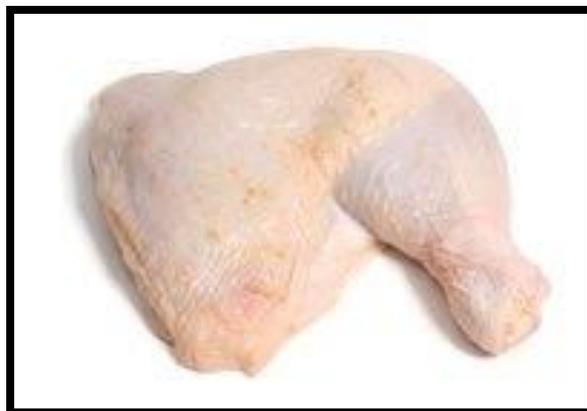


Figura 20. Pollo por cuartos

Presas (1/8)

Pechuga: sin piel, es el corte más magro, con menos contenido de grasa y colesterol. Pesa 150 gramos y aporta alrededor de 138 calorías.

Muslo: tiene menos proteínas que la pechuga y el triple de grasa. Pesa entre 200 a 250 grs.

La parte comestible (carne sin hueso) pesa de 120 a 150 gramos. Sin piel aporta de 128 a 160 calorías y con piel de 185 a 215 calorías.

Pierna: al igual que el muslo tiene menos proteínas que la pechuga y el triple de grasa. Pesa

100 a 110 g. La parte comestible (carne sin hueso) pesa entre 60 y 65 gramos. Sin piel aporta de 66 a 70 calorías y con piel entre 120 y 125 calorías.

Ala: pesa 100 g. La parte comestible (carne sin hueso) pesa 40 gramos. Sin piel aporta 56 calorías y con piel 111 calorías.



Figura 21. Ala



Figura 22. Pierna

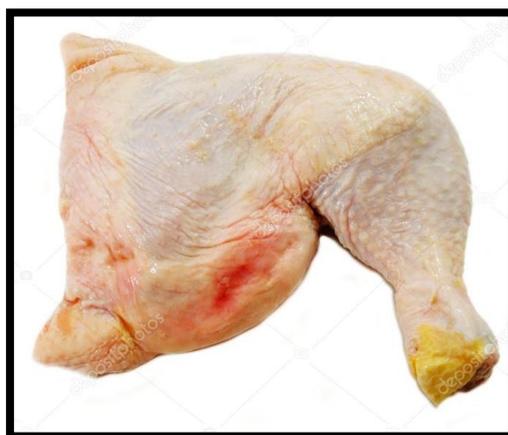


Figura 23. Muslo



Figura 24. Pechuga

Marca

- **Nombre:** Luego de haber revisado entre varias opciones de nombres para el asadero, se optó por establecer uno que sea fácil de aprender y recordar para los clientes (D'Danna).
- **Logotipo:** De acuerdo a lo que se ha investigado un logotipo no es nada menos que otra parte fundamental de la marca, la cual aparece en forma de símbolo, diseño, color o tipografía distinta, la cual es reconocida a simple vista, pero que no se expresa cuando una persona pronuncia el nombre de una marca. En el caso del Asadero D'Danna se utilizará un pollo cocinero que refleja el lado exquisito de un plato saludable, rico en vitaminas y minerales.



Figura 25. Imagen

- **Tipo de logo:** Isologo porque es una combinación de texto y gráficos fusionados en la que los elementos no pueden separarse o no funcionan bien por separado.

- **Tipo de letra, tamaño color:** Times New Roman 44, color rojo
- Times New Roman 66, color negro y naranja
- **Forma:** Circular filos amarillo
- **Colores y su significado**

Blanco: El blanco dará sensación de pureza, inocencia y esperanza;

Negro: el negro se relaciona con lo clásico, lo sofisticado y la fortaleza, Lo más aconsejable en un asadero es usarlos para contrarrestar al resto de colores y que no acaben agobiando al cliente, ya que abusar de un color fuerte e intenso puede ser contraproducente. Así el naranja combinado con el negro puede transmitir lujo y clase pero no aburrimiento. En cambio, si mezclamos naranja y blanco conseguiremos un restaurante fresco y vital.

Naranja: es un color energizante, audaz, optimista y divertido. Este color se utilizó ya que ayuda a fomentar la vitalidad y alegría entre los clientes. Además puede estimular la conversación y esto desemboca en clientes satisfechos que están a gusto en el asadero.

Amarillo: transmite felicidad y alegría, entusiasmo, optimismo y juventud. El amarillo desencadena y pone en funcionamiento el lado analítico de nuestro cerebro, por lo que no es lo más conveniente cuando vamos a comer a no ser que se rebaje con otro color. En el asadero D'Danna se lo empleó, para que los clientes sientan que tienen

que comer más deprisa; y en el Isologo se lo coloco pero junto a otros colores, lo cual no causa daño.

Rojo: Es conocido por estimular y excitar, se relaciona estrechamente con la pasión y la energía. En la alimentación mejora el apetito, cuando vemos el color rojo nos aumenta la energía. También es conocido por aumentar los impulsos nerviosos y el ritmo cardíaco. Se escogio este color porque se espera conseguir un impacto hacia el cliente al momento que este visualice el isologo del asadero e incluso al visitar el local, al ser un color que llama mucho la atención e incide a que los clientes coman mucho más.



Figura 26. Isologo

Valor Agregado

- Servicio a domicilio
- Sábados, domingos y días festivos promociones 2 X 1
- Se realizará un descuento especial a la persona que cumpla años en el mes, presentando como requisito primordial la cédula original de ciudadanía.

4.2.7 Precio

- Para establecer el precio de Asadero D'Danna, se realiza una estimación sobre los precios reales del mercado

- **Precio:** Será de acuerdo al tamaño del pollo

- **Forma de Pago:** Efectivo

Tabla 26

Asadero D'Danna, Precios referenciales

Descripción del Producto	P.M.
1 Pollo Entero + Chifle + Ensalada	\$12.00
	
½ Pollo	\$5.50
	
¼ Pollo	\$4.00
	
1/8 Pollo	\$1.90
	

Descripción del Producto

Arroz con menestra

**P.M.**

\$2.00

Aguado de Menudencia



\$1.00

Moro de lenteja



\$ 2.10



Bebidas:
Jugos Naturales
Limon
Naranja

\$0.50

Tabla 27

Precios de la competencia

Competidores	Dirección	Precios	
Pollos a la Brasa “La Esquina de Alex”	Sucursales		
	Los Ríos 4103 y el oro esquina	1 Pollo	\$ 12.00
	Cuenca y la 24 esquina	½ Pollo	\$6.00
	Portete y Gallegos Lara esquina	¼ Pollo	\$3.25
	Av. Ernesto Albán Mosquera (Guangala, Malvinas)	1/8 Pollo	\$1.50
Asadero “Leñas y Carbón”	Carlos Gómez Rendón	1 Pollo	\$12.50
		½ Pollo	\$7.00
		¼ Pollo	\$3.75
		1/8 Pollo	\$1.75
Pollos a la Brasa “La Esquina de Ales”	Urdesa (Guayacanes entre Víctor Emilio Estrada y Acacias)	1 Pollo	\$12.00
		½ Pollo	\$6.50
		¼ Pollo	\$4.00
		1/8 Pollo	\$2.00
Asadero El Chavito	Av. Ernesto Albán Mosquera (Guangala, Malvinas)	1 Pollo	\$10.00
		½ Pollo	\$5.50
		¼ Pollo	\$3.50
		1/8 Pollo	\$1.50

4.2.8 Plaza/Comercialización

Asadero D’Danna, seleccionará un canal de distribución corto, pues tendrá un trato directo con el cliente, vía directa con atención al local, o por pedidos por medios electrónicos, vía WhatsApp y redes sociales, se detallan otros aspectos a considerar:

- **Canales de distribución:** Directo con el cliente
- **Cobertura:** Suroeste de Guayaquil
- **Ubicación:** Coop. Luz del Guayas Mza.4334 S1.3
- **Transporte:** 1 Motorizado para pedidos a domicilio
- **Logística:** Proveedores de Insumos, Preparación de producto en Local, Entrega al Cliente.

- **Principales beneficiarios:** habitantes del sector suroeste de la Coop. Luz del Guayas en especial a PEA (Proveedores, clientes, colaboradores, Estado).

Tipos de empresas

Los diferentes negocios que se encuentran situados en los alrededores de la Coop. Luz del Guayas sector suroeste de Guayaquil, son los que se detallan a continuación, los cuales servirán de soporte, para estimar la cantidad de demanda que se considera, para poder llevar acabo el presente proyecto de prefactibilidad denominado Asadero D'Danna:

- Las Delicias de las Malvinas
- Tienda Julieta
- Navia Motors
- Comedor Sra. Sonia
- Despensa Rosita
- Asadero de Pollos Frank Juan
- Asadero la Esquina del Colombiano
- Don R Bar

- Karbonero Sur
- Mercado Huancavilca
- Tienda de viveres Doña Blanquita
- Panaderia Israel
- Cafeteria Ortegina
- Juanito
- Rustik

Distribución geográfica

Tabla 28

Plaza, Segmentación

<i>Segmentación</i>	Descripción	Habitantes
<i>Geográfica</i>	País: Ecuador Provincia: Guayas	17'213,452
	Cantón: Guayaquil	4'267,893
	Parroquia: Ximena	2'350,915
	Sector: Suroeste Coop. Luz del Guayas	546,157
		42,157
<i>Segmentación Demográfica</i>	Cultura Origen: Guayaquileña 72,80%	
	Raza: Mestiza Mayoritariamente 70,7%	
	Población Económicamente Activa	
	Edades: Hombres y Mujeres PEA 19 – 70 años	
	Ingresos: \$394 - \$1,500 Promedio	
	Nivel de estudio: Mínimo Bachillerato, Estudiantes Universitarios, Profesionales de tercer y Cuarto Nivel	
<i>Segmentación Psicográfica</i>	Clase Social: Media baja, Media Alta y Alta	
	Estilo de vida por edades:	
	18 – 25 años: Comida Tradicional y Comida Rápida	

	Descripción
	25 – 45 años: Comida Tradicional, Comida Sana y Comida Rápida
	70 años : Comida Tradicional y Comida Sana
Segmentación por comportamiento	Frecuencia de compra de acuerdo al tipo de comida.
	Uso de Tecnología, Redes Sociales.
	Tiempo destinado a comer (media hora, hora, dos horas).
	Horarios habituales de comer.

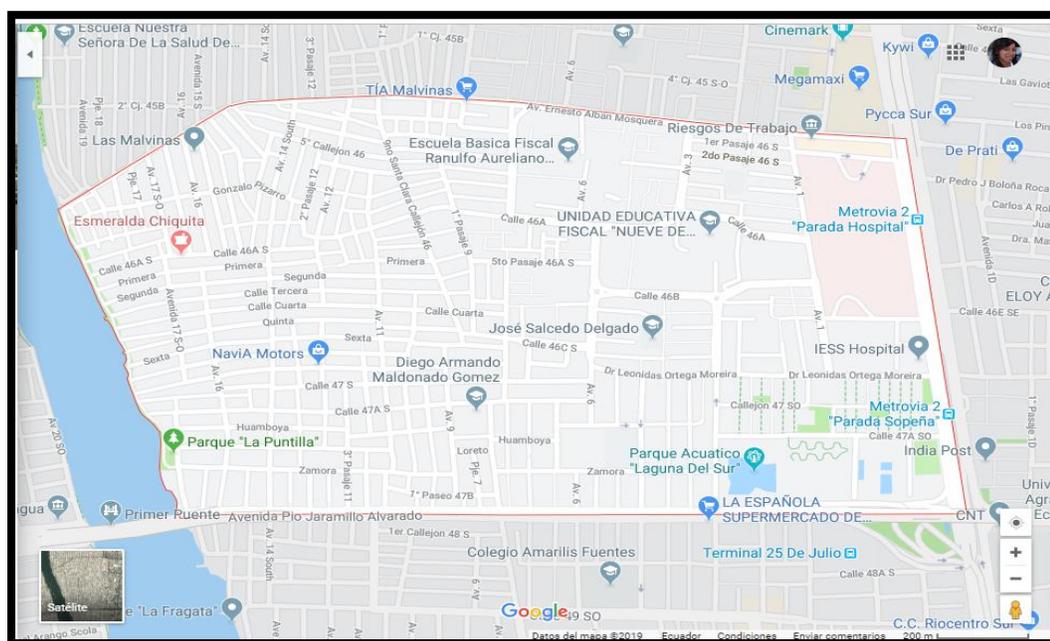


Figura 27. Sector: Coop. Luz del Guayas
Adaptado de: (Google Maps, 2019)

Conforme detalla el mapa de google, se puede detallar de forma específica el sector en el cual se va a implementar el Asadero D'Danna y por ende a la población al cual va a ser dirigido.

Volúmen de facturación

Según datos aproximados recaudados por medio de (Zambrano, 2017) reportero de

Diario Expreso detalla que “ Los asaderos de pollos se estima que venden hasta 1600 pollos a la semana, y se calculan que por día ofertan unos 200 pollos; el éxito de las franquicias locales se evidencian tanto por el número de locales y por el incremento en las ventas”. Los asaderos han duplicado sus ventas por las promociones que ofrecen durante todo el año, entre ellos se destacan los que se mencionan a continuación:

Tabla 29

Ingreso de los principales competidores

Competencia	Ingresos Mensuales	Ingresos Anuales
Pollos A La Brasa “La Esquina de Alex”	9,000	108,000
Pollos A La Brasa “La Esquina de Ales”	11,000	132,000
Asadero “Leñas y Carbón”	6,000	72,000
Pollos A La Brasa “Barcelona”	4,500	54,000

Adaptado de: (Diario Expreso, 2017)

Diario Expreso hace incapié en que, el negocio de los asaderos de pollos son de forma general un negocio muy rentable, por lo que es recomendable invertir en ellos, según los reportes estipulados por parte de los dueños de los principales asaderos de Guayaquil determinan el éxito eficaz y eficiente del mismo, obteniendo cifras positivas de los ingresos recaudados mensuales y anuales respectivos.

Tabla 30

Abastecedores del Asadero D'Danna

Artículos	Suministradores
Proveedores de Servicios Básicos:	
Agua	Interagua
Luz	CNEL
Teléfono	CNT
Internet	Netlife

Artículos	Suministradores
Proveedores de Materia Prima:	Mr. Pollo “Pronaca”
Pollo	Piladora Don Walter
Arroz	
Proveedores de Legumbres:	Mercado Transferencias de Víveres
Proveedores de Plásticos:	Plásticos del Litoral S.A (PLASLIT)
	Edoplast S.A
Proveedores de productos de Limpieza:	Proquimec
Proveedores de Instalaciones:	Sr. Raul Vera
Proveedores de Publicidad:	
Redes sociales (Facebook, WhatsApp)	
Folletos, Logotipo	Ing. Madeleine Morán
Proveedores de Gas:	Duragas
Proveedores de Mantenimiento:	
Cocina industrial	
Refrigerador	Ibea
Congelador	JPFMULTISERVICE (COLD & HOT)
Vitrina	
Horno	
Proveedores de Equipos Industriales	
Cocina	
Horno	FRITEGA S.A
Vitrina	
Exhibidor de pollo	
Juguera	
Proveedores de materiales y equipos de cocina, entretenimiento:	
Ollas, sartenes y pailas	Umco
Juegos de comedor	
Platos, Cubiertos, Vasos, ensaladera	
Individuales y manteles	PYCCA
Nevera, Licuadora, congelador	
TV, Parlante	
Ventilador, Lámpara, etc.	
Proveedores de equipos para baño	PYCCA
Proveedores de caja registradora	ELECTROMAQUINAS

Ámbito geográfico

- **Población**

Según datos arrojados por el último censo realizado por el INEC, se concluye que la población de estudio será el total de habitantes de la Coop. Luz Del Guayas 42,157, cuyo valor corresponde el 65% mujeres adultas, jóvenes y el 35% hombres adultos y jóvenes económicamente activos de la edad de 19 a 70 años que perciben una remuneración.

- **Actividad económica de la zona**

(González, 2018) De acuerdo al análisis que se ha realizado, se llega a la conclusión que la principal actividad económica de zona suroeste de la ciudad de Guayaquil es la comercial porque desde hace tres o cuatro décadas funcionan tiendas al menudeo de especias, abacerías, ferreterías, farmacias y librerías que ahora comparten espacio con los locales que en la última década -principalmente- llegaron para ofrecer artículos tecnológicos, ropa, bisutería, zapatos y productos importados.

Esos comercios han ayudado a consolidar a la urbe porteña como “ La capital comercial del Ecuador”. Si bien ese título lo ha ostentado siempre, el aporte del Puerto Principal en ese segmento a la economía nacional se amplió entre el 2008 y el 2016, según el último reporte del Banco Central del Ecuador. Pasó del 23% al 28% en el aporte por comercio al PIB nacional.

Este es un sector que sigue acogiendo a viejos personajes y nuevos personajes dedicados al comercio”. Otros factores han incidido en la expansión del comercio en Guayaquil. Juan Carlos Díaz Granados, de la Cámara de Comercio, el gremio más

antiguo del país que data desde 1889, cree que el centro de la urbe sigue siendo el principal polo comercial de la ciudad. Sin embargo, explicó que hay otros segmentos que han ayudado a ese crecimiento, entre ellos la formalización de la actividad comercial con la construcción de mercados municipales y la incorporación de centros comerciales y plazas. Para Pablo Arosemena, presidente de la Cámara de Comercio, el movimiento comercial es sinónimo de mayor producción, y más empleo. “El consumidor siempre desea maximizar su satisfacción al comprar, si los negocios no evolucionan a la par de las tendencias no prosperan”.

- **Equipamiento de la zona**

Para poder llevar cabo este proyecto de prefactibilidad de manera eficiente y eficaz, se debe de tener en cuenta que el lugar donde se lo desea establecer disponga de todos los servicios básicos, de los cuales si dispone y se detallan a continuación:

- Servicio de Agua Potable (Interagua)
- Servicio de Energia Electrica (CENEL)
- Servicio de Internet (Neftlive)
- Línea de buses (137, 91, 62)
- Servicio de Telefonía Celular (Claro, Movistar, CNT, Tuenti)

4.2.9 Promoción

Es importante conocer los medios por los cuáles se trabajará en el posicionamiento del producto, de la marca, del negocio en sí, para lo cual Asadero D’Danna, considera lo siguiente:

- **Mensaje básico**

El mensaje básico que se procura comunicar a los habitantes del sector suroeste de la Coop. Luz del Guayas e inclusive a los propios empleados del asadero es, el de ofrecer un producto saludable, nutritivo y bajo en calorías, que, al momento de degustarlo pueda satisfacer sus necesidades alimenticias. De tal manera se elaboró el logo que se usará para representar al negocio y que por ende servirá para realizar las respectivas publicidades.

- **Estrategias promocionales**

Conforme se ha llevado a cabo el presente proyecto de prefactibilidad con sus respectivos estudios, se reconoce como suma importancia que tiene el de ejecutar estrategias promocionales que favorezcan y ayuden al correcto funcionamiento del Asadero D'Danna, por lo que, por medio de publicidades como en redes sociales y publicidad tradicional, se pretende dar a conocer al público en general un negocio que ofrece productos 100% saludables. Por tal motivo se detallan a continuación las estrategias que se van a utilizar para que el negocio sea reconocido a nivel nacional, y que los habitantes a su vez lo puedan recomendar a otras personas:

Tabla 31

Métodos promocionales

Estrategía	Publicidad
Objetivo	Dar a conocer a los habitantes del sector suroeste de la Coop. Luz del Guayas un producto saludable y nutritivo por medio

Estrategía	Publicidad
Importancia	de publicidades en redes sociales y publicidades tradicionales Llevar a cabo una publicidad que motive a las personas a consumir un producto que satisfaga sus necesidades
Acción	Publicidad en Redes Sociales ¿Para qué? Para dirigirse a un segmento de asaderos de pollos, para de esta forma se consiga informar al público sobre los valores nutricionales que posee el producto que se está lanzando al mercado. ¿Cómo? Mediante promociones pagadas en redes sociales como Facebook y Whatsapp. Publicidad Tradicional ¿Para qué? Para llegar de forma directa a los moradores del sector ¿Cómo? Por medio de Volantes y Publicidad boca a boca.

- **Publicidad en redes sociales**

Spot publicitario en facebook: Todas las publicaciones que se muestren serán debidamente pagadas.

Whatsapp: Exclusivamente para pedidos a domicilio (Red Social Gratuita).



Figura 28. Red Social

- **Publicidad tradicional**

Volantes: Los volantes tendrán una medida de 21 x 15 cm, se imprimirán en papel couche full color y se usarán los mismos colores del isologo

Boca a boca: Tipo de publicidad más efectiva y sin duda gratuita. Los clientes que queden satisfechos con el producto ofrecido, optarán por regresar una vez más al negocio e incluso lo recomendarán a sus amistades.



Figura 29. Volante

- **Presupuesto para el lanzamiento de la campaña publicitaria**

Tabla 32

Presupuesto de medios

Medios Publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo Unitario	C.Total Mensual
Medios Impresos	21 x 15 cm	Permanente	100	\$0.60	\$ 60.00
Volantes	Papel couche full color				
Medios Digitales		Permanente			
Facebook Community manager	Fan page Manejo de redes y contenido		1	\$ 0.00	\$ 0.00
Whatsapp	Pedidos a Domicilio		1	\$ 0.00	\$ 0.00
			1	\$ 0.00	\$ 0.00

Tabla 33

Combos Especiales (Opcionales)

Combos	Menús, opciones
Combo 1	Arroz con menestra + 1 presa pollo + jugo.
Combo 2	Arroz con menestra + ¼ pollo + jugo.
Combo 3	¼ pollo + ensalada + chifle + jugo.
Combo 4	Moro de lenteja + ¼ pollo + jugo + aguado.
Combo 5	Aguado de menudencia + jugo + chifle.
Súper Combo	½ pollo + 1 porción de chifle + 2 porciones de arroz con menestra + 1 aguado + jugo.
Combo Familiar	1 pollo + 1 porción de chifle + 1 porción de ensalada + 3 porciones de arroz con menestra + 1 aguado + jarra de jugo.

4.3 Estudio técnico

El presente estudio técnico, según manifiesta (Córdoba Padilla, 2011) es muy importante considerarlo en el proyecto de prefactibilidad que se está estudiando, ya que va a servir para diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto que se requiere lanzar al mercado como es el caso del Asadero D'Danna, el cual al ser el pollo un alimento muy consumido por la mayor parte de los hogares Guayaquileños hace que se involucre en un mercado que es demasiado competitivo. El estudio de mercado de acuerdo a las investigaciones realizadas en este proyecto demuestra que si existe demanda suficiente, de acuerdo a las características del producto, es necesario definirlo en el estudio técnico.

4.3.1 Tamaño del proyecto

Según define (Córdoba Padilla, 2011) “La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto de prefactibilidad se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar al momento de implementarlo”. Hace relación al volúmen de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto. El asadero de pollos tendrá un espacio físico de 70m x 14m de una planta el mismo que se encuentran distribuido de la siguiente manera:

- Cocina
- Baño
- Asadero
- Salón y Caja

Asadero D’Danna tendrá un espacio limpio, amplio, pensando siempre en la comodidad del cliente y por ende en la higiene del local como de la comida que se servirá. Así mismo el horario de atención del asadero será de martes a domingos de 10h00am -12h00pm

Factores condicionantes del tamaño del proyecto

En este caso los factores que fijan el tamaño del proyecto del Asadero D’Danna, se han determinado mediante un análisis interrelacionado de condiciones del mercado,

disponibilidad de recursos financieros, disponibilidad de mano de obra, disponibilidad de insumos y materia prima y disponibilidad de tecnología. Actualmente en la ciudad de Guayaquil existe una gran cantidad de asaderos de pollos pero lo que corresponde en el sector Suroeste en especial en la Coop. Luz Del Guayas no se encuentran, esto es una gran ventaja para satisfacer las necesidades alimenticias de los consumidores y por ende los posibles clientes. Los resultados arrojados por el estudio de mercado determinaron según las encuestas implementadas a los moradores del sector que el sabor, gusto y precio son importantes.

Es importante tomar en cuenta que el cliente actual o potencial seleccionará un nuevo servicio siempre y cuando éste le brinde alguna ventaja adicional, por esta razón tomaremos mucho en cuenta los aspectos fundamentales del consumidor de pollos asados; de modo que la empresa que está en estudio no cometa las mismas fallas sea eficaz y eficiente al momento de lanzar el producto al mercado. Se deben tomar en cuenta los factores respectivos que se detallan de la siguiente manera:

Tabla 34

Factores determinantes del tamaño del proyecto Asadero D'Danna

• Capacidad:	Se tomara en cuenta el número de pollos asados vendidos durante un mes y así mismo los vendidos durante el año para conocer el nivel de producción que se necesita para tener un control adecuado de las ventas que se ejecutarán.
• Capacidad Instalada	El horno tiene una capacidad para hornear 15 pollos en cada proceso con una duración de 1hora y 30minutos y 30minutos más para colocar los pollos en las varillas y el carbón respectivo; por lo que el proceso en general tiene una duración aproximada de 2horas.

<p>• Capacidad utilizada</p>	<p>Se hornearán 13 pollos en un proceso(8h00 a 10h00 primera parada) y 12 pollos en el segundo proceso(16h00pm- 18h00pm segunda parada), teniendo un total de 25 pollos diarios vendidos y 600 pollos al mes</p> <p>De acuerdo al estudio de mercado realizado anteriormente y según los hábitos de consumo de los habitantes del sector sur-oeste Coop. Luz del Guayas la empresa trabajará de martes a domingos , es decir 314 días al año y considerando la cantidad de demanda insatisfecha al año cuenta con una producción de 7850 ventas de pollos asados.</p>
<p>Mano de Obra</p>	<p>El talento humano con el que se contará para la instalación del asadero de pollos en el sur de Guayaquil, serán aproximadamente cinco personas de las cuales dos de ellas trabajar directamente en la elaboración del pollo, no serán muchas las personas que se reclutarán por el tamaño de la empresa, al menos al inicio, posteriormente que se espera un crecimiento de la demanda y la apertura de más sucursales se podrán ir contratando más personas para trabajar. El asadero de pollos contará con personas debidamente capacitadas.</p>
<p>Demanda</p>	<p>Se tomará en cuenta la competencia directa que se encuentra distribuida en los alrededores del sector de la Coop. Luz del Guayas y los precios establecidos por los mismos para mantener el asadero D'Danna a precios que no sobrepasen a los del mercado y por ende accesibles al consumidor.</p>
<p>Suministros de insumos</p>	<p>Dentro del presente proyecto asadero de pollos de tendrá que tener la provisión</p>

suficiente de materia prima e insumos de calidad, lo cual es vital en el desarrollo de el presente proyecto. Los insumos que se utilizarán es el carbón, aliño de los pollos, papas, arroz, ensalada, verde, vegetales, etc. La materia prima que se utilizará en el asadero es el pollo el cual es abastecida por todas las empresas que ofertan este producto en la ciudad de Guayaquil, el proveedor más importante que se tendrá será La empresa “PRONACA”, por lo tanto se asegurará la adquisición de la materia prima.

Tecnología y Equipos

Hay que considerar el tamaño y el espacio necesario para los equipos que serán utilizados en el proyecto de estudio, teniendo en cuenta que la planta tendrá medidas de 7 x 14 m que serán distribuidos en 2 zonas diferentes. Se detallan de la siguiente manera:

Horno de pollos al carbón

Cocina industrial, Juguera industrial

Exhibidor de pollos

Vitrina industrial, Congelador

Parlante, Tv, Caja Registradora

Financiamiento

Para determinar la capacidad para financiar el presente proyecto se ha planificado con el uso de fuentes externas en un 85% aproximadamente, mediante crédito de una entidad bancaria, y el aporte del dueño, quien contribuirá con el 15%.

En la ciudad de Guayaquil funcionan muchas entidades bancarias, siendo así la mejor opción para la empresa el BanEcuador ya que proporciona préstamos para capital de trabajo con la tasa más baja con relación a otros bancos.

Tabla 35

Capacidad: Venta de pollos en Asadero D'Danna (valores aproximados)

Mes	Ventas Mensuales	Ventas Anuales
Enero	650	7,800
Febrero	650	7,800
Marzo	500	6,000
Abril	600	7,200
Mayo	600	7,200
Junio	650	7,800
Julio	800	9,600
Agosto	700	8,400
Septiembre	700	8,400
Octubre	800	9,600
Noviembre	900	10,800
Diciembre	1,500	18,000

4.3.2 Ingeniería del proyecto

De acuerdo a la investigación que se ha venido realizando, se llega a una tema muy importante dentro del presente estudio, como es el caso de la ingeniería del proyecto, en el cual se van a mostrar los respectivos flujogramas, el diseño del proceso que se llevar a cabo como el diseño de la planta que se utilizará para ejecutar el Asadero D' Danna. Así mismo se mostrarán los materiales con los que se implementará el negocio.

Mapa de procesos de Asadero D'Danna

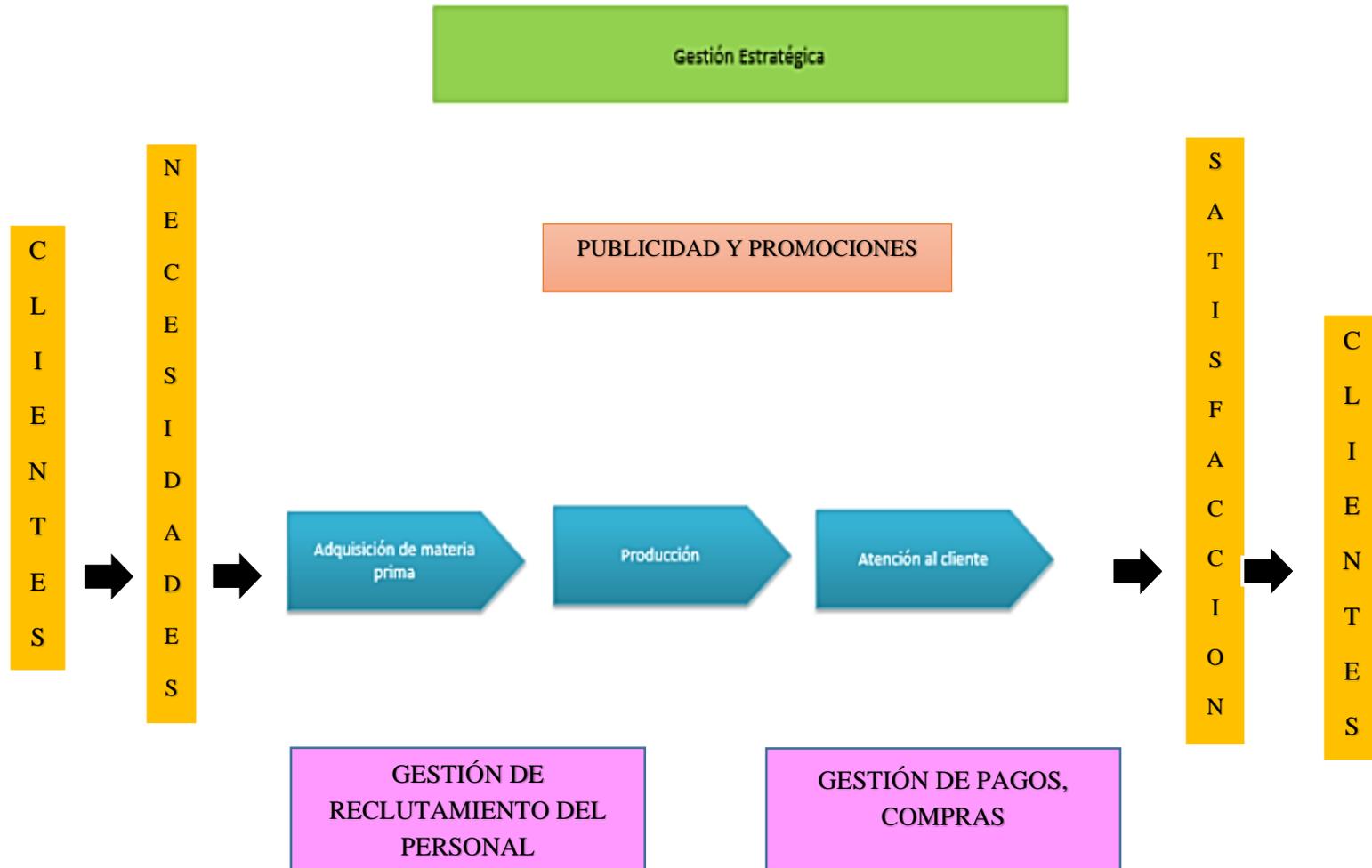


Figura 30. Procesos

Descripción del flujo proceso de producción del Asadero D'Danna

Objetivo

Elaborar correctamente los productos manteniendo un estándar para garantizar la calidad de los mismos a los consumidores finales.

Alcance

Este proceso aplica para el área de cocina, ya que es el departamento donde se van a desarrollar o elaborar los productos.

Responsable del proceso

El responsable del proceso es el Cocinero

Políticas

- Todo el personal que ingrese al área de cocina deberá usar gorro.
- El área de trabajo siempre debe mantenerse limpia.
- Se rotarán las actividades de trabajo cada semana.
- Se elaboran los productos de acuerdo al orden en el que el cliente realiza el pedido.

Tabla 36

Diseño

Responsable	Descripción
Cocinero	Preparar todos los productos finales como la materia prima y la administración de los recursos para elaborar los mismos.

Diagrama de flujo: Proceso de producción del Asadero D'Danna

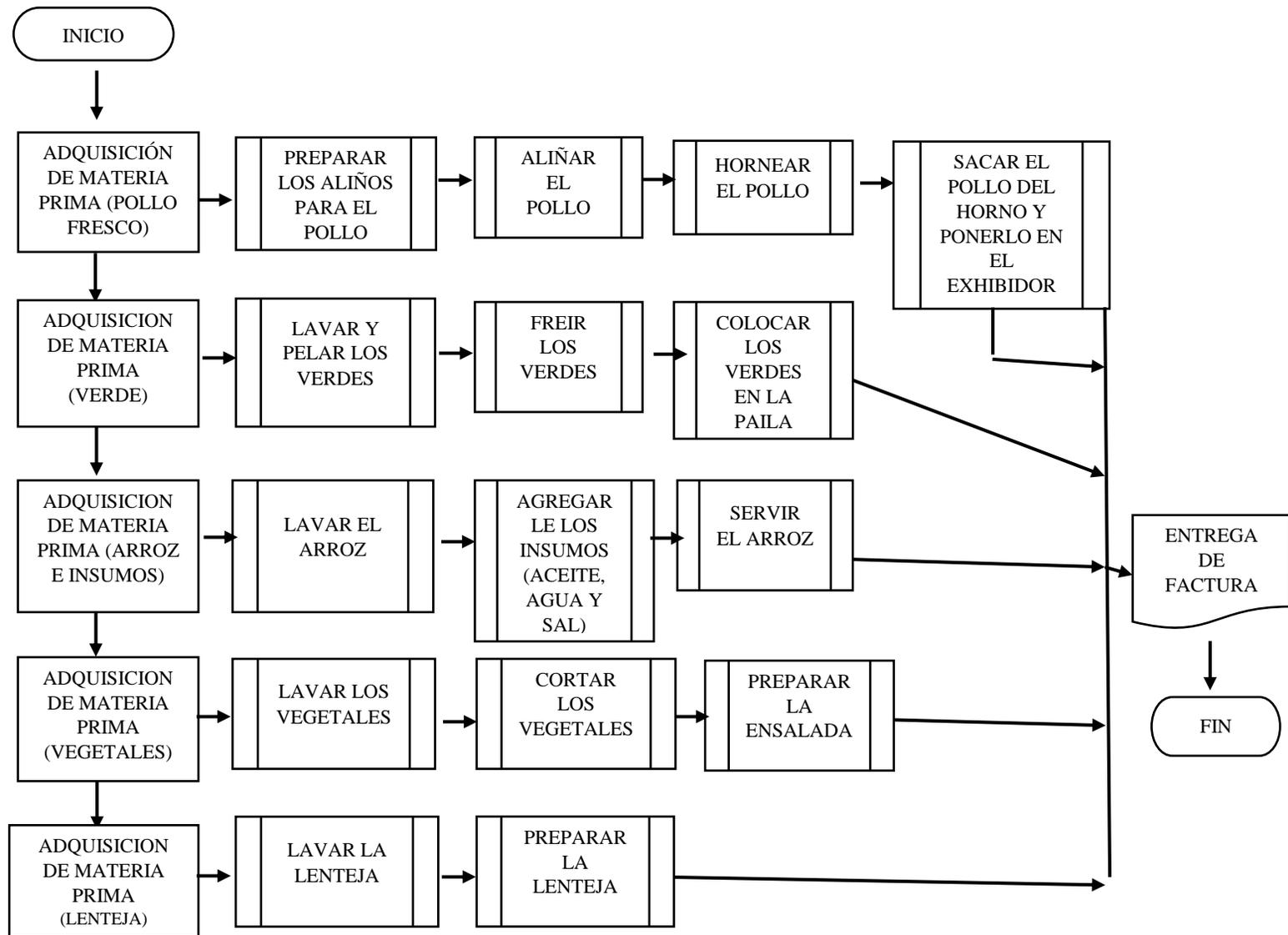


Figura 31. Flujo, producción

Descripción del flujo selección y reclutamiento del personal

Objetivo

Seleccionar el adecuado perfil profesional para las distintas áreas del asadero de pollos.

Alcance

Este proceso aplica para todas las áreas del asadero.

Responsable del proceso

El responsable del proceso es el dueño (gerente) del asadero.

Políticas

- Este proceso se realiza únicamente cuando hay la necesidad de contratar a alguien nuevo, o en caso de existir una vacante.
- En caso de que una persona dentro de la organización quiera postular a la vacante existente, puede participar del proceso de selección.
- Este proceso debe tener una duración de máximo 2 semanas, dependiendo de la urgencia del puesto y perfil profesional.

Tabla 37

Forma

Responsable	Descripción
Gerente	Administrar todo el asadero, búsqueda de mejora continua y la selección, contratación y desvinculación del personal.

Diagrama de Flujo: Selección y Reclutamiento del Personal

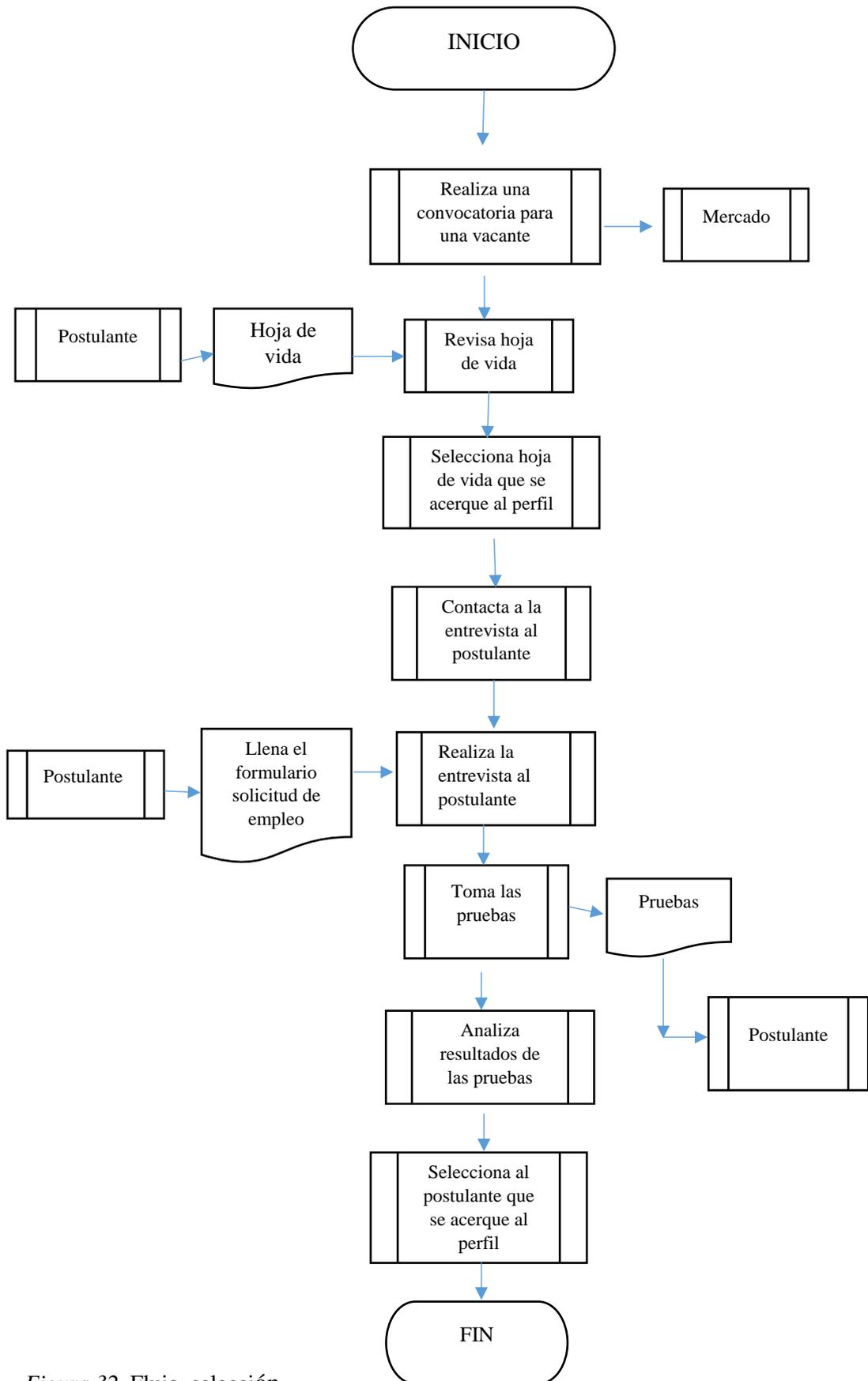


Figura 32. Flujo, selección

Descripción del flujo atención al cliente

Objetivo

Brindar al consumidor final una experiencia agradable al momento de consumir sus alimentos.

Alcance

Este proceso aplica para todas las áreas del restaurante.

Responsable del proceso

El responsable del proceso es el supervisor del asadero.

Tabla 38

Modelo

Responsable	Descripción
Supervisor	Atender al cliente, verificar que todo el personal realice su trabajo de manera adecuada, tomar pedidos, facturar y cobrar.

Diagrama de Flujo: Atención al Cliente

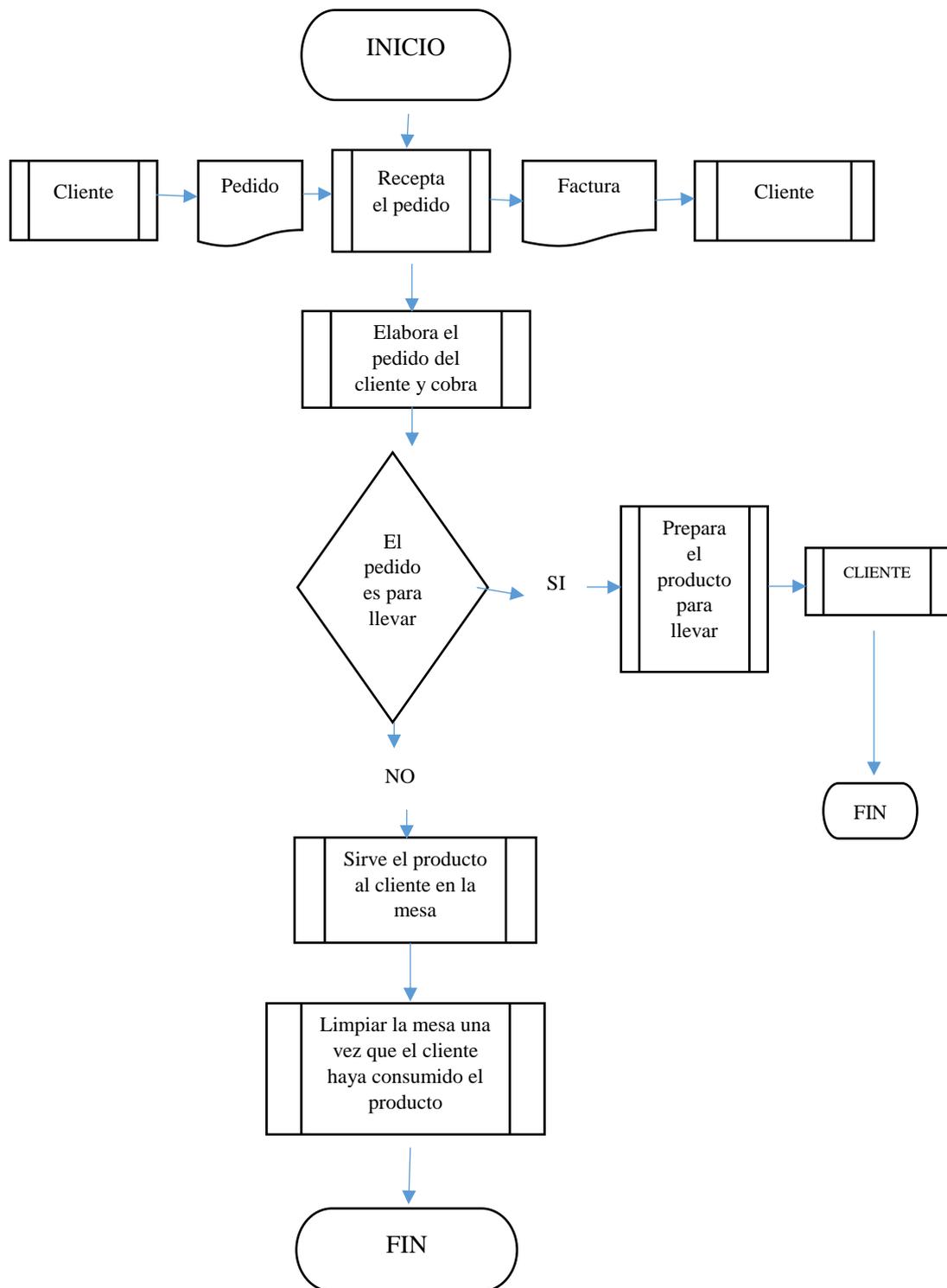


Figura 33. Flujo, atención

4.3.3 Diseño de la planta

Local

- Según se ha observado en el sector, el tamaño del local puede ser muy variado.

- Dependerá de la inversión que el emprendedor esté dispuesto a realizar.
- Medidas: 7 x 14m la cual será distribuida en dos zonas separadas:

Zona de atención al público: Comprende el espacio del local destinado al servicio de los clientes.

Zona de trabajo: Esta zona se divide en la cocina y aseo del personal.

- En la parte externa del local se ubicará el horno industrial con el exhibidor de pollos.

- Al ingresar al local se visualizará los juegos de comedor respectivos, una vitrina con las bebidas, un reloj de pared, una lámpara de techo, un parlante y un tv para que los clientes puedan disfrutar mientras se deleitan al consumir del producto que ofrece el asadero.

- En la parte de al fondo se ubicarán dos cuartos que corresponden al baño y a la cocina con sus respectivos implementos.

- Así mismo el local tendrá los respectivos servicios básicos como agua, luz e internet.

- También tendrá a disposición sus carteles respectivos con los precios y promociones que ofrece el asadero, tanto dentro como fuera del negocio.

- El asadero tendrá cerámicas de color blanco, paredes pintadas de color rojo, amarillo y naranja, puerta enrollable metálica negra, el logotipo del asadero en la

Tabla 39

Tecnología

Equipos	Cantidad
Horno de pollos a carbón	1
Cocina Industrial	1
Juguera Industrial	1
Exhibidor de pollos	1
Licuadaora	1
Vitrina	1
Congelador	1
Tv	1
Parlante	1
Caja Registradora	1

4.3.5 Muebles y materiales

Tabla 40

Materiales

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS INDUSTRIALES				
Cocina industrial horizontal	3 quemadores, funcionamiento a gas, construido en acero inoxidable, patas en tubo cuadrado, reguladores de altura	1	1,000.00	1,000.00
Horno	Funcionamiento a gas y/o carbón, material acero inoxidable, 2 puertas de vidrio templado, campana de desfogue, ruedas para fácil movilización	1	900.00	900.00
Vitrina	Potencia: Total de entrada 360 W, voltaje 115 V, consumo Energético 1,314kWh/y, frecuencia 60 Hz	1	719.20	719.20
Exhibidor de pollo industrial	Dimensiones: 60 x 65 x 199 cm, capacidad 342 Litros, modelo ERH34T6KPW Complementos: Corriente nominal 4,3 A. Nivel de climatización ST. Protección eléctrica I. Carga refrigerante R134a /175 g. Nivel de ruido (dB) 60dB	1	850.00	850.00
Juguera industrial	Color Blanco, marca: Electrolux, Construido en acero inoxidable, cúpula de vidrio Medidas: 150/180/230 x 70 x 90 cm. 23 x 43 x 64 cm, 12 lts por tanque, 110 volts, Compresor ¼ HP, temperatura 3° a 8° C	1	500.00	500.00
Congelador industrial	Nuevo congelador electrolux con doble acción (Dual) el cual te permite congelar y refrigerar. Su función Fast Freezer permite el congelamiento rápido de los alimentos. La Manilla externa con diseño innovador y súper resistente facilita la apertura de la puerta. Contiene Tubería de cobre y aluminio, práctico drenaje de deshielo, llave auto-expulsiva.	1	559.19	559.19
	Congelador 4 estrellas de súper calidad: mantiene la temperatura a menor temperatura de -18°C grados en condiciones óptimas. Libre de CFC: no agota la capa de ozono (gas refrigerante R600A), gabinete de aluminio texturizado, canasta plástica de gran capacidad, seguro de llaves, función dual Fast Freezer, ruedas para un buen transporte.			

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS TECNOLÓGICOS				
Caja Registradora	Marca sam4s er-5115ii alfanumérica, programable 8 líneas comerciales, 21 caracteres para cada línea. 11 caracteres para el nombre del producto. 15 teclas directas y 1000 códigos plus para productos. Reporte de ventas por productos, financiero por horas diarios y cobro en efectivo, cheque y crédito.	1	600.00	600.00
Televisor	Contiene: Reloj. Sleep Timer. Auto Apagado. Configuración Automática. Silenciador de ruidos. Dimensiones: 94.6 x 10 x 60.2 cm Frecuencia: 50/60Hz, Potencia Salida: 6Wx2 Procesador: Quad Core, Puertos: 3 USB, 2 HDMI Resolución Impresión: 1920 x 1080, Uso: Entretenimiento, Voltaje: AC 100-240V~, Ram: 1 GB, Modelo: LT-43KB65 Definición: HD, Color: Negro, Marca: JVC Pulgadas: 43, Conectividad: USB, tarjeta SD, bluetooth	1	548.99	548.99
Parlante	Contiene: Radio, Dimensiones: 44.5 x 48 x 75 cm Incluye: Micrófono, control, cable de poder, pedestal, Potencia Salida: 20.000 Watts PMPO Modelo: 7861213141583, Color: Amarillo, Marca: Bazzuka, Pulgadas: 15	1	278.99	278.99
EQUIPOS Y UTILES DE COCINA				
Plato Redondo	Plato sopero mediano, ideal para servir la sopa Dimensiones: 17.5 x 17.5 x 5 cm, Procedencia: Importado, Diseño: Redondo, Material: Cerámica, Tamaño: Mediano	12	1.30	15.60
Plato Sopero Med.	Usos: Servicio de Mesa, Color: Blanco Tipo: Frágil, Marca: Pycca Home Forma Redonda, Dimensión: Diámetro 27cm Procedencia Importado (China), Uso: Servicio de mesa, Diseño Llano. Material Cerámica, Color Blanco Tipo: Frágil, Marca: Pycca Home	12	1.69	20.20

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Set de cubiertos	Dimensiones: 6 Cuchillos para Asado, 6 Tenedores, 6 Cucharas, 6 Cucharitas de Té, Procedencia: Importado (China) Material: Acero Inoxidable, Medidas Empaque: 20.5x 29 x 6.5 cm Modelo: Malibu, Usos: Servicio de Mesa Color: Plata, Marca: Tramontina, Dimensiones: Diámetro Boca: 7 cm. Altura: 16 cm, Procedencia: Checoslovaquia	5	8.90	44.50
Set de vasos	Material: Cristal Medidas Empaque: 22.5 x 15 x 16 cm Modelo: Colección Larus, Usos: Bebidas Varias Capacidad: 16 Onzas, Color: Transparente Tipo: Frágil, Marca: Crystalite Bohemia Contiene: Cuchareta, Espátula, Espátula perforada, Cucharón, Trinche y Espumadera	5	12.00	60.00
Set de variedades	Dimensiones: 15 x 15 x 40.5 cm Procedencia: Importado, Incluye: Rack Usos: Cocina, Color: Multicolor, Marca: Haisheng Medidas: 38 cm, Altura: 35 cm, Capacidad: 38.00 lts, Dimensiones: 20-24 x 1.30-2.80 cm	1	15.00	15.00
Set de ollas industriales	Línea Industrial, Aluminio extra grueso, accesorios super resistentes para uso profesional. Altura: 31.50 cm, Medidas: 45 cm	2	200.00	200.00
Set de pailas industriales	Capacidad: 50 lts, Dimensiones: 20-24 x 1.30-2.80 cm, Línea Industrial Aluminio extra grueso, accesorios super resistentes para uso profesional.	1	70.00	70.00
Set de ensaladeras	Altura: 13.50 cm, Medidas: 50 cm Capacidad: 21 lts, Dimensiones: 20-24 x 1.30-2.80 cm, Línea Industrial, Aluminio extra grueso, accesorios super resistentes para uso profesional., Material: Cerámica, Tamaño: Grande	2	12.50	25.00
Set de sartén	Usos: Servicio de Mesa, Color: Blanco, Tipo: Frágil, Marca: Pycca Home, Dimensiones: Diámetro: 20cm. Altura: 4 cm	3	7.90	23.70
Set de cuchillos	Procedencia: Importado, Diseño: Classic, Material: Aluminio con revestimiento antiadherente, Color: Negro, Marca: Gourmet Kitchen, Procedencia: Importado (China)	1	90.00	90.00

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Licuadaora	Material: Cerámica, Polipropileno, Silicona Medidas Empaque: 18.5 x 10x 31.5 cm Usos: Cocina, Color: Multicolor, Marca: Pycca Home Potencia: 600 W Contiene: Vaso de vidrio refractareo Cuchillas: 4 aspas para triturar toda clase de alimentos, Dimensiones: 19 x 19 x 41 cm	1	95.20	95.20
Protector de mesa	Capacidad: 1.25 Litros, Material: Metal, Vidrio Modelo: 4655-013, Color: Cromado Velocidades: 3, Marca: Oster Descripción: Protector de mesa es antideslizante, sirve como protección para que la superficie de la mesa no se manche con los derrames ocasionales	20	2.50	50.00
Individuales	Forma: Cuadrado Color: Beige Medidas: 150 x 150 cm Forma: Rectangular Dimensiones: 45 x 30 cm Procedencia: Importada Diseño: Líneas Entrelazadas Material: PVC Medidas Empaque: 17 x 3.5 x 31.5 cm Usos: Servicio de Mesa Color: Café Marca: Pycca Home	2	1.00	20.00
UTILES DE BAÑO Y LIMPIEZA				
Tacho para basura	Dimensiones: Diámetro: 22 cm. Altura:30 cm Procedencia: Importado, Material: Acero, Plástico Usos: Baño, Color: Negro, Plateado Marca: Pycca Home,Dimensiones: 43 x 61 cm	2	6.50	13.00
Alfombra	Procedencia: Importado, Material: Algodón 100%, Modelo: Kenwood Complementos: Colección Monet, Usos: Baño. Nota: Color puede variar dependiendo del monitor en el que se observe	4	2.50	10.00

4.4 Estudio administrativo

4.4.1 Misión

El asadero D'Danna, es un negocio que es creado para satisfacer las necesidades y las expectativas de los clientes, ofreciendo productos elaborados con calidad e higiene para el consumo humano, además de ofrecer un servicio con personal calificado cubriendo así todas las inquietudes de nuestros clientes.

4.4.2 Visión

Para el año 2025, ser líderes en la venta de pollos asados para la parroquia ximena, sector sur, Coop. Luz del Guayas, brindando un servicio inigualable y ofreciendo productos elaborados con calidad teniendo en cuenta un compromiso con nuestros clientes.

4.4.3 Valores Institucionales

Justicia: Brindamos a cada ser humano lo que le corresponde de conformidad con sus méritos y los derechos que le asisten.

Pertenencia: Realizamos nuestro proyecto de vida compatible con el proyecto laboral, manteniendo el deseo y la motivación de aportar al desarrollo del asadero mediante nuestra capacidad intelectual y física.

Tolerancia: Valoramos a los demás por lo que son y aceptamos con respeto lo distinto, lo diferente y lo que no es igual a nosotros

Honestidad: Actuamos con la debida transparencia entendiendo que los intereses de nuestros clientes son importantes para alcanzar nuestros objetivos.

Lealtad: Velamos por la confiabilidad de la información y el buen nombre de nuestro asadero.

Convivencia: Mantenemos la disposición al diálogo en la interacción cotidiana entre trabajadores y clientes.

Respeto: Comprendemos y aceptamos la condición de seres humanos con deberes y derechos, en un constante proceso de mejora espiritual y material. Respeto entre colaboradores y para los clientes, es uno de los valores más, para poder generar un buen trabajo y cumplir expectativas internas y externas a la organización.

Solidaridad: Actuamos siempre con la disposición a ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo; regidos por la cooperación para lograr los objetivos propuestos por nuestro asadero.

Amabilidad: Es muy importante que los colaboradores sean amables tanto como para el cliente externo como interno, con el propósito de generar buen clima laboral.

Limpieza: La higiene es uno de los pilares fundamentales en todas las áreas del restaurante ya que de esta manera también se garantiza la fidelidad del cliente y calidad de los productos.

Trabajo en equipo: Es importante que dentro de la organización exista trabajo en equipo para así todos juntos alcanzar los objetivos planteados y buscar solución a problemas.

Perseverancia: No importa los tiempos difíciles, siempre hay que salir adelante dando lo mejor de cada miembro de la organización.

Servicio al cliente: El cliente es lo más importante, por lo tanto, se tratará en sí de buscar siempre lo mejor para el mismo y buscar mejoras constantemente.

4.4.4 Políticas

Proveedores

- Una vez establecidas las relaciones comerciales los proveedores fijos deben dar un crédito de 15 días para el pago respectivo.

- El personal siempre deberá entregar un comprobante de venta.
- Puntualidad en el pago cada vez que llegue el pedido en buen estado
- Adecuada calificación y selección de proveedores.
- El pollo sera entregado 2 veces a la semana
- Las bebidas serán entregadas cada 15 dias
- Las hortalizas, frutas y verdes serán comprados 3 veces a la semana con el propósito de obtener un producto fresco.

- Las salsas y condimentos serán comprados 1 vez al mes ya que son productos no perecibles.

- Los dias sábados y domingos no se receptorán pedidos.

Clientes

- Ser una empresa seria que se preocupada por las necesidades de sus clientes y que a través de brindar la mejor calidad en productos y servicios y atención nos comprometemos y garantizamos su satisfacción.

- Atender al cliente es responsabilidad cumplir con sus expectativas y requerimientos.

- Conocer las expectativas de nuestros clientes para entregar productos y servicios

satisfactorios

- Cada vez que se realice una venta se debe entregar una factura
- Una vez entregado el producto no se aceptan cambios ni devoluciones a menos

que el motivo de cambio sea alguna negligencia por parte de los colaboradores del local.

- Cuando un cliente acabe de se deben retirar los platos de la mesa.
- El cliente tiene que realizar su pedido en caja.
- La forma de pago sera solamente en efectivo
- Se aceptará solo billetes con denominacion de \$1, \$5, \$10, \$20
- Los horarios de atención serán unicamente de 11h00am hasta las 23h00pm

Colaboradores

- Fomentar el trabajo en equipo como patrón de comportamiento en todas las áreas del asadero.

- Compromiso de realizar evaluaciones periódicas permanentes a todos los procesos de la organización

- Velar por la mejora de los indicadores de crecimiento, rentabilidad, liderazgo, responsabilidad social, ambientales, seguridad y costos.

- Correcta higiene del personal
- Buen trato y excelente atención a los clientes
- Asistencia obligatoria a los programas de capacitación planificados.

- La fecha de último día de trabajo debe ser acordada por ambas partes, es decir, el empleador y el empleado.

- La liquidación se la debe realizar de acuerdo al marco de la ley.
- En caso de que el colaborador renuncie porque tiene una mejor oferta laboral, de ser necesario el empleador tiene todo el derecho de presentar una contrapropuesta.

- Todo el personal que ingrese al área de cocina deberá usar gorro.
- El área de trabajo siempre debe mantenerse limpia.
- Se rotarán las actividades de trabajo cada semana.
- Se elaboran los productos de acuerdo al orden en el que el cliente realiza el pedido.

4.4.5 Organigrama

La estructura administrativa del asadero D'Danna es un tipo de organización lineal militar, se divide en segmentos que son por tanto minuciosamente estudiados, de tal manera que al momento que aparezca un obstáculo en el transcurso que se ejecute el proyecto, pueda ser de manera breve detectado, y, estudiado la estructura quedaría de la siguiente manera que se detalla a continuación:

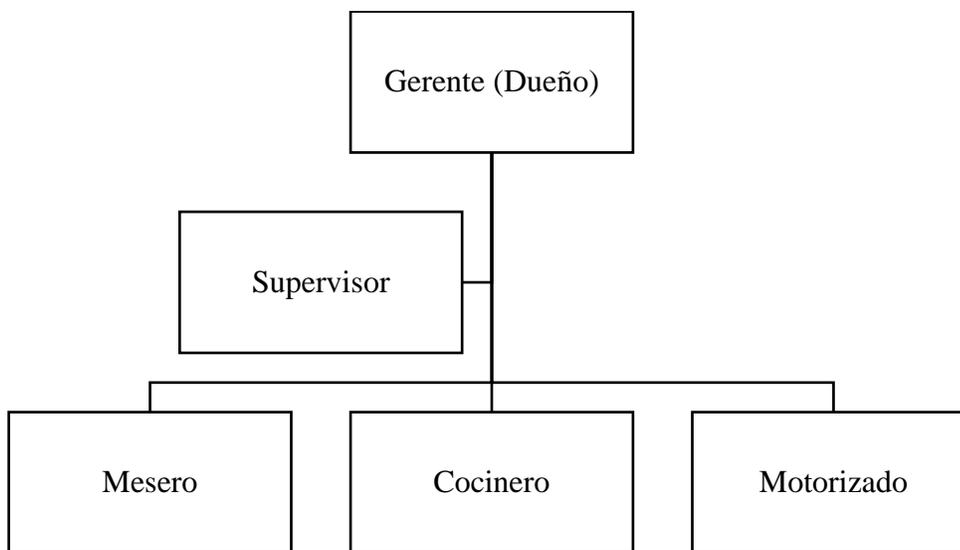


Figura 35. Organigrama

4.4.6 Descripción de los puestos

Gerente (Dueño): Es el dueño del asadero, su función principal es liderar a sus colaboradores, fomentando el trabajo en equipo y los valores corporativos, además de contratar al personal, pagarles conforme establece la ley.

Supervisor: Será el que gestione el negocio siendo el responsable de la actividad del asador, suministros, pedidos, producción, control de inventarios y de gastos, atención a la clientela, , así mismo de cobrar su valor, etc. Deberá estar a tiempo completo en el negocio.

Mesero: Es el encargado de repartir la comida a los clientes que se encuentren consumiendo dentro del local con sus respectivos cubiertos, receipta el pedido, también tiene que encargarse de mantener todas las mesas y local limpios, y levantar los platos sucios una vez que el cliente ha dejado de comer.

Cocinero: Será el que se encargue de preparar los menús y mantener en orden y con limpieza la cocina.

Motorizado: Se encarga de llevar los pedidos a domicilio y tiene bajo su responsabilidad que el pedido llegue en buen estado y en el tiempo acordado

4.4.7 Funciones principales

Tabla 41

Colaboradores del Asadero D'Danna

Perfil Profesional	Descripción del Puesto	Actividades a Desempeñar	Características Académicas	Aptitudes	Experiencia	Selección del Personal y Reclutamiento
Gerente	Este puesto se encargará de administrar todo el restaurante, buscar oportunidades de mejora en todas las áreas ya sea en atención al cliente, producción o administrativa, además de realizar todas las tareas administrativas tales como: analizar estrategias de marketing y promociones, contratación y desvinculación del personal, mantenimiento de activos, adquisición de materia prima, compras, pagos así como la atención al cliente.	Administración de recursos, búsqueda de mejora continua y logística, selección y contratación del personal.	Para este puesto se requiere estudios de nivel superior ya sea pre grado o post grado en administración de empresas o afines	<ul style="list-style-type: none"> • Empatía • Respeto • Tolerancia • Creatividad • Dinámico • Proactivo 	De preferencia debe tener experiencia en administración de restaurantes en especial de comida rápida por lo menos 1 año.	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción • de hojas de vida. • Una vez receptadas las hojas de vida se selecciona a las persona que cumplan con el perfil profesional. • Se realiza la entrevista de trabajo. • Se toma pruebas a los postulantes para conocer sus habilidades

Perfil Profesional	Descripción del Puesto	Actividades a Desempeñar	Características Académicas	Aptitudes	Experiencia	Selección del Personal y Reclutamiento
Supervisor	Este puesto se encargará de brindar apoyo al administrador del restaurante en todo lo que este necesite ya sea en el área de compras, pagos, gestión de inventarios, marketing, búsqueda de proveedores y atención al cliente	Atender al cliente, Supervisar que el personal haga su trabajo, tomar pedidos y facturar, cobrar el valor respectivo a cada cliente.	Para este puesto se requiere estudios culminados en secundaria, de preferencia que esté cursando una carrera universitaria en administración de empresas o afines.	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto • Cordialidad • Tolerancia • Empatía • Atención al cliente 	De preferencia debe tener experiencia de cajero en algún restaurante, por lo menos de 1 año.	<ul style="list-style-type: none"> • Se analiza cuál es el perfil que más se apeg a las necesidades al puesto. • Se realiza la respectiva • contratación del personal.
Mesero	Es el encargado de repartir la comida a los clientes que se encuentren consumiendo dentro del local con sus respectivos cubiertos.	Servir al cliente, recepcionar el pedido, mantener todas las mesas y local limpios, y levantar los platos sucios una vez que el cliente ha dejado de comer, colaborar con el cocinero	Para este puesto se requiere estudios culminados en secundaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto • Amabilidad • Tolerancia • Cordialidad • Eficiente • Veloz 	Debe tener experiencia de mesero en restaurantes al menos 1 año.	

Perfil Profesional	Descripción del Puesto	Actividades a Desempeñar	Características Académicas	Aptitudes	Experiencia	Selección del Personal y Reclutamiento
Cocinero	Este puesto estará a cargo de toda el área de producción, tendrá que preparar todos los productos finales, así como la administración de los recursos para elaborar los mismos.	La principal función es elaborar los productos finales y preparar toda la materia prima.	Para este puesto se requiere estudios culminados en secundaria, de preferencia que haya seguido algún curso de cocina.	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto • Tolerancia • Empatía • Amabilidad • Veloz • Eficiencia 	Mínima de 2 años en restaurantes.	
Motorizado	Se encarga de llevar los pedidos a domicilio	La función principal es que tiene bajo su responsabilidad que el pedido llegue en buen estado y en el tiempo acordado.	Se requiere estudios culminados en secundaria, licencia de conducir	<ul style="list-style-type: none"> • Respeto • Veloz • Eficiencia • Amabilidad • Cordialidad 	Mínima 2 años en repartición de comida a domicilio.	

Tabla 42

Contratación

Reclutamiento del personal	Selección del personal	Tipo de contratación	Desvinculación del personal
<p>El asadero de D'Danna convocará a las vacantes para que postulen a un puesto de trabajo por medio de las redes sociales (Facebook).</p>	<p>Se receptaran las hojas del vidas en el asadero D'Danna. Una vez receptadas las hojas de vida se selecciona a las persona que cumplan con el perfil profesional. Se realiza la entrevista detrabajo. Se toma pruebas a los postulantes para conocer sus habilidades (práctica en el mismo asadero) Se analiza cuál es el perfil que más se apega a las necesidades al puesto. Se realiza la respectiva contratación del personal.</p>	<p>El empleado al inicio tendrá una contratacion eventual de prueba de 1 semana pagadas para conocer que tan bien se desenvuelve en su puesto de trabajo, si este a su vez llena las expectatias de la vacante que se está buscando es contratado de forma permanente por 2 años consecutivos, caso contrario será retirado del puesto.</p>	<p>En caso de que la desvinculación sea por despido el empleador debe aclarar el motivo del despido al empleado y debe fijar una fecha con anticipación al último día de trabajo. Una vez llegada la fecha se debe pagar todos los beneficios de acuerdo estipula la ley. Si la desvinculación es por renuncia propia del empleado, este, debe notificar por escrito el motivo de su salida, y asi mismo fijar el ultimo día de trabajo, en esa fecha se procede a quitar todos los beneficios de ley. La fecha de último día de trabajo debe ser acordada por ambas partes, es decir, el empleador y el empleado. La liquidación se la debe realizar de acuerdo al marco de la ley en un lapso de 30 dias máximos. En caso de que el colaborador renuncie porque tiene una mejor oferta laboral en otra compañía, de ser necesario el empleador tiene todo el derecho de presentar una contrapropuesta, siempre y cuando sea bajo el consentimiento del empleado.</p>

4.4.8 Gastos

Tabla 43

Gastos de operación (Ventas)

Descripción	Cantidad	Categoría	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Arriendo de oficinas	1			\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	1			\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad	1			\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720,00
Total					\$ 60.00	\$ 720.00

Descripción	Cantidad	Categoría	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Suministro de oficinas	1			\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Total					\$ 30.00	\$ 360.00

Tabla 44

Gastos Administrativos (Proyección)

	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	\$ 7,813.60	\$ 7,813.60	\$ 7,956.46	\$ 8,101.93	\$ 8,250.06	\$ 8,400.90
Alquiler de local	\$ 2,160.00	\$ 2,160.00	\$ 2,199.49	\$ 2,239.71	\$ 2,280.66	\$ 2,322.35
Suministro de oficina	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 366.58	\$ 373.28	\$ 380.11	\$ 387.06
Servicios Básicos	\$ 504.00	\$ 504.00	\$ 513.21	\$ 522.60	\$ 532.15	\$ 541.88
Gasto depreciación	\$ 597.03	\$ 597.03	\$ 597.03	\$ 597.03	\$ 597.03	\$ 597.03
Gastos Activos Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos pre operacionales	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 12,634.63	\$ 11,632.78	\$ 11,834.55	\$ 12,040.01	\$ 12,249.23

Considerando 1.83% de incremento debido al proceso inflacionario

Tabla 45

Gastos de ventas (Proyección)

	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios						
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo de oficinas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	7,813.60					

Tabla 46

Gastos de servicios básicos

	Costos Mensual	Costo Anual	80% consumo de costos
Energía eléctrica	\$ 6.00	\$ 72.00	24
Agua	\$ 6.00	\$ 72.00	
Teléfono	\$ 10.00	\$ 120.00	
Internet	\$ 20.00	\$ 240.00	
Total	\$ 42.00	\$ 504.00	

Tabla 47

Gastos pre-operacionales

	Cantidad	Costo Total
Estudio de Prefactibilidad	1	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 200.00
Gastos de constitución	1	\$ 500.00
Total		\$ 1,200.00

Tabla 48

Amortización de gastos pre-operacionales

Gastos Pre-operacionales	Amortización anual	Amortización mensual	20%
Estudio de Factibilidad	\$ 100.00	8.33	
Permisos de funcionamiento	\$ 40.00	3.33	
Gastos de constitución	\$ 100.00	8.33	
Total Amortización	\$ 240.00	20.00	

Tabla 49

Gastos de arriendo

Descripción	Total	Anual			Mensual	Anual
Alquiler de local	\$ 180.00	\$ 2,160.00	G.Ventas	30%	\$ 54.00	\$ 648.00
			G.Adm	70%	\$ 126.00	\$ 1,512.00
Total	\$ 180.00	\$ 2,160.00			\$ 180.00	\$ 2,160.00

Tabla 50

Nómina administrativo

Conceptos	N. de colab oradores	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS			Costo mensual	Costo Anual	
			Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Total Beneficios	Individuo al 9.45%	Patronal 11.15%			Total Aporte 20.60%
Gerente General	1	\$ 600.00	\$ 50.00	\$ 32.83	\$ 25.00	\$ 49.98	\$ 107.83	\$ 56.70	\$ 66.90	\$ 123.60	\$ 651.13	\$ 7,813.60
TOTAL		\$ 600.00	\$ 50.00	\$ 32.83	\$ 25.00	\$ 49.98	\$ 107.83	\$ 56.70	\$ 66.90	\$ 123.60	\$ 651.13	\$ 7,813.60

Tabla 51

Nómina operativa (Mano de obra directa)

Mesero	1	\$ 394.00	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
Cocinero	1	\$394.00	\$ 32.83	\$32,83	\$ 16.42	\$32.82	\$82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
TOTAL		\$788.00	\$ 65.67	\$65,67	\$ 32.83	\$65.64	\$164.17	\$74.47	\$ 87.86	\$ 162.33	\$ 877.70	\$ 10,532.41

Tabla 52

Nómina operación (MOI)

Supervisor	1	\$ 400,00	\$ 33.33	\$ 32.83	\$ 16.67	\$ 33.32	\$ 82.83	\$ 37.80	\$ 44.60	\$ 82.40	\$ 445.03	\$ 5,340.40
Motorizado	1	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
TOTAL			\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
Remunera ción Total											\$1,967.68	\$23,612.21

4.4.9 Aspectos legales y requisitos

Tipo de empresa

El Asadero D'Danna” es una negocio que adoptará la personería jurídica de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada; la cual se inscribirá legalmente en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con cuyo registro se podrán realizar todas las transacciones comerciales. Basado en la ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada que se detalla a continuación:

Art. 1: Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

Art. 4: La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá como tal siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley. La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama “gerente-propietario”. Aunque tuviere formada sociedad conyugal al constituirse la empresa, el gerente-propietario o la gerente-propietaria se reputará, respecto de terceros, esto es, con excepción de su cónyuge, como único dueño o dueña de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

Art. 13: Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o

fuera de ella. El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución y puede diferir del domicilio de su gerente-propietario así como del lugar de explotación de su negocio.

Art. 15: El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución. Tal objeto comprenderá exclusivamente, una sola actividad empresarial.

Art. 20: El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, según el artículo 1 de esta Ley. Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal. Para conformar el capital antedicho sólo podrá aportarse efectivo o numerario. Dicho capital podrá aumentarse o disminuirse de conformidad con esta Ley. El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama “capital empresarial” o “capital asignado.”

Art. 38: La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal. Para legitimar su personería como representante legal de la empresa el gerente-propietario utilizará una copia certificada actualizada de la escritura pública que contenga el acto constitutivo de la empresa con la correspondiente inscripción en el Registro Mercantil, o una certificación actualizada del Registrador Mercantil en la que se acredite la existencia y denominación de la empresa, domicilio principal, objeto, plazo de duración, capital empresarial y la identidad de su gerente-propietario.

Trámites de legalización

Para llevar a cabo el Asadero D'Danna de acuerdo lo establece la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria se debe tener en cuenta que:

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento del establecimiento deberá adjuntar escaneados en formato PDF en el Sistema Informático los siguientes requisitos:

- Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.

Permisos

Permiso de trampa de grasa de interagua

- Certificación emitida por Interagua mediante la cual se indica que el establecimiento Asadero D'Danna posee correctamente instalado un sistema de Trampa de Grasa acorde a las especificaciones respectivas:
 - Sólo para locales que vayan a ser destinados para restaurantes, fuentes de soda, bares, cafés, talleres, industrias, servicentros, lubricadoras, hoteles y establecimientos que tengan cocina.
 - Se obtiene en las Agencias de Atención al Cliente de Interagua.

Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria

Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de alimentos Asadero D'Danna:

Tabla 53

Permiso de funcionamiento de establecimientos de alimentos

CÓDIGO	REQUISITOS		Certifica do de buenas prácticas en manufac tura actualiza do (1 y 2)	Título del técnico responsable del establecimi ento (3)	Categorizac ión otorgada por el MIPRO (1)	Métodos y procesos que se van a emplear para materias primas, métodos de fabricación, envasado y material de envase, sistema de almacenami ento de producto terminado	Indicar el número de empleados por sexo y ubicación, administrac ión, técnico y operarios(3)	Planos de la empres a con ubicaci ón de equipo s, siguien do el flujo de proces os (3)	Planos de la empresa a escala 1:50 con la distribuc ión de áreas (3)	Informac ión referente al edificio (3)	Detalle de los product os a fabricar se (3)
	TIPO DE ESTABLECIMIENTO										
14.0	ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS	Requisito Verificad o En Línea	Requisito Que Se Debe Adjuntar En El Sistema	Requisito Verificado En Línea	Requisito Que Se Debe Adjuntar En El Sistema	Requisito Que Se Debe Adjuntar En El Sistema	Requisi to Que Se Debe Adjunt ar En El Sistem a	Requisit o Que Se Debe Adjuntar En El Sistema	Requisito Que Se Debe Adjuntar En El Sistema	Requisi to Que Se Debe Adjunt ar En El Sistem a	
14.1	ESTABLECIMIENTOS PROCESADORES DE ALIMENTOS										
14.1.1	ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE CARNE Y SUS DERIVADOS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

Adaptado de: (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2019)

Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario, como es el caso del asadero, según la Gobernación del Ecuador, Acuerdo Ministerial N° 4712.

Tabla 54

Valores a pagar para obtener el permiso de funcionamiento

CÓDIGO	TIPO DE ESTABLECIMIENTO	COEFICIENTE DE CÁLCULO	TIPO DE RIESGO	VALOR A CANCELAR
14.0	ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS			
14.1	ESTABLECIMIENTOS PROCESADORES DE ALIMENTOS			
14.1.1	ESTABLECIMIENTOS DE ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE CARNE Y SUS DERIVADOS			
14.1.1.1	Industria	30	A	244.8
14.1.1.2	Mediana industria	20	A	163.2
14.1.1.3	Pequeña industria	15	A	122.4
14.1.1.4	Micro empresa	0	A	0
14.1.1.5	Artisanal	0	A	0

Adaptado de: (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2019)

Valores a cancelar al control sanitario para poder obtener el registro de funcionamiento del negocio que se quiere implementar.

Permiso del benemérito cuerpo de bomberos

Restaurantes: Hasta 100 m² de área

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m².

Debe instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente

señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.

- Lámparas de emergencia que estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación, es decir, de adentro hacia afuera.
- Se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto

luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.

- Campana extractora encima de la cocina.
- Sistema de rociadores de CO2 cuando posea cocina industrial de más de 3

quemadores. Sistema de batería de GLP con su respectiva válvula de corte debidamente señalizada en formato 30 x 20 cms, fondo rojo con letras blancas puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.

- Se prohíbe la instalación de cualquier tipo de artefacto de gas en locales que estén situados a un nivel inferior del nivel del terreno (sótano).
- Está prohibida la utilización de velas, candelabros, telas colgadas desde los tumbados, carpas, material de decoración tales como ramas secas, hojas, espuma que pueden originar siniestros.

- No se permitirá que la construcción sea con paja, caña, maderas.
- Terminantemente prohibido la utilización de velas en decoración.
- Letrero de capacidad de personas ubicado en la parte frontal del establecimiento, en formato de 30 cms x 20 cms, fondo rojo con letras blancas de acuerdo a indicaciones del BCBG

Requerimientos tributarios: Obtención del RUC :

El sadero D'Danna para su correcto funcionamiento debe obtener como principal requisito el RUC, el cual a su vez requiere los siguientes documentos:

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad.

Se concluye que a través del estudio de mercado se logró conseguir la cantidad de demanda insatisfecha lo que ayudó a determinar el nivel de participación de asadero D'Danna que tendrá en el mercado. Se pondrá a disposición de los clientes productos con un precio que estará dentro de los márgenes de estabilidad, los mismos irán subiendo de acuerdo con la inflación anual.

Se realizó un análisis de los diferentes tipos de negocios que están ubicados en los alrededores del sector lo que se logró conseguir e identificar que el Asadero D'Danna va a ser un tipo de empresa unipersonal de responsabilidad limitada. Conforme se ha ido realizando la investigación se concluye que este negocio va a ser viable y conviene exitosamente su pronta ejecución.

Capítulo V

Diseño de la propuesta

5 Propuesta

De acuerdo a la información recaudada y a la problemática que se ve hoy en día, es lo que nos impulsa a crear el Asadero D'Danna, un tipo de negocio que actualmente es muy rentable, por tal motivo es que se requiere montar este proyecto de prefactibilidad en el sector sur-oeste de Guayaquil, ya que debido a no contar con un asadero en sus alrededores y a la necesidad que tienen los moradores del sector de adquirir un plato bajo en costos y sobre todo muy saludable, que aporte con un balance nutricional para sus vidas de forma inmediata sin obligación de dirigirse a un lugar demasiado lejos para beneficiarse de dicho producto.

5.1 Título de la propuesta

El presente proyecto tiene como título: “Proyecto de prefactibilidad para la creación del Asadero de Pollos D'Danna en la parroquia Ximena del cantón Guayaquil”.

5.2 Autores de la propuesta

La autora de la presente propuesta es Muñoz Avilés Genesis Andreina.

5.3 Empresa auspiciante

El Asadero D'Danna utilizara las redes sociales como el facebook y el whatsapp para llegar al público objetivo y de esta forma sea aceptado y reconocido por los moradores del sector.

5.4 Área que cubre la propuesta

El Asadero D'Danna al estar ubicado en un tipo de mercado competitivo existirán muchos compradores y vendedores que carecen de mecanismos de control y en el que un estrecho margen de precios se establece por lo que la oferta y

demanda decidan.

Esto servirá para satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo un producto igual al de la competencia pero con un valor que lo distinga del resto, para que de esta forma el cliente tenga un grado de preferencia por consumir en el Asadero D'Danna mas no en otros asaderos que existan alrededor.

El segmento elegido para el presente estudio es la población del sector suroeste de la Coop. Luz Del Guayas perteneciente a la ciudad de Guayaquil. Este estudio de mercado y posible implantación del asadero es diseñado especialmente para favorecer a cada una de las familias que habitan en el sector, quienes al no disponer de este servicio se verán beneficiados por el mismo y podrán satisfacer sus necesidades alimenticias de forma inmediata.

5.5 Fecha de presentación

8 y 9 de Febrero del 2020

5.6 Fecha de terminación

20/Febrero/2020 – 01/Marzo/2020

5.7 Duración del proyecto

28/Septiembre/2019 – 29/Febrero/2020 (Seis meses)

5.8 Participantes del proyecto

Muñoz Aviles Genesis Andreina

5.9 Objetivo general de la propuesta

Analizar el planteamiento de un estudio financiero que apruebe la creación del asadero de pollos.

5.10 Objetivos específicos

- Elaborar el balance general y el estado de resultado proyectado, desde el año uno hasta el año cinco.
- Calcular los indicadores de rentabilidad económicas y financieras esperadas para el Asadero D'Danna
- Establecer la relación beneficio-costo esperada para los años de estudio del presente proyecto de prefactibilidad

5.11 Beneficiarios directos

Los principales beneficiarios de este proyecto de prefactibilidad son: el dueño del asadero, los empleados, los proveedores que utilizan para comprar los insumos y en especial los habitantes del sector sur-oeste de la Coop. Luz del Guayas, en especial a la PEA serán las personas que de manera directa se beneficien de este proyecto.

5.12 Beneficiarios indirectos

El principal beneficiario indirecto del asadero D'Danna sería el estado porque se beneficia de la operación de este negocio por medio del cobro de los impuestos

5.13 Impacto de la propuesta

El pollo asado es un plato exquisito mundialmente globalizado que aparece en todas las culturas del Ecuador. En el país esta técnica de preparación también se lo llama pollo a la brasa, pollo al carbón, pollo a la leña o pollo a gas. Este producto es uno de los platos más apreciados a nivel nacional y de mayor consumo. El pollo asado es el rey en cada cocina de los hogares ecuatorianos como también en otros países que son impulsores del consumo de carne de pollo. La ciudad de Guayaquil posee una gran diversidad gastronómica que caracteriza al país Ecuador. De esta manera lo que se espera con este proyecto es impactar a cada familia con un

producto 100% saludable , como también complacer a los clientes, prometiendo siempre un producto nutritivo y de muy buena calidad, que cuente con costos accesible para cada morador del sector y por supuesto satisfaga de forma eficiente el paladar de cada habitante. Por último pero no siendo el menos importante poder generar fuentes de empleo a cada persona que no cuente con un trabajo para mantener a sus familias y de esta manera poder ayudar económicamente a quien realmente lo necesite.

5.14 Descripción de la propuesta

La carencia de un negocio de este tipo en el sector y la falta de empleos que existe en el país, ayudó a la propuesta de generar un asadero de pollos que beneficien a los moradores de la Coop. Luz del Guayas, creando de esta manera el Asadero D'Danna; en base al estudio de mercado que se realizó anteriormente mediante el uso de las técnicas de investigación se llegó a la conclusión que el asadero es un negocio bien rentable y por ende tendrá un grado de aceptación alta por los habitantes, por el producto sano y nutritivo que ofrecerá al mercado. Así mismo el Gerente (Dueño) realizará estrategias para dar reconocimiento a la marca Asadero D'Danna, el cual manifiesta estar dispuesto con la inversión que requiere la implementación de este negocio, desarrollando una imagen que cumpla con las expectativas de los clientes y primordialmente con el total de demanda insatisfecha.

5.14.1 Ingresos

Según redacta (Aptiva, 2015) en su escrito que un ingreso es “la corriente real de las operaciones de producción y comercialización de bienes, prestación de servicios u otro tipo de operaciones similares que se enmarcan en la actividad económica de una empresa”. (p. 1).

De esta forma los ingresos que se van a considerar para la implementación del

Asadero D'Danna son por la venta del pollo asado, arroz con menestra, aguado de menudencia, moro de lenteja y por los jugos naturales, pero se debe tener en cuenta que la venta o el ingreso principal será el pollo asado, siendo así la tabla 55 que se enuncia a continuación tiene una proyección de ingresos de cinco años con el producto estrella (pollo).

En la tabla se detallan la cantidad de unidades vendidas mensuales y anuales con los respectivos precios del producto principal que ofrecerá el asadero, como es el pollo, y cual es el ingreso que se obtendrá por el mismo, al ser el producto que más ganancia reflejará por su venta durante los cinco años que se propuesto el presente proyecto de prefactibilidad.

De la misma forma en la tabla 56 refleja los ingresos mensuales y anuales que se estiman obtener de los demás productos que ofrecera el asadero, en el periodo establecido por el inversionista, con sus debidos precios.

Tabla 55

Ingresos por ventas (pollo)

	1.1					
	1.1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas		7200	7920	8712	9583	10542
Precio Unitario	\$	10.72	\$ 11.79	\$ 12.97	\$ 14.26	\$ 15.69
Ventas Mensuales	\$	10,554.41	\$ 12,770.83	\$ 15,452.71	\$ 18,697.77	\$ 22,624.31
Ventas Anuales	\$	126,652.87	\$ 153,249.97	\$ 185,432.46	\$ 224,373.28	\$ 271,491.67
Unidades Mensuales		600	660	726	799	878
Unidades Diarias		30	33	36	40	44

Crecimiento en ventas del Asadero D'Danna será del 10% lo que significa que el negocio si será viable financieramente y no existirán pérdidas en el transcurso de su ejecución, de acuerdo al volúmen de clientes, es decir y si las ventas aumentan se está ganando más clientes, lo que representa una recuperación positiva de la inversión y el objetivo propuesto se ha realizado de manera satisfactoria.

Tabla 56

Ingresos por ventas según los periodos

	1.1					
	1.1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pollo asado entero con chifle y ensalada		7200	7920	8712	9583	10542
Arroz con menestra		8640	9504	10454	11500	12650
Aguado de menudencia		10080	11088	12197	13416	14758
Moro de lenteja		7200	7920	8712	9583	10542
jugos naturales		28800	31680	34848	38333	42166
Precio Unitario Pollo asado entero con chifle y ensalada	\$	10.72	\$ 11.79	\$ 12.97	\$ 14.26	\$ 15.69
Precio Unitario Arroz con menestra	\$	1.50	\$ 1.65	\$ 1.81	\$ 1.99	\$ 2.19
Precio Unitario Aguado de menudencia	\$	0.90	\$ 1.00	\$ 1.09	\$ 1.20	\$ 1.32
Precio Unitario Moro de lenteja	\$	1.80	\$ 1.98	\$ 2.18	\$ 2.40	\$ 2.64
INGRESO POR VENTA DE MORO	\$	12,983.79	\$ 15,710.39	\$ 19,009.57	\$ 23,001.58	\$ 27,831.91
INGRESO POR VENTA DE AGUADO	\$	9,121.57	\$ 11,037.10	\$ 13,354.89	\$ 16,159.42	\$ 19,552.90
INGRESO POR VENTA DE JUGO	\$	14,478.61	\$ 17,519.12	\$ 21,198.14	\$ 25,649.75	\$ 31,036.20
INGRESO POR VENTA DE ARROZ CON MENESTRA	\$	12,920.84	\$ 15,634.22	\$ 18,917.40	\$ 22,890.06	\$ 27,696.97
Total	\$	49,504.81	\$ 59,900.83	\$ 72,480.00	\$ 87,700.80	\$ 106,117.97

5.14.2 Costos de materiales directos e indirectos

Los costos directos de producción (costos de operación) son los que están relacionados directamente en la elaboración de los productos que ofrecerá el Asadero D'Danna como son los ingresos principales del negocio, los cuales que de forma proporcional van a variar de acuerdo al volumen de ventas que tendrán, como es el caso de la materia prima directa que son los insumos que se van a usar en el proceso de la transformación. Los costos de operación (MPD) del Asadero D'Danna son los siguientes:

Tabla 57

Costos de operación (MPD)

Descripción	Cantidad	Medida	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
POLLO ASADO + CHIFLE Y ENSALADA						
Pollo entero	600	un	\$ 4.30	\$ 2,580.00	\$ 2,580.00	\$ 30,960.00
Cebolla blanca	15	at	\$ 1.10	\$ 16.50	\$ 16.50	\$ 198.00
Limonas	20	kg	\$ 0.20	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 48.00
Pimiento	15	kg	\$ 0.70	\$ 10.50	\$ 10.50	\$ 126.00
Albahaca	15	at	\$ 0.70	\$ 10.50	\$ 10.50	\$ 126.00
Lechuga crespá	8	kg	\$ 1.30	\$ 10.40	\$ 10.40	\$ 124.80
Tomate rojo	15	kg	\$ 1.25	\$ 18.75	\$ 18.75	\$ 225.00
Cebolla colorada	15	kg	\$ 0.80	\$ 12.00	\$ 12.00	\$ 144.00
Genjibre	15	kg	\$ 1.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 180.00
Achiote	4	lt	\$ 1.50	\$ 6.00	\$ 6.00	\$ 72.00
Orégano	15	kg	\$ 0.60	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00
Ajo	30	Kg	\$ 0.90	\$ 27.00	\$ 27.00	\$ 324.00
Culantro	15	at	\$ 0.30	\$ 4.50	\$ 4.50	\$ 54.00

Descripción	Cantidad	Medida	Precio Unitario		Total		Mensual		Anual	
Sal	25	kl	\$	0.75	\$	18.75	\$	18.75	\$	225.00
Aceite	10	lt	\$	1.60	\$	16.00	\$	16.00	\$	192.00
Perejil	15	at	\$	0.50	\$	7.50	\$	7.50	\$	90.00
Comino molido	15	lb	\$	0.30	\$	4.50	\$	4.50	\$	54.00
Apio	15	at	\$	0.25	\$	3.75	\$	3.75	\$	45.00
Verde	10	rc	\$	3.00	\$	30.00	\$	30.00	\$	360.00
Vinagre blanco	2	lt	\$	1.50	\$	3.00	\$	3.00	\$	36.00
Mostaza	4	lt	\$	1.00	\$	4.00	\$	4.00	\$	48.00
\$33.739,80										
43%										
ARROZ CON MENESTRA										
Aceite	6	lt	\$	1.60	\$	9.60	\$	9.60	\$	115.20
Verde	1	rc	\$	3.00	\$	3.00	\$	3.00	\$	36.00
Queso criollo	8	un	\$	4.00	\$	32.00	\$	32.00	\$	384.00
Achiote	10	lt	\$	1.50	\$	15.00	\$	15.00	\$	180.00
Sal	6	kl	\$	0.75	\$	4.50	\$	4.50	\$	54.00
Mantequilla	6	lb	\$	1.80	\$	10.80	\$	10.80	\$	129.60
Cebolla colorada	8	kg	\$	0.80	\$	6.40	\$	6.40	\$	76.80
Pimiento	8	kg	\$	0.70	\$	5.60	\$	5.60	\$	67.20
Frejol canario	80	lb	\$	0.80	\$	64.00	\$	64.00	\$	768.00
Arroz Rendidor	6	qq	\$	35.00	\$	210.00	\$	210.00	\$	2,520.00
\$ 4, 330.80										
6%										
AGUADO DE MENUDENCIA										
Arroz Rendidor	1	qq	\$	35.00	\$	35.00	\$	35.00	\$	420.00
Menudencia	600	un	\$	0.30	\$	180.00	\$	180.00	\$	2,160.00
Maggie	6	cj	\$	0.80	\$	4.80	\$	4.80	\$	57.60
Comino molido	10	lb	\$	0.30	\$	3.00	\$	3.00	\$	36.00
Orégano	10	kg	\$	0.60	\$	6.00	\$	6.00	\$	72.00
Ranchero	6	cj	\$	0.80	\$	4.80	\$	4.80	\$	57.60

Descripción	Cantidad	Medida	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual		
Culantro	8	at	\$ 0.30	\$ 2.40	\$ 2.40	\$ 28.80		
Sal	8	kl	\$ 0.75	\$ 6.00	\$ 6.00	\$ 72.00		
Ajo	10	kg	\$ 0.90	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00		
Achiote	6	lt	\$ 1.50	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00		
Alverjita	10	lb	\$ 0.30	\$ 3.00	\$ 3.00	\$ 36.00		
Zanahoria	10	kg	\$ 0.50	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 60.00		
MORO DE LENTEJA							\$ 3,216.00	4%
Aceite	8	lt	\$ 1.60	\$ 12.80	\$ 12.80	\$ 153.60		
Achiote	6	lt	\$ 1.50	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00		
Sal	6	kl	\$ 0.75	\$ 4.50	\$ 4.50	\$ 54.00		
Cebolla colorada	10	kg	\$ 0.80	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 96.00		
Pimiento	10	kg	\$ 0.70	\$ 7.00	\$ 7.00	\$ 84.00		
Mantequilla	6	lb	\$ 1.80	\$ 10.80	\$ 10.80	\$ 129.60		
Lenteja	80	lb	\$ 0.80	\$ 64.00	\$ 64.00	\$ 768.00		
Arroz rendidor	6	qq	\$ 35.00	\$ 21,000	\$ 210.00	\$ 2,520.00	\$ 3,913.20	5%
JUGOS NATURALES								
Azúcar	80	lb	\$ 1.60	\$ 128,00	\$ 128,00	\$ 1,536.00		
Limón	50	sc	\$ 40.00	\$ 2,000,00	\$ 2,000,00	\$ 24,000.00		
Naranja	100	sc	\$ 6.00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7,200.00	\$ 32,736.00	42%
Total				\$ 6,494.65	\$ 6,494.65	\$ 77,935.80	7,7935.80	100%

Asi mismo el Asadero D'Danna tendrá costos indirectos que de cierta forma van a estar relacionados con el proceso de producción, como son los que se reflejan de la siguiente manera:

Tabla 58

Costos indirectos de operación (CIF)

Descripción	Cantidad		Precio Unitario	Total	CIF año x hogar	
					Costo mensual	Costo anual
LIMPIEZA						
Set de escoba y recogedor de basura	2	Un	\$ 5.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Trapeador	2	Un	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 48.00
Fundas para basura	100	Un	\$ 0.20	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
Alfombra	4	Un	\$ 2.50	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Tachos para basuras	2	Un	\$ 6.50	\$ 37.78	\$ 37.78	\$ 453.36
COCINA						
Vianda.	200	Un	\$ 0.20	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Fundas para despacho	200	Un	\$ 0.05	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Tarrinas	200	Un	\$ 0.15	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Cucharas desechables	200	Un	\$ 0.10	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
Protector de mesa	20	Un	\$ 2.50	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
Individuales	20	Un	\$ 1.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 240.00
Platos redondos	12	Un	\$ 1.30	\$ 15.60	\$ 15.60	\$ 187.20
Plato sobero mediano	12	Un	\$ 1.69	\$ 20.28	\$ 20.28	\$ 243.36
Set de Cubiertos	5	Cj	\$ 8.90	\$ 44.50	\$ 44.50	\$ 534.00
Juego de vasos	5	Cj	\$ 12.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720.00
Set de variedades	1	Cj	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 180.00
Gas	20	Tnq	\$ 2.30	\$ 46.00	\$ 46.00	\$ 552.00
Carbon	30	Sc	\$ 5.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00

Descripción	Cantidad	Consumo	Precio Unitario	Total	Costo mensual	Costo anual
Energía eléctrica	1		\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 288.00
Agua	1	Consumo	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 288.00
Set de olla industrial	2	Cj	\$ 200.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Sartén de aluminio antiadherente	3	Un	\$ 7.90	\$ 23.70	\$ 23.70	\$ 284.40
Set de pailas industrial	1	Cj	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 840.00
Set de ensaladeras	2	cj	\$ 12.50	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
Set de cuchillos profesionales	1	cj	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 1,080.00
Total				\$ 1,259.86	\$ 1,259.86	\$ 15,118.32

Costos indirectos de fabricación

1.03	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	\$ 5,266.20	\$ 5,424.19	\$ 5,586.92	\$ 5,754.52	\$ 5,927.16
Herramientas (insumos)	\$ 15,118.32	\$ 15,571.87	\$ 16,039.03	\$ 16,520.20	\$ 17,015.80
Depreciación	\$ 682.36	\$ 682.36	\$ 682.36	\$ 682.36	\$ 682.36
Total	\$ 21,066.88	\$ 21,678.42	\$ 22,308.30	\$ 22,957.08	\$ 23,625.32

MPD	\$ 6,494.65
MOD	1.46
	0
Costo unitario	\$ 6,496.11
precio	\$ 129,922.26

En la tabla 59 se describe los costos de producción unitarios directos e indirectos de cada producto que va a ofrecer el asadero, como son los que se detallan de la siguiente manera:

Tabla 59

Costo de producción total

COSTOS DE PRODUCCION TOTAL				POLLO ASADO + CHIFLE Y ENSALADA	ARROZ CON MENESTRA	AGUADO DE MENUDENCIA	MORO DE LENTEJA	JUGOS NATURALES
Mano de obra indirecta	\$	5,266.20	0.73	\$ 2,279.83	\$ 292.64	\$ 217.31	\$ 264.42	\$ 2,212.01
Mano de obra directa	\$	10,532.41	1.46	\$ 4,559.67	\$ 585.27	\$ 434.62	\$ 528.84	\$ 4,424.01
Materia prima	\$	77,935.80	10.82	\$ 33,739.80	\$ 4,330.80	\$ 3,216.00	\$ 3,913.20	\$ 32,736.00
Costos Indirectos	\$	15,118.32	2.10	\$ 6,544.99	\$ 840.11	\$ 623.85	\$ 759.10	\$ 6,350.27
F Depreciaciones MAQ	\$	462.36	0.06	\$ 200.16	\$ 25.69	\$ 19.08	\$ 23.22	\$ 194.21
Depreciaciones Vehículo.	\$	220.00	0.03	\$ 95.24	\$ 12.23	\$ 9.08	\$ 11.05	\$ 92.41
TOTAL	\$	109,535.09	15.21					

En la siguiente tabla se muestra la capacidad de productos vendidos diarios, mensuales y anuales que el Asadero D'Danna tendrá, de acuerdo a la cantidad de clientes que consumirán los productos ofrecidos por el negocio:

Tabla 60

Capacidad para brindar producto

	Ventas x día	Ventas x mes	Total Año
Pollo asado entero con chifle y ensalada	25	600	7200
Arroz con menestra	30	720	8640
Aguado de menudencia	35	840	10080
Moro de lenteja	25	600	7200
jugos naturales	100	2400	28800

Los costos que tendrá el Asadero a disposición de los habitantes del sector sur-oeste de la Coop. Luz del Guayas con sus respectivos porcentajes de márgenes de ganancias que se desea obtener y los precios de venta al público de cada producto, los cuales son los siguientes:

Tabla 61

Porcentaje de precio de venta al público

MÁRGENES DE PRECIO POR VENTA	POLLO ASADO + CHIFLE Y ENSALADA	ARROZ CON MENESTRA	AGUADO DE MENUDENCIA	MORO DE LENTEJA	JUGOS NATURALES	
MPD	\$ 10.82	\$ 4.69	\$ 0.50	\$ 0.32	\$ 0.54	\$ 0.08
MOD	\$ 1.46	\$ 0.32	\$ 0.07	\$ 0.04	\$ 0.07	\$ 0.15
CIF	\$ 2.93	\$ 0.95	\$ 0.10	\$ 0.06	\$ 0.11	\$ 1.14
Costo unitario	\$ 15.21	\$ 5.95	\$ 0.67	\$ 0.43	\$ 0.73	\$ 0.22
Margen de ganancias	\$ 12.17	\$ 4.76	\$ 0.82	\$ 0.48	\$ 1.08	\$ 0.28
Precio	\$ 27.38	\$ 10.72	\$ 1.50	\$ 0.90	\$ 1.80	\$ 0.50
		80%	123%	112%	148%	128%

Los siguientes precios son una referencia sobre cuánto cuesta realmente cada presa de pollos del Asadero D’Danna:

Tabla 62

Precio del pollo por presas

PRECIO INDIVIDUAL DEL POLLO	\$	0.89
TOTAL DE PRESAS		12
1/2POLLO	\$	5.36
1/4 POLLO	\$	3.57
1/8 POLLO	\$	1.79
	\$	10.72

5.14.3 Financiamiento del proyecto

Para el presente proyecto de prefactibilidad se realizará un préstamo Bancario al BanEcuador de un 85% del valor total que representa el valor de \$ 25,390.93, el cuál sera financiado por tres años, con un plazo de pago de 36 cuotas, con su respectiva tasa de interés del 16.61%, el restante del 15% lo asumirá el emprendedor, que es el valor de \$ 4,480.75 porque el monto de inversión sobrepasa sus recursos económicos. A continuación se detallan los valores respectivos financiados que se necesitan para llevar a cabo el Asadero D’Danna:

Tabla 63

Inversión

INVERSION TOTAL		\$ 29,871.69	
Préstamo	\$ 9,609.57		
Capital de Operaciones	\$ 20,262.12		
CAPITAL PROPIO		\$ 4,480.75	15%
FINANCIAMIENTO BANCARIO		\$ -	
	Inversión Total	\$ 29,871.69	
	(,)Capital Propio	\$ 4,480.75	
	Total Requerido	\$ 25,390.93	
CAPITAL PRESTADO		\$ 25,390.93	
Años de Financiamiento		3	
Pagos		12	
Interés de Gracia		0	
Tasa de Interés Activa		16.61%	
Número de Pagos		36	
Tasa de interés activa	16.08%		
Seguro Todo Riesgo	0.53%		
	16.61%		
	Año 1	Año 2	Año 3
Gasto anual del financiamiento	\$ 3,692.13	\$ 2,416.63	\$ 912.38
Amortización de capital	\$ 7,111.89	\$ 8,387.39	\$ 9,891.65
	Año 4	Año 5	
	\$ -	\$ -	
	\$ 0.00	\$ 0.00	

Tabla 64

Resumen de la tabla de amortización

PRÉSTAMO \$ 25,390.93
 TASA 16.61%

PERÍODO: 3

AÑO	CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACIÓN CAPITAL
1	\$ 7,111.89	\$3,692.13	\$ 10,804.02	\$ 18,279.04
2	\$ 8,387.39	\$2,416.63	\$ 10,804.02	\$ 9,891.65
3	\$ 9,891.65	\$ 912.38	\$ 10,804.02	\$ 0.00
4	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0.00	\$ 0.00
5	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0.00	\$ 0.00

En la tabla anterior se presenta de manera general un resumen de la tabla de amortización sobre el préstamo que asumira el dueño del asadero D'Danna al BanEcuador, los cuales están financiados en un lapso de tres años, según se explicó anteriormente.

5.15 Evaluación financiera

La evaluación financiera ayudará al propietario del Asadero D'Danna a realizar una investigación profunda del flujo de fondos y de los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto. Así mismo, podrá observar los factores involucrados en su realización, ya que sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria, para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

Mediante esta evaluación financiera se podrá conocer la rentabilidad económica, financiera y social del asadero; con el fin de resolver las necesidades humanas de cada uno de los moradores del sector de manera eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos existentes a la mejor alternativa.

5.15.1 Estados financieros

Los estados financieros que se utilizarán para la presente aplicación será el Balance General y el Estado de Resultado en el que se verán reflejados las obligaciones que la empresa contrajo para poder financiar económicamente el proyecto. El estado de situación financiera ayudara a determinar la posición financiera del Asadero D'Danna durante todo el trancurso de la ejecución, como es el caso de cinco años conforme se detalla a continuación:

Tabla 65

Estado de situación financiera proyectado

ACTIVOS	BG Inicial	2019	2020	2021	2022	2023
CORRIENTE						
Caja - Bancos	\$ 20,262.1	\$ 15,738.3	\$ 35,344.1	\$ 75,835.7	\$ 153,192.8	\$ 262,683.1
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materia Prima y Materiales	\$ -	\$ 9,127.9	\$ 9,294.8	\$ 9,464.8	\$ 9,637.8	\$ 9,814.0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 20,262.1	\$ 24,866.2	\$ 44,639.0	\$ 85,300.4	\$ 162,830.6	\$ 272,497.1
FIJO						
Terreno, Construcciones y Adecuaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 1,258.0	\$ 1,258.0	\$ 1,258.0	\$ 1,258.0	\$ 1,258.0	\$ 1,258.0
Maquinaria	\$ 4,623.6	\$ 4,623.6	\$ 4,623.6	\$ 4,623.6	\$ 4,623.6	\$ 4,623.6
Vehículo	\$ 1,100.0	\$ 1,100.0	\$ 1,100.0	\$ 1,100.0	\$ 1,100.0	\$ 1,100.0
Equipos de Cómputo	\$ 1,428.0	\$ 1,428.0	\$ 1,428.0	\$ 1,428.0	\$ 1,428.0	\$ 1,428.0
Equipos de oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (597.0)	\$ (1,194.1)	\$ (1,791.1)	\$ (2,388.1)	\$ (2,985.2)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 8,409.6	\$ 7,812.5	\$ 7,215.5	\$ 6,618.5	\$ 6,021.4	\$ 5,424.4
DIFERIDO						
Otros Activos	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0				
(-) Amortización Acumulada		\$ (1,200.0)				
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1,200.0	\$ -				
TOTAL ACTIVOS	\$ 29,871.7	\$ 32,678.7	\$ 51,854.5	\$ 91,918.9	\$ 168,852.0	\$ 277,921.5
PASIVOS						
CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores			\$ 9,127.9	\$ 9,294.8	\$ 9,464.8	\$ 9,637.8
Participación Trabajadores		\$ 118.7	\$ 4,149.4	\$ 8,866.3	\$ 14,501.9	\$ 21,221.1

ACTIVOS	BG Inicial	2019	2020	2021	2022	2023
Impuesto a la Renta		\$ 147.9	\$ 5,172.9	\$ 11,053.3	\$ 18,079.1	\$ 26,455.7
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 9,394.5	\$ 18,617.2	\$ 29,384.3	\$ 42,218.8	\$ 57,490.9
OTROS PASIVOS						
Deuda a Largo Plazo	\$ 25,390.9	\$ 18,279.0	\$ 9,891.6	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 25,390.9	\$ 18,279.0	\$ 9,891.6	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 25,390.9	\$ 27,673.5	\$ 28,508.8	\$ 29,384.3	\$ 42,218.8	\$ 57,490.9
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 300.0	\$ 300.0	\$ 300.0	\$ 300.0	\$ 300.0	\$ 300.0
Aporte socios	\$ 4,180.8	\$ 4,180.8	\$ 4,180.8	\$ 4,180.8	\$ 4,180.8	\$ 4,180.8
Reserva legal		\$ 52.4	\$ 1,886.5	\$ 5,805.4	\$ 12,215.2	\$ 21,595.0
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 472.0	\$ 16,506.4	\$ 35,270.0	\$ 57,688.8	\$ 84,417.7
Utilidades Acumuladas			\$ 472.0	\$ 16,978.4	\$ 52,248.4	\$ 109,937.2
TOTAL PATRIMONIO	\$ 4,480.8	\$ 5,005.2	\$ 23,345.6	\$ 62,534.6	\$ 126,633.2	\$ 220,430.6
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 29,871.7	\$ 32,678.7	\$ 51,854.5	\$ 91,918.9	\$ 168,852.0	\$ 277,921.5

El Estado de Resultados es un informe financiero que muestra la rentabilidad del Asadero D'Danna durante el periodo de ejecución del mismo, es decir se verán reflejadas las ganancias y las pérdidas que tendrá el negocio. El Estado de Resultados del Asadero D'Danna proyectado a cinco años es el siguiente:

Tabla 66

Estado de resultado proyectado

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
VENTAS	\$	126,652.9	\$	153,250.0	\$	185,432.5	\$	224,373.3	\$	271,491.7
(-) Costo de venta	\$	109,535.1	\$	111,537.8	\$	113,577.0	\$	115,653.6	\$	117,768.1
Utilidad bruta	\$	17,117.8	\$	41,712.2	\$	71,855.4	\$	108,719.7	\$	153,723.5
(-) GASTOS										
Gastos Administrativos:										
Sueldos y Salarios	\$	7,813.6	\$	7,956.5	\$	8,101.9	\$	8,250.1	\$	8,400.9
Alquiler del local	\$	2,160.0	\$	2,199.5	\$	2,239.7	\$	2,280.7	\$	2,322.4
Suministros de Oficina	\$	360.0	\$	366.6	\$	373.3	\$	380.1	\$	387.1
Servicios básicos	\$	504.0	\$	513.2	\$	522.6	\$	532.2	\$	541.9
Depreciación	\$	597.0	\$	597.0	\$	597.0	\$	597.0	\$	597.0
Amortización	\$	1,200.0	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Total Gastos Administrativos	\$	12,634.6	\$	11,632.8	\$	11,834.6	\$	12,040.0	\$	12,249.2
Gastos de Ventas:										
Publicidad	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Sueldos y Salarios	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Total Gastos de Ventas	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
TOTAL GASTOS	\$	12,634.6	\$	11,632.8	\$	11,834.6	\$	12,040.0	\$	12,249.2

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD OPERACIONAL						
		\$ 4,483.1	\$ 30,079.4	\$ 60,020.9	\$ 96,679.7	\$ 141,474.3
Gastos Financieros		\$ 3,692.1	\$ 2,416.6	\$ 912.4	\$ -	\$ -
Utilidad antes de participación a trabajadores		\$ 791.0	\$ 27,662.8	\$ 59,108.5	\$ 96,679.7	\$ 141,474.3
Participación Trabajadores	15%	\$ 118.7	\$ 4,149.4	\$ 8,866.3	\$ 14,501.9	\$ 21,221.1
utilidad antes de impuesto a la renta		\$ 672.4	\$ 23,513.4	\$ 50,242.2	\$ 82,177.7	\$ 120,253.2
Impuesto a la Renta	22%	\$ 147.9	\$ 5,172.9	\$ 11,053.3	\$ 18,079.1	\$ 26,455.7
utilidad antes de reserva legal		\$ 524.4	\$ 18,340.4	\$ 39,188.9	\$ 64,098.6	\$ 93,797.5
Reserva legal	10%	\$ 52.4	\$ 1,834.0	\$ 3,918.9	\$ 6,409.9	\$ 9,379.7
UTILIDAD NETA		\$ 472.0	\$ 16,506.4	\$ 35,270.0	\$ 57,688.8	\$ 84,417.7

El punto de equilibrio representa el nivel de ventas que debe realizar el Asadero D'Danna para de esta forma cubrir los costos totales, es decir no obtener ni pérdidas ni ganancias; gracias a esta técnica se podrá demostrar que los ingresos por ventas son iguales a los costos fijos y variable, en este caso representa el total de \$2,729 lo que significa que la empresa no va a tener pérdidas en el transcurso del tiempo y va a ser viable financieramente, como se presentan en la tabla siguiente:

Tabla 67

Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS					
1.03	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$12,634.63	\$ 13,013.67	\$ 13,404.08	\$ 13,806.21	\$ 14,220.39
Gastos de venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos financieros	\$ 3,692.13	\$ 2,416.63	\$ 912.38	\$ -	\$ -
Costos fijos de producción	\$ 21,066.88	\$ 21,698.89	\$ 22,349.86	\$ 23,020.35	\$ 23,710.96
TOTAL ANUAL	\$ 37,393.65	\$ 37,129.19	\$ 36,666.32	\$ 36,826.56	\$ 37,931.35
TOTAL MENSUAL	\$ 3,116.14	\$ 3,094.10	\$ 3,055.53	\$ 3,068.88	\$ 3,160.95

COSTOS VARIABLES					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MOD	\$10,532.41	\$10,848.38	\$11,173.83	\$ 11,509.05	\$ 11,854.32
MPD	\$77,935.80	\$80,273.87	\$82,682.09	\$ 85,162.55	\$ 87,717.43
CIF V	\$ 1,259.86	\$ 1,297.66	\$ 1,336.59	\$ 1,376.68	\$ 1,417.98
TOTAL ANUAL	\$89,728.07	\$92,419.91	\$95,192.51	\$ 98,048.28	\$ 100,989.73
TOTAL MENSUAL	\$ 7,477.34	\$ 7,701.66	\$ 7,932.71	\$ 8,170.69	\$ 8,415.81

PUNTO DE EQUILIBRIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 10.72	\$ 11.79	\$ 12.97	\$ 14.26	\$ 15.69
(-) Costo Variable	\$ 4.69	\$ 4.83	\$ 4.97	\$ 5.12	\$ 5.27
(=) Contribución marginal	\$ 6.03	\$ 6.96	\$ 7.99	\$ 9.14	\$ 10.41
Costos fijos	\$16,453.20	\$37,129.19	\$36,666.32	\$ 36,826.56	\$ 37,931.35
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL UND	2729	5335	4587	4029	3642
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL UND	227	445	382	336	304
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL \$	\$29,241.74	\$62,878.37	\$59,469.96	\$ 57,455.93	\$ 57,142.61
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL \$	\$ 2,436.81	\$ 5,239.86	\$ 4,955.83	\$ 4,787.99	\$ 4,761.88

PUNTO DE EQUILIBRIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 10,72	\$ 11,79	\$ 12,97	\$ 14,26	\$ 15,69
(-) Costo Variable	\$ 4,69	\$ 4,83	\$ 4,97	\$ 5,12	\$ 5,27
(=) Contribución marginal	\$ 6,03	\$ 6,96	\$ 7,99	\$ 9,14	\$ 10,41
Costos fijos	\$16.453,20	\$37.129,19	\$36.666,32	\$ 36.826,56	\$37.931,35
Punto De Equilibrio Anual Und	2729	5335	4587	4029	3642
Punto De Equilibrio Mensual Und	227	445	382	336	304
Punto De Equilibrio Anual	\$29.241,74	\$62.878,37	\$59.469,96	\$57.455,93	\$57.142,61
Punto De Equilibrio Mensual	\$2.436,81	\$5.239,86	\$4.955,83	\$ 4.787,99	\$ 4.761,88

	33,739.80
	\$ 21,066.88
	\$ 54,806.68
Costo Fijo Mensual	\$ (227)
Precio Unitario	\$ 10.72
Costo Variable Unitario	\$ 5
Punto de equilibrio	\$ (38)

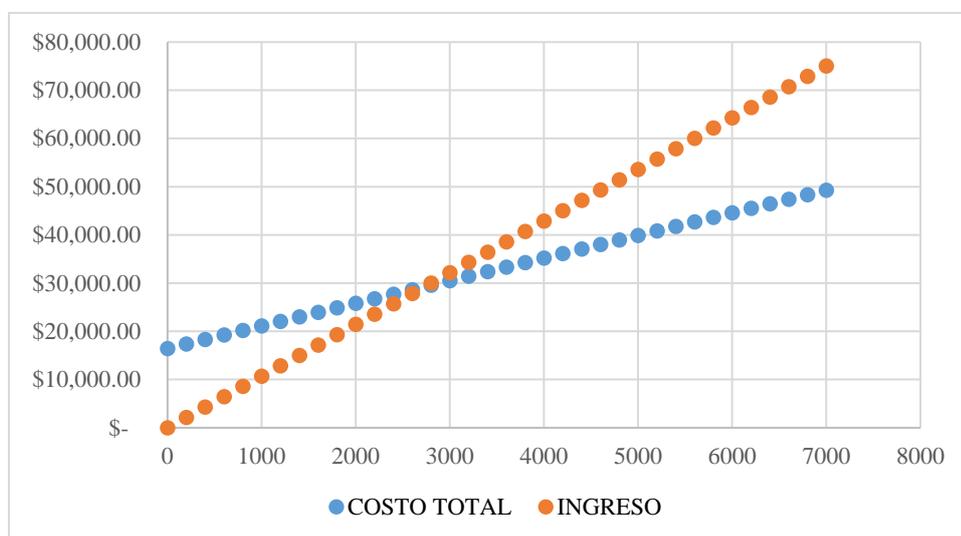


Figura 32. Punto de equilibrio

En la tabla que se describe a continuación, muestra el valor del punto de equilibrio, el cual señala que por más que se incremente el volumen de ventas siempre va a existir una utilidad positiva para el inversionista, dueño y propietario del asadero D'Danna durante el tiempo establecido de la ejecución del negocio.

Tabla 68
Punto de equilibrio (ganancia o pérdida)

CANTIDAD	COSTO TOTAL	INGRESO	UTILIDAD
0	\$ 16,453.20	\$ -	\$-16,453.20
200	\$ 17,390.42	\$ 2,143.00	\$-15,247.42
400	\$ 18,327.64	\$ 4,286.00	\$-14,041.63
600	\$ 19,264.85	\$ 6,429.00	\$-12,835.85
800	\$ 20,202.07	\$ 8,572.01	\$-11,630.07
1000	\$ 21,139.29	\$10,715.01	\$-10,424.28
1200	\$ 22,076.50	\$12,858.01	\$ -9,218.50
1400	\$ 23,013.72	\$15,001.01	\$ -8,012.71
1600	\$ 23,950.94	\$17,144.01	\$ -6,806.93
1800	\$ 24,888.15	\$19,287.01	\$ -5,601.14
2000	\$ 25,825.37	\$21,430.01	\$ -4,395.36
2200	\$ 26,762.59	\$23,573.02	\$ -3,189.57
2400	\$ 27,699.80	\$25,716.02	\$ -1,983.79
2600	\$ 28,637.02	\$27,859.02	\$ -778.00
2800	\$ 29,574.24	\$30,002.02	\$ 427.78
3000	\$ 30,511.45	\$32,145.02	\$ 1,633.57
3200	\$ 31,448.67	\$34,288.02	\$ 2,839.35
3400	\$ 32,385.89	\$36,431.03	\$ 4,045.14
3600	\$ 33,323.10	\$38,574.03	\$ 5,250.92
3800	\$ 34,260.32	\$40,717.03	\$ 6,456.71
4000	\$ 35,197.54	\$42,860.03	\$ 7,662.49
4200	\$ 36,134.75	\$45,003.03	\$ 8,868.28
4400	\$ 37,071.97	\$47,146.03	\$ 10,074.06
4600	\$ 38,009.19	\$49,289.03	\$ 11,279.85
4800	\$ 38,946.40	\$51,432.04	\$ 12,485.63
5000	\$ 39,883.62	\$53,575.04	\$ 13,691.42
5200	\$ 40,820.84	\$55,718.04	\$ 14,897.20
5400	\$ 41,758.05	\$57,861.04	\$ 16,102.99
5600	\$ 42,695.27	\$60,004.04	\$ 17,308.77
5800	\$ 43,632.49	\$62,147.04	\$ 18,514.56
6000	\$ 44,569.70	\$64,290.04	\$ 19,720.34
6200	\$ 45,506.92	\$66,433.05	\$ 20,926.13
6400	\$ 46,444.14	\$68,576.05	\$ 22,131.91
6600	\$ 47,381.35	\$70,719.05	\$ 23,337.70
6800	\$ 48,318.57	\$72,862.05	\$ 24,543.48
7000	\$ 49,255.79	\$75,005.05	\$ 25,749.26

5.16 Flujo de caja

El flujo de caja es un tipo de informe financiero que contribuye al Asadero D'Danna saber la cantidad real de dinero con el que dispone el negocio o así mismo con el cual se proyecta obtener con la ejecución del proyecto durante el periodo establecido. De la misma forma el tiempo de recuperación de la inversión y si el proyecto de prefactibilidad es rentable o no. El flujo de caja del asadero D'Danna se presenta de la siguiente manera:

Tabla 69

Presupuesto de efectivo

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS	\$ 126,652.87	\$153,249.97	\$ 185,432.46	\$ 224,373.28	\$ 271,491.67	
(-)Costos de ventas	\$ 109,535.09	\$ 111,537.76	\$ 113,577.04	\$ 115,653.61	\$ 117,768.14	
Utilidad Bruta	\$ 17,117.78	\$ 41,712.21	\$ 71,855.42	\$ 108,719.68	\$ 153,723.53	
	14%	27%	39%	48%	57%	
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos	\$ 12,634.63	\$ 11,632.78	\$ 11,834.55	\$ 12,040.01	\$ 12,249.23	
Gastos de Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 12,634.63	\$ 11,632.78	\$ 11,834.55	\$ 12,040.01	\$ 12,249.23	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4,483.14	\$ 30,079.43	\$ 60,020.87	\$ 96,679.66	\$ 141,474.30	
(-)Gastos Financieros	\$ (3,692.13)	\$ (2,416.63)	\$ (912.38)	\$ -	\$ -	
Utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 791.01	\$ 27,662.80	\$ 59,108.49	\$ 96,679.66	\$ 141,474.30	
Pago Participación Trabajadores	\$ -	\$ (118.65)	\$ (4,149.42)	\$ (8,866.27)	\$ (14,501.95)	
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$ -	\$ (147.92)	\$ (5,172.94)	\$ (11,053.29)	\$ (18,079.10)	
(=) Utilidad de ejercicio	\$ 791.01	\$ 27,396.23	\$ 49,786.13	\$ 76,760.10	\$ 108,893.26	
(+) Ajustes de Depreciación	\$ 597.03	\$ 597.03	\$597.03	\$ 597.03	\$ 597.03	
(+) Ajustes por Amortización	\$ 1,200.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$ 2,588.05	\$ 27,993.26	\$ 50,383.16	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29	

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ACTIVIDADES DE INVERSION							
Activos Fijos	\$9,609.57						
Activos Intangibles	\$ -						
Capital de Trabajo	\$ 20,262.12						
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$ 29,871.69	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO							
Préstamo Bancario	\$ 25,390.93						
Amortización de Capital		(\$ 7,111.89)	(\$ 8,387.39)	(\$ 9,891.65)	\$ 0.00	\$ 0.00	
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ (7,111.89)	\$ 8,387.39	\$ (9,891.65)	\$ -	\$ -	
(=) FLUJO NETO	\$ 4,480.75	\$ (4,523.85)	\$ 19,605.87	\$ 40,491.52	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29	
FLUJO DEL PRESTAMO	\$(25,390.93)	\$ 6,280.18	\$ 30,409.89	\$ 51,295.54	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29	
FLUJO DEL PROYECTO	\$(29,871.69)	\$ (4,523.85)	\$ 19,605.87	\$ 40,491.52	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29	
FLUJO ACUMULADO	\$(29,871.69)	\$ (34,395.53)	\$ (14,789.66)	\$ 25,701.86	\$ 103,058.99	\$ 212,549.28	
RENTABILIDAD DEL PROYECTO				ÚLTIMO PERÍODO CON FA NEGATIVO			2
VAN	\$ 135,937.81			VALOR ABSOLUTO ÚLTIMO FA NEGATIVO		\$ 14,789.66	
TIR	69%			VALOR DEL FLUJO DE CAJA DEL PERÍODO SIGUIENTE		\$ 40,491.52	
				PAYBACK			2.37 Número de períodos necesarios para la recuperación de la inversión

La tabla 70 muestra cual es el costo de capital que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro, la tasa de descuento se usa para descontar el dinero futuro, es decir, es muy utilizado en este caso para evaluar el presente proyecto de prefactibilidad.

Tabla 70

Tasa de descuento

TASAS DE DESCUENTO	MONTO	INDICADOR	TASA
EVALUAR LA INVERSION - CAPITAL PROPIO	\$ -	CAPM MODELO DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE ACTIVOS DE CAPITAL	9.80%
EVALUAR CAPACIDAD DE PAGO	\$ 29,871.69	TASA DE INTERÉS PRÉSTAMO	16.61%
EVALUAR RENTABILIDAD DEL PROYECTO	(+) Ajustes por Amortización	CPPC COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL	14.91%
Rf + b (Rm-Rf)			
tasa de libre riesgo (Rf)		9%	
tasa de mercado (Rm)		10%	
beta (b)		0.77	
RUBRO	MONTO	PARTICIPACIÓN	COSTO FINANCIERO
DEUDA	\$ 29,871.69	75.00%	16.61%
CAPITAL	\$ 5,203.00	25.00%	9.80%
INVERSIÓN	\$ 35.074,69	100.0%	

5.16.1 Evaluación económica

La evaluación económica es un análisis comparativo de las acciones alternativas, integra los costos monetarios como los beneficios, para poder identificar el objeto de evaluación del presente proyecto se utilizaran los indicadores de evaluación, así mismo tener bien en claro cual es la función social del proyecto es decir, cual es la dirección, a quienes están encaminados. Se busca por medio de este análisis si el proyecto proviene de fuentes de financiamiento internas o externas y si este genera o no rentabilidad para el propietario

5.17 Relación Costo-Beneficio

Mediante el presente análisis se podrá medir la relación que existe entre los costos y beneficios asociados al proyecto de prefactibilidad con el fin de conocer su respectiva rentabilidad y de esta manera saber si el proyecto Asadero D'Danna es viable o no.

Tabla 71

Total de la inversión

INVERSIÓN	\$ 29,871,69
TD (CPPC)	15%

AÑOS	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO DE CAJA
0	\$ 29,871.69	0	0	\$ (29,871.69)
1		\$ 126,652.87	\$ 125,861.85	\$ (252,514.72)
2		\$ 153,249.97	\$ 125,587.17	\$ (278,837.14)
3		\$ 185,432.46	\$ 126,323.97	\$ (311,756.43)
4		\$ 224,373.28	\$ 127,693.62	\$ (352,066.90)
5		\$ 271,491.67	\$ 130,017.37	\$ (401,509.04)

Tabla 72

Análisis de la relación C/B

INGRESOS	\$ 533,221.65
EGRESOS	\$ 370,771.37
COSTOS DE INVERSION	\$ 400,643.05
RELACION C/B	\$ 1.33

La relación costo-beneficio es de \$1.33 lo que quiere decir que por cada \$1 invertidos se va a obtener una ganancia de \$0.33 por lo que la ejecución del proyecto si es financieramente rentable, considerando una inversión de \$29,871.69 y una tasa de descuento del 15%.

5.17.1 Tiempo de recuperación de la inversión

Es un indicador que va a contribuir al Asadero D'Danna en que momento de la vida útil del proyecto de prefactibilidad empezó a operar y por ende el tiempo en que se va a recuperar la inversión. Se dice que el tiempo estimado para poder recuperar la inversión del presente proyecto de prefactibilidad seria de 2,37 periodos según detalla la tabla siguiente:

Tabla 73

Payback

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$ 25,390.93					
Amortización de Capital		(\$ 7,111.89)	(\$ 8,387.39)	(\$ 9,891.65)	\$ 0.00	\$ 0.00
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ (7,111.89)	\$ 8,387.39)	\$ (9,891.65)	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO	\$ 4,480.75	\$ (4,523.85)	\$ 19,605.87	\$ 40,491.52	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29
FLUJO DEL PRESTAMO	\$(25,390.93)	\$ 6,280.18	\$ 30,409.89	\$ 51,295.54	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29
FLUJO DEL PROYECTO	\$(29,871.69)	\$ (4,523.85)	\$ 19,605.87	\$ 40,491.52	\$ 77,357.14	\$ 109,490.29
FLUJO ACUMULADO	\$(29,871.69)	\$ (34,395.53)	\$ (14,789.66)	\$ 25,701.86	\$ 103,058.99	\$ 212,549.28
RENTABILIDAD DEL PROYECTO				ÚLTIMO PERÍODO CON FA NEGATIVO		2
VAN	\$ 135,937.81			VALOR ABSOLUTO ÚLTIMO FA NEGATIVO	\$ 14,789.66	
TIR	69%			VALOR DEL FLUJO DE CAJA DEL PERÍODO SIGUIENTE	\$ 40,491.52	
				PAYBACK	2.37	Número de períodos necesarios para la recuperación de la inversión

5.17.2 Análisis de sensibilidad

Po medio de este análisis el inversionista o propietario podrá determinar si el proyecto es lo suficientemente viable para invertir en él. Con este análisis se pueden calcular los nuevos flujos de caja y el VAN. El principal objetivo de usar esta forma de método es el de identificar los diferentes escenarios de la inversión del Asadero D'Danna como son: el pesimista, el esperado y el optimista. El pesimista (60%) refleja un total fracaso en la inversión, el esperado (69%) es el resultado más probable que desea obtener el inversionista.

El optimista (89%) ayuda al inversionista correr todo tipo de riesgo para poder comparar el riesgo que se puede dar en dos situaciones totalmente diferentes. Ayuda a los analistas de decisión a comprender las incertidumbres, los pros y los contras, con las limitaciones y el alcance de un modelo de decisión. De esta manera se reflejan los diferentes tipos de escenarios del Asadero D' Danna conforme se describe en la siguiente tabla:

Tabla 74

Escenarios

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
	-5%		5%
PRECIO	10.18	10.72	11.79
COSTO VARIABLE	\$	4.69	
COSTO FIJOS	\$	16,453.20	
VAN	\$ 117,276.62	\$ 133,461.62	\$ 173,260.18
TIR	60%	69%	89%

De acuerdo a los resultados se puede comprobar una vez más que el proyecto si es viable ya que el resultado del TIR (en este caso esperado 69%) es mayor a la Tasa de Descuento (15%).

5.18 Importancia

En la actualidad todas las organizaciones se enfrentan a retos y desafíos continuos, las organizaciones no son estáticas, por lo tanto estos continuos retos obligan a implementar cambios periódicos a medida que aumenta la flexibilidad del mercado. La demanda de servicios en alimentación es muy elevada, es de mucha importancia e interés desarrollar este proyecto para ofrecer nuevas alternativas y estrategias para coadyuvar a la generación de empleo y solucionar la creciente demanda de carne de pollo asado en el mercado local. .

Por lo tanto, a través del presente proyecto se determinará en tanto las estrategias y alternativas para captar la demanda de pollos asados en los estratos medio y medio alto y aprovechar las ventajas existentes a través de un producto que satisfaga las necesidades de los paladares más exigentes. Considerando que hoy en día, el cliente sabe más que nosotros, de nuestro propio producto, demanda unas características específicas y adecuadas a sus necesidades.

5.19 Metas del proyecto

Las metas que se esperan obtener con la creación del Asadero de pollos D'Danna son las que se describen a continuación:

- Generar fuentes de empleo.
- Satisfacer las necesidades alimenticias de los habitantes de forma inmediata mediante la creación de un asadero de pollos.

- Brindar al cliente productos 100% saludables y nutritivos.
- Los costos sean accesibles al consumidor.

- Obtener rentabilidad.
- Ganar lealtad y confianza de los moradores del sector sur-oeste Coop. Luz del Guayas.

5.20 Finalidad del proyecto

El presente proyecto de prefactibilidad tiene como finalidad crear un asadero de pollos, en dónde el cliente pueda apreciar el sabor, la creatividad, el gusto en el paladar, nuestras costumbres, y que de esta manera se resalte la cultura de nuestra tierra, como el de saborear un plato auténticamente costeño, el más tradicional y popular. Que sea bajo en costos.

De esta forma en el presente capítulo se evaluó la forma en que se va a financiar el Asadero D'Danna y en que tiempo se estima poder recuperar la inversión, así mismo cuales son los recursos, materiales y costos directos e indirectos que se necesitan para su ejecución, y por ende si el proyecto es financieramente viable a través del análisis del TIR y del VAN. Siendo de tal forma muy importante y beneficiosa para los moradores del sector suroeste Coop. Luz del Guayas y por ende para el propio inversionista y proveedores al ser un producto 100% saludable, nutritivo y sobre todo bajo en costos.

CONCLUSIONES

- Por medio del uso de las técnicas de investigación como la encuesta y la entrevista se pudo analizar si el proyecto estaba bien encaminado y cual era la necesidad de los habitantes del sector con respecto al Asadero D'Danna. Así mismo conocer el total de demanda insatisfecha por medio de la oferta y la demanda.
- El estudio técnico sirvió para conocer la cantidad de recursos e insumos que se necesita para llevar a cabo el presente proyecto de prefactibilidad .
- En el estudio administrativo se analizó el total de personal capacitado que se necesita para llevar a cabo este negocio y si estos cumplen o no los perfiles profesionales que se esperan obtener y de esta manera poder generar fuentes de empleo para los habitantes del sector.
- En el estudio financiero se obtuvo un TIR del 69% dicho resultado resultó mayor a la tasa de descuento (WACC 15%), por lo que, para el inversionista representa un proyecto viable, así mismo un B/C de \$ 1.33. De la misma forma se calcula que el periodo de recuperación de la inversión del asadero es de tres años

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (10 de Agosto de 2019). Obtenido de www.controlsanitario.gob.ec
- Angarita Gómez, C. (14 de Noviembre de 2017). La Revista Global de Avicultura. *aviNews*, 30.
- Aptiva, S. (20 de Noviembre de 2015). *Servicio Andaluz de Empleo*. Obtenido de http://www.juntadeandalucia.es/empleo/recursos/material_didactico/especialidades/materialdidactico_econtabilidad_financiera/modulos/Modulo6.pdf
- Arias Fidias. (2013). *Tipos de Población*. Guadalajara: Rey New York.
- Bermúdez, C., Cobarrubia, C., Cuicas, Y., Fernandez, J., Franco, A., & Vega, L. (2019). *Academia Edu*. Obtenido de http://www.academia.edu/6494527/FACTIBILIDAD_TECNICA_ING_ECONOMICA
- Caraguay Loarte, G. C. (Junio de 2015). *DSpace*. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10454/1/TESIS%20CARMITA.pdf>
- Carrera Tejada, D. M. (Enero de 2018). *Repositorio*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14914/TRABAJO%20DE%20TITULACION%20FINAL%20DAYANA%20CARRERA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cepal. (2 de Noviembre de 2017). *Cepal*. Obtenido de

<https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/2/33602/segundomodulo.pdf>

Cetnita. (10 de Agosto de 2015). *Slidershare*. Obtenido de

https://es.slideshare.net/cetnita/prefactibilidad-factibilidad-y-viabilidad-13941198?next_slideshow=1

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (25 de Agosto de 2019).

Obtenido de <https://www.cepal.org/es>

Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Guadalajara:

EcoEdiciones.

Córdoba Padilla, M. (2006). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos*. Loja: Eco

Ediciones.

Cortés Cortés, M. E., & Iglesias León, M. (2004). *Generalidades Sobre Metodología*

de la Investigación. Ciudad Del Carmén, Campeche, México: Colección

Material Didáctico, 1era Edición.

DeConceptos. (2 de Enero de 2017). *DeConceptos.com*. Obtenido de

<https://deconceptos.com/general/proyecto>

Definición.De. (24 de Febrero de 2018). *Definición.De*. Obtenido de

<https://definicion.de/prefactibilidad/>

DefiniciónDe. (Marzo de 2018). *Definición.De*. Obtenido de <https://definicion.de/>

Diario Expreso. (19 de Diciembre de 2017). Obtenido de www.expreso.ec

Dirección de Inversión y Finanzas Públicas (SNPD). (Agosto de 2012). Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Inversi%C3%B3n-P%C3%ABlica.pdf>

DNP. (Febrero de 2017). Obtenido de Departamento Nacional de Planeación: https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Inversiones%20y%20finanzas%20pblicas/MGA_WEB/ABC%20DE%20LA%20VIABILIDAD%20DE%20PROYECTOS.pdf

Durán Ríos, A. L., & Guzmán Vasquez, J. C. (2012). *DSpace*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1054/1/tad1054.pdf>

Garrido Martos, L. (24 de Febrero de 2019). *Zona Económica*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>

Gasca Rubio, J., & Zaragoza Álvaro, R. (2014). *Designpedia*. Madrid, España: LID Editorial Empresarial.

González, J. (25 de Julio de 2018). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/guayaquil-fundacion-ecuador-comercio-negocios.html>

Google Maps. (30 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.google.com/maps/>

Guamaní Pallo, L. A. (2017). *DSpace*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/6926/1/UDLA-EC-TLG-2017-20.pdf>

Guía, Nutrición. (25 de Agosto de 2018). Obtenido de <http://www.guia-nutricion.com/pollo-asado/>

Gutierrez, L. (26 de Diciembre de 2017). *Wikipedia.* Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Viabilidad_econ%C3%B3mica

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación 6ta Edición.*

México: Mexicana.

Hernández Sampieri, Roberto. (2015). *Metodología de la Investigación.* Colombia:

Panamericana Formas e Impresos S.A.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (24 de Octubre de 2012). Obtenido de

INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-presenta-resumen-estadistico-2012/>

Laundare, J. C. (28 de Junio de 2016). *Conexionesan.* Obtenido de

<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>

Menesby, E. (2013). Costos y Presupuesto. En *Fundamentos de Costos* (pág. 45).

Perú: Excelencia Académica. Obtenido de

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/7438/1/Fundamentos%20de%20Costos%207-46.pdf>

Meza Orozco, J. D. (2014). *Evaluación Financiera de Proyectos.* Bogotá: Buena

Semilla.

Niño Rojas, V. M. (2012). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Ediciones de la U.

RAE. (Enero de 2014). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/?id=EPVwpUD>

Ramos, S. (Noviembre de 2015). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/viabilidad/>

Romero González, L. P. (23 de Diciembre de 2017). *Biblioteca Digital*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/22546/TAMD%20R763v.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sabino, C. (2015). Tipos de Investigación. En Braulio, *Investigación Explicativa*. México: Mil Cumbres.

Sánchez Ramos, S. A. (Septiembre de 2014). *DSpace*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/8604/1/T-UCE-0003-AE0033-2014.pdf>

Sapag Chaín, N. (2014). *Proyectos de Inversión, Formulación e Investigación*. Mexico: Pearson Educación de México.

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos (5ta Edición)*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

Shatket, K. (7 de Septiembre de 2014). *Prezi*. Obtenido de https://prezi.com/xl_bwchsh-bq/estudio-de-prefactibilidad/

- Stracuzzi, S. P., & Pestana, F. M. (2016). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- Tamayo, T., & Tamayo, M. (2015). Muestra en la Poblacion Científica. En T. Y, *Fundamentos de Mercadeo* (pág. 200). México: Akal.
- Tapia Muñoz, M., Granizo Lara, S., & Granizo Lara, L. (2017). Estudio de Prefactibilidad de Proyectos. *Revista Caribeña de Ciencias sociales*, 14.
- Thompson, B. (2017). Prefactibilidad. En *Proyectos de Inversión*. México: México.
- Thompson, J. (17 de Abril de 2009). *Blogspot*. Obtenido de <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/04/estudio-de-prefactibilidad.html>
- todoalimentos*. (Noviembre de 2019). Obtenido de <http://www.todoalimentos.org/pollo-asado/>
- Varela Villegas, R. (2015). *Evaluación Economica de Proyectos de Inversion*. Colombia: Grupo Editorial Iberoamericana.
- Wikipedia*. (26 de Diciembre de 2017). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Viabilidad_econ%C3%B3mica
- Yirepa , Finanzas Básicas*. (Febrero de 2017). Obtenido de <https://yirepa.es/>
- Zambrano, L. (19 de Diciembre de 2017). Las Franquicias Locales de Pollos Duplican sus Ventas. *Diario Expreso*, pág. 2.

<http://alo.co/comidas-y-bebidas/el-pollo-asado-era-un-lujo-reservado-para-la-realeza>

<http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/eva-elePro/4.pdf>

<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR7531.pdf>

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mepi/diaz_1_jl/capitulo6.pdf

<http://www.creacionempresas.com/index.php/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad>

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>

<http://www.elsitioavicola.com/articles/2480/amevea-colombia-45-aos-de-historia-y-logros/>

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/411/Analisis%20de%20Viabilidad%20Economica%20y%20Sostenibilidad%20del%20proyecto.htm>

http://www.ingenieria.unam.mx/~jkuri/Apunt_Planeacion_internet/TEMAVI.4.pdf

<https://blog.grupo-pya.com/plan-de-viabilidad-economica-sera-rentable-mi-empresa/>

<https://estudio-organizacional.webnode.mx/>

<https://rpp.pe/peru/actualidad/historia-del-pollo-a-la-brasa-noticia-385542>

<https://smarterworkspaces.kyocera.es/blog/analisis-viabilidad-de-un-proyecto/>

https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/14779/43/2_SECTORES%20MUNICIPALES.pdf

<https://www.edenred.es/blog/viabilidad-economica-de-un-proyecto-como-determinarla/>

https://www.ejemplode.com/59-finanzas/1459-ejemplo_de_costos.html

<https://www.eltelegrafo.com.ec/images/eltelegrafo/banners/2012/25-07-12-guayaquil-cifras.pdf>

<https://www.icemd.com/digital-knowledge/articulos/viabilidad-economica-idea-negocio-algunas-claves-descubrirlo/>

Apéndices

Apéndice A Instrucciones de la encuesta



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DEL ASADERO D'DANNA

OBJETIVO: Analizar la opinión que tienen los clientes que con más frecuencia consumen el producto y si satisface o no sus necesidades, cumpliendo con la calidad esperada que cada persona desea recibir al momento de visitar el negocio.

INSTRUCCIONES

1. Cada pregunta tiene una duración de 1 minuto.
2. Utilizar esferográficos color negro o azul.
3. Leer detenidamente cada pregunta.
4. Escoger 1 opción de las alternativas planteadas.
5. Marca con una “x” la alternativa que más le interese.
6. No se aceptan tachones ni borrones, caso contrario la respuesta será anulada.
7. Si tiene alguna duda sobre el cuestionario por favor preguntar al encuestador para que lo pueda guiar.
8. No se debe ensuciar la hoja con ningún tipo de alimentos.
9. La hoja debe ser entregada en el mismo estado que se le fue dada.
10. En caso de que la hoja esté en mal estado puede acercarse a pedirle una nueva al entrevistador.

Génesis Andreina Muñoz Avilés

C.C. 095202785-2

Apéndice B Preguntas de la encuesta



CUESTIONARIO

Marque con una “x” la alternativa que más le interese.

1. ¿Está de acuerdo que se coloque un asadero de pollos en su sector ?

- Totalmente de Acuerdo
- De Acuerdo
- En Desacuerdo
- Totalmente en Desacuerdo

2. ¿Piensa usted que el negocio debería atender las 24 horas del día?

- Siempre
- Casi Siempre
- A menudo
- Nunca

3. ¿Cree usted que en el sector donde estará ubicado el asadero hay mucha delincuencia?

- Habitualmente
- Regularmente
- Ocasionalmente
- Nunca

4. ¿Su familia consume pollo asado?

- Siempre
- Casi Siempre
- A menudo
- Rara vez

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un pollo asado?

- De \$8 a \$9
- De \$10 a \$12

• De \$13 a \$14

• De \$15 a \$16

6. ¿Qué características son importantes para usted cuando visita un asadero de pollo?

• Precio

• Sabor

• Promoción

• Limpieza

• Atención

7. ¿Los costos que ofrece el asadero son accesibles al bolsillo de los clientes?

• Siempre

• Casi Siempre

• A menudo

• Nunca

8. ¿Por qué consume pollo asado?

• Sabor

• Dieta

• Precios económicos

• Gusto

9. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que ofrezca el asadero?

• 1 pollo + gratis 1/2 pollo

• 1/2 pollo + gratis 1/4 pollo

• 1/4 pollo + gratis 1/8 pollo

• Arroz con menestra y pollo + gratis 1 cola

• Otras opciones

10. Dentro de su alimentación ¿Cada cuánto tiempo consume pollo asado?

• Diariamente

• Semanalmente

• Mensualmente

• Ocasionalmente

Gracias por su atención!!

Génesis Andreina Muñoz Avilés

Apéndice C Formato de formulario



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL ENTREVISTA DIRIGIDA AL DUEÑO DEL ASADERO D'DANNA

Objetivo: Analizar la opinión del dueño del asadero respecto al producto que ofrece y si satisface las expectativas del cliente.

Ciudad:

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Nombre del entrevistado:

Cargo:

Nombre del entrevistador:

FORMULARIO

1. ¿Cree usted que el producto que ofrece satisface las necesidades de los clientes?
2. ¿Qué importancia tiene el haber asentado un asadero de pollos en este sector?
3. ¿El personal con el que cuenta está altamente capacitado para realizar su trabajo de manera adecuada?
4. ¿Cuál es el monto de inversión con el que dispone para poner en marcha su negocio?
5. ¿Considera que este tipo de negocio es rentable?
6. ¿Cuáles son los horarios que establecería para atender al cliente?
7. ¿ Su local dispone de todos los servicios básicos?
8. ¿Contaría con personal de seguridad privada?¿Porque?
9. ¿Cuáles son las cualidades que busca en cada uno de sus empleados?
10. ¿Qué tipo de promociones brindaría al público?

Génesis Andreina Muñoz Avilés
C.C. 095202785-2

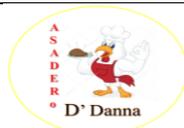
Apéndice D Establecimientos categorizados por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

- LABORATORIOS FARMACÉUTICOS DE MEDICAMENTOS EN GENERAL
- LABORATORIOS FARMACÉUTICOS DE PRODUCTOS NATURALES PROCESADOS DE USO MEDICINAL
- LABORATORIOS FARMACÉUTICOS DE MEDICAMENTOS HOMEOPÁTICOS
- LABORATORIOS FARMACÉUTICOS DE GASES MEDICINALES
- ESTACIÓN DE ENVASADO DE GASES MEDICINALES
- LABORATORIOS FABRICANTES DE INGREDIENTES FARMACÉUTICOS ACTIVOS Y EXCIPIENTES PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS DE USO Y CONSUMO HUMANO
- LABORATORIO FABRICANTE DE DISPOSITIVOS MÉDICOS
- LABORATORIO FABRICANTE DE REACTIVOS BIOQUÍMICOS DE DIAGNÓSTICO IN VITRO PARA USO HUMANO Y DISPOSITIVOS MÉDICOS
- FABRICANTES DE ENVASES PRIMARIOS PARA PRODUCTOS DE USO Y CONSUMO HUMANO
- LABORATORIOS DE COSMÉTICOS
- LABORATORIOS DE PRODUCTOS HIGIÉNICOS DE USO DOMÉSTICO Y PRODUCTOS ABSORBENTES DE HIGIENE PERSONAL O COMBINADOS
- LABORATORIOS DE PRODUCTOS HIGIÉNICOS DE USO INDUSTRIAL
- LABORATORIOS DE PLAGUICIDAS DE USO DOMÉSTICOS, INDUSTRIAL O EN SALUD PÚBLICA
- LABORATORIOS PARA FABRICACIÓN DE ESPUMAS DE CARNAVAL
- ESTABLECIMIENTOS DE ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE CARNE Y SUS DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN, Y CONSERVACIÓN DE PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBÉRCULOS, RAÍCES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL Y/O ANIMAL Y DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y SUS DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE CEREALES Y SUS DERIVADOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ALMIDONES Y PRODUCTOS DERIVADOS DEL ALMIDÓN
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE AZÚCARES, PANELA, JARABES Y MIELES
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE CACAO, CHOCOLATE Y PRODUCTOS DE CONFITERÍA
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE MACARRONES, FIDEOS, PRODUCTOS FARINACEOS SIMILARES
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE COMIDAS LISTAS Y EMPACADAS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ADITIVOS ALIMENTARIOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE OVOPRODUCTOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO CONTEMPLADOS ANTERIORMENTE
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA DESTILACIÓN, RECTIFICACIÓN Y MEZCLAS DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE VINOS
- ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE HIELO, BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, PRODUCCIÓN DE AGUAS MINERALES Y OTRAS AGUAS EMBOTELLADAS
- SPA, SALONES DE BELLEZA, PELUQUERÍAS O COMBINADOS ARTESANALES

**Apéndice E Establecimientos categorizados por el Ministerio de Turismo
(MINTUR)**

RESTAURANTE / CAFETERÍA
HELADERÍA / FUENTE DE SODA
HOTEL
HOTEL RESIDENCIA
HOTEL APARTAMENTO
HOSTALES / HOSTALES - RESIDENCIAS
PENSIÓN
HOSTERÍA
REFUGIOS / CABAÑAS / ALBERGUES TURÍSTICOS / APARTAMENTOS TURÍSTICOS
MOTEL

Apéndice F Formulario de solicitud de empleo de asadero D'Danna



Fecha de solicitud

Se ruega rellenar todos los Campos para proceder el Alta en nuestra Base de Datos.

Datos de la Persona Solicitante									
Nombre			Apellidos				Sexo		
							M	H	
Fecha de nacimiento	DNI		Nº Ssocial		Carnet	Tipo	Vehículo Propio		Adaptado
					Si	No			
Domicilio			Cód. Postal		Población		Provincia		
Teléfono		Móvil		Persona de contacto		Correo electrónico			

Datos Médicos				
Certificado de Grado de Discapacidad		Grado (%)	Tipo	Diagnóstico
Si	No			
Datos médicos - Uso de medicación específica, seguimiento de especialistas, etc.				

Datos de la Situación Económica				
Ingreso por Discapacidad, Incapacidad Laboral u Otros Motivos		Tipo	Importe mensual (€)	Organismo

Datos de Formación Académica		
Nivel de estudios	Titulación y Centro de Estudios	Fecha de finalización
Cursos/seminarios		
Otros Conocimientos		

Datos de la Situación Laboral					
Situación actual			Experiencia laboral	Si	No
Empresa y ocupación		Fecha de inicio	Fecha de baja		
Tareas/funciones					
Motivo de baja					

Apéndice G Tabla de amortización del préstamo al Banco Central del Ecuador

PRESTAMO		PERIODO			
	\$25,390.93				
TASA	16.61%				
N	CAPITAL	INTERÉS	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACIÓN CAPITAL	
				\$	25,390.93
1	\$ 548.88	\$ 351.45	\$ 900.34		\$ 24,842.05
2	\$ 556.48	\$ 343.86	\$ 900.34		\$ 24,285.57
3	\$ 564.18	\$ 336.15	\$ 900.34		\$ 23,721.39
4	\$ 571.99	\$ 328.34	\$ 900.34		\$ 23,149.40
5	\$ 579.91	\$ 320.43	\$ 900.34		\$ 22,569.49
6	\$ 587.94	\$ 312.40	\$ 900.34		\$ 21,981.55
7	\$ 596.07	\$ 304.26	\$ 900.34		\$ 21,385.48
8	\$ 604.32	\$ 296.01	\$ 900.34		\$ 20,781.15
9	\$ 612.69	\$ 287.65	\$ 900.34		\$ 20,168.46
10	\$ 621.17	\$ 279.17	\$ 900.34		\$ 19,547.29
11	\$ 629.77	\$ 270.57	\$ 900.34		\$ 18,917.52
12	\$ 638.49	\$ 261.85	\$ 900.34		\$ 18,279.04
13	\$ 647.32	\$ 253.01	\$ 900.34		\$ 17,631.71
14	\$ 656.28	\$ 244.05	\$ 900.34		\$ 16,975.43
15	\$ 665.37	\$ 234.97	\$ 900.34		\$ 16,310.06
16	\$ 674.58	\$ 225.76	\$ 900.34		\$ 15,635.49
17	\$ 683.91	\$ 216.42	\$ 900.34		\$ 14,951.57
18	\$ 693.38	\$ 206.95	\$ 900.34		\$ 14,258.19
19	\$ 702.98	\$ 197.36	\$ 900.34		\$ 13,555.21
20	\$ 712.71	\$ 187.63	\$ 900.34		\$ 12,842.51
21	\$ 722.57	\$ 177.76	\$ 900.34		\$ 12,119.93
22	\$ 732.58	\$ 167.76	\$ 900.34		\$ 11,387.36
23	\$ 742.72	\$ 157.62	\$ 900.34		\$ 10,644.64
24	\$ 753.00	\$ 147.34	\$ 900.34		\$ 9,891.65
25	\$ 763.42	\$ 136.92	\$ 900.34		\$ 9,128.23
26	\$ 773.99	\$ 126.35	\$ 900.34		\$ 8,354.24
27	\$ 784.70	\$ 115.64	\$ 900.34		\$ 7,569.54
28	\$ 795.56	\$ 104.78	\$ 900.34		\$ 6,773.98
29	\$ 806.57	\$ 93.76	\$ 900.34		\$ 5,967.41
30	\$ 817.74	\$ 82.60	\$ 900.34		\$ 5,149.67
31	\$ 829.06	\$ 71.28	\$ 900.34		\$ 4,320.62
32	\$ 840.53	\$ 59.80	\$ 900.34		\$ 3,480.09
33	\$ 852.17	\$ 48.17	\$ 900.34		\$ 2,627.92
34	\$ 863.96	\$ 36.37	\$ 900.34		\$ 1,763.96
35	\$ 875.92	\$ 24.42	\$ 900.34		\$ 888.04
36	\$ 888.04	\$ 12.29	\$ 900.34		\$ 0.00
	\$ 25,390.93				

