



FACULTAD DE ZOOTECNIA

ESCUELA DE FORMACION PROFESIONAL DE ZOOTECNIA

EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“FACTIBILIDAD SOCIOECONÓMICA DE EMPRESAS
AVICOLAS COMERCIALIZADORAS DE POLLOS
PARRILLEROS EN LA CIUDAD DE YURIMAGUAS, 2018”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO ZOOTECNISTA**

PRESENTADO POR: BACH. CARLOS VALDERRAMA TAFUR

ASESOR: ING. Mg. SEGUNDO SAUL TELLO SANDOVAL

**YURIMAGUAS, PERU
2018**



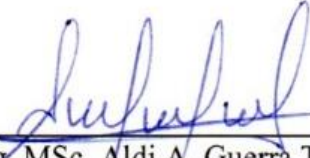
UNAP


FACULTAD DE ZOOTECNIA

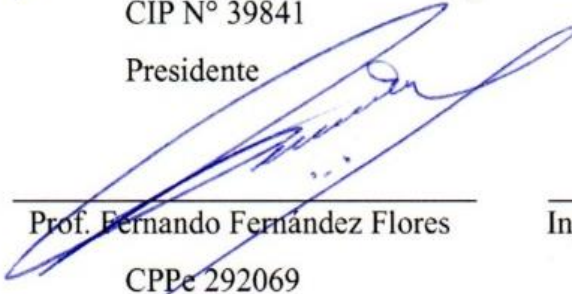
IV PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL

Examen de Suficiencia Profesional titulado “factibilidad socioeconómica de empresas avícolas comercializadora de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas, 2018” aprobado en sustentación publica el día 24 de octubre del 2018 por el jurado nombrado por el Directorio del IV Programa de Actualización Académica y Profesional para optar el título de INGENIERO ZOOTECNISTA.

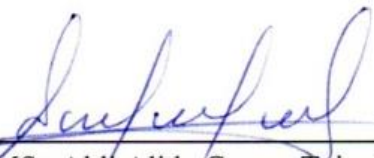
JURADO CALIFICADOR


Ing. MSc. Aldi A. Guerra Teixeira
CIP N° 39841
Presidente


Lic. Esther Ruiz Reátegui
CBP N° 527
Miembro


Prof. Fernando Fernández Flores
CPPe 292069
Miembro


Ing. Mg. Segundo Saúl Tello Sandoval
CIP N° 17329
Asesor


Ing. MSc. Aldi Alida Guerra Teixeira
CIP N° 39841
Decana de la Facultad de Zootecnia



UNAP

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana
Dirección de Escuela de Formación Profesional
Facultad de Zootecnia



***ACTA DE SUSTENTACIÓN
EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL***

En la ciudad de Yurimaguas, a los 10 días del mes de mayo de 2018 mediante **Resolución Decanal N° 034-2018-FZ-UNAP**, se designa al Jurado Calificador del Examen de Suficiencia Profesional:

- Ing. MSc. Aldi Alida Guerra Teixeira Presidente
- Lic. Esther Ruiz Reátegui Miembro
- Prof. Fernando Fernández Flores Miembro



En la ciudad de Yurimaguas a los 22 días del mes de octubre de 2018 mediante **Resolución Decanal N° 088-2018-FZ-UNAP**, se autoriza la sustentación del Examen de Suficiencia Profesional.

Siendo las 5:00 p.m. horas del día 24 de Octubre de 2018 se constituyó en el salón de exposiciones de la Facultad de Zootecnia para escuchar la Sustentación Pública del Examen de Suficiencia Profesional titulado **"FACTIBILIDAD SOCIOECONOMICA DE EMPRESAS AVICOLAS COMERCIALIZADORAS DE POLLOS PARRILLEROS EN LA CIUDAD DE YURIMAGUAS, 2018"**, presentado por el Bachiller **CARLOS VALDERRAMA TAFUR**

Después de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas con propiedad, con las deliberaciones en privado, el Jurado Calificador llegó a la conclusión siguiente:

LA aprobada **SUSTENTACIÓN** del Examen de Suficiencia Profesional ha sido buena (15) con la calificación de buena (15)

Por lo cual se declara apto para recibir el Título de INGENIERO ZOOTECNISTA.

Terminado el Acto, el Presidente del Jurado Calificador levanto la sesión a las 6:25 p.m. horas.

En fe de lo actuado los Miembros del Jurado Calificador suscriben la presente acta por Sextuplicado.

.....
Ing. MSc. ALDI ALIDA GUERRA TEIXEIRA
CIP N° 39841
Presidente

.....
Lic. ESTHER RUIZ REÁTEGUI
CBP N° 527
Miembro

.....
Prof. FERNANDO FERNANDEZ FLORES
CPPe 292069
Miembro

.....
Ing. Mg. SEGUNDO SAÚL TELLO SANDOVAL
CIP N° 17329
Asesor

DEDICATORIA

A Dios porque está conmigo en cada paso que he dado, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mis padres pilares fundamentales en mi vida, quienes han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mi familia hermosa por haberme permitido alcanzar mí meta; por todo el apoyo que me brindaron durante mis estudios y por ser lo más especial en mi vida.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana a través de la Facultad de Zootecnia– Escuela Profesional de Zootecnia (Sede Yurimaguas), por impartirnos una buena enseñanza y por forjarnos en sus aulas.

A nuestros catedráticos por brindarnos los conocimientos necesarios en la especialidad para nuestra formación profesional.

A mi asesor Ing. Mg. Segundo Saúl Tello Sandoval, por brindarme su conocimiento, colaboración y apoyo durante cada una de las etapas del presente Examen de Suficiencia Profesional.

A las avícolas La Patagonia, Inverselva y Chepita por brindar las facilidades de realizar nuestro trabajo de investigación en su predio.

A todas aquellas personas que de alguna u otra manera estuvieron involucradas en la ejecución del presente Examen de Suficiencia Profesional.

INDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I: MARCO TEORICO	13
1.1. Antecedentes	13
1.2. Bases teóricas	17
1.3. Definición de términos básicos	18
1.4. CAPITULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	23
2.1. Formulación de la hipótesis	23
2.2. Variables y su operacionalización	24
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	25
3.1. Tipo y diseño	25
3.2. Diseño muestral	25
3.3. Procedimiento de recolección de datos	26
3.4. Procesamiento y análisis de datos	26
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	28
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	34
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES	36
CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES	37
CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN	38
ANEXOS	41

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Número de trabajadores de las empresas evaluadas	28
Figura 2. Remuneración mensual de los trabajadores en las avícolas formales	29
Figura 3. Inversión y años de recuperación de su capital	29
Figura 4: Cantidad de pollos parrilleros que cría al mes	30
Figura 5. Cantidad de pollos parrilleros comprados a otras empresas	31
Figura 6: Precio de compra de pollos parrilleros a otras empresas	31
Figura 7. Cantidad de pollos parrilleros de venta al mes	32
Figura 8. Precios de venta de pollos en peso vivo y eviscerado	33

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Variable Independiente	24
Cuadro 2. Variable Dependiente	24
Cuadro 3. Avícolas formales en la ciudad de Yurimaguas	25
Cuadro 4: Inversión y periodo de recuperación de las empresas avícolas	29
Cuadro 5: Tipo de producción y cantidad que cría	30
Cuadro 6: Cantidad de pollos y precios de compra a otras empresas	31
Cuadro 7: Cantidad de pollos que vende al mes y sus respectivos precios	32
Cuadro 8: Análisis de factibilidad de las empresas avícolas	33

ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Encuesta al propietario de la empresa avícola	41
Anexo 2. Encuesta a los trabajadores de las empresas avícolas	42
Anexo 3. Análisis FODA de la empresa avícola La Patagonia	43
Anexo 4. Análisis FODA de la empresa avícola Inverselva	44
Anexo 5. Análisis FODA de la empresa avícola Chepita	45
Anexo 6. VAN, TIR y PRI de la empresa Inverselva S.A.C	46
Anexo 7. Fotos de aplicación de las encuestas realizadas	48

RESUMEN

El presente Examen de Suficiencia Profesional, se llevó a cabo con el propósito de analizar la factibilidad socioeconómica de tres empresas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas. El estudio fue realizado en las instalaciones de las empresas avícolas formales de la ciudad: La Patagonia, Inverselva y Chepita.

En la ciudad de Yurimaguas, región Loreto son pocas las empresas formales que se dedican a esta actividad, ya sea por desconocimiento, por falta de capital o quizás por falta de interés en el desarrollo de empresas avícolas de pollos parrilleros, ya que las personas que hacen la comercialización de pollos parrilleros siguen haciéndolo de una manera tradicional.

El Examen de Suficiencia Profesional busca demostrar que este tipo de actividad es sostenible en el tiempo, generando puestos de trabajo con colaboradores calificados y personal obrero capacitado, muchos tienen experiencia en este rubro, pero debido a la informalidad, falta de capital o diferentes motivos se encuentran desempleados.

El Examen de Suficiencia Profesional se realizó durante el mes de junio, efectuando encuestas a los propietarios y trabajadores de las empresas avícolas, Inverselva del Sr. William Celis Pinedo, empresa La Patagonia del Sr. Floy Pérez Pipa y avícola Chepita de la Sra. Josefa Rinabi Zegarra.

Se utilizaron dos encuestas para cada empresa avícola, uno para el propietario y el otro para los trabajadores. La investigación fue no experimental descriptiva y los resultados fueron cuantificados en cuadros utilizando hojas de cálculo del programa Excel. En conclusión, la avícola Chepita es la que más tiempo lleva en la comercialización de pollos parrilleros en Yurimaguas, siendo la empresa Inverselva la que tiene más producción de pollos; la avícola La Patagonia es la empresa que compra más pollos a otras empresas y vende más pollos al mes.

Palabras claves: Comercialización, pollos parrilleros, avícola, factibilidad socioeconómica.

ABSTRACT

This Professional Proficiency Test was carried out with the purpose of analyzing the socioeconomic feasibility of three companies that sell broilers in the city of Yurimaguas. The study was carried out in the facilities of the formal poultry companies of the city: Patagonia, Inverselva and Chepita.

In the city of Yurimaguas, Loreto region, few formal companies are engaged in this activity, either due to lack of knowledge, due to lack of capital or perhaps due to lack of interest in the development of poultry companies of broilers, since people They make the commercialization of broilers continue to do it in a traditional way.

The Professional Proficiency Exam seeks to demonstrate that this type of activity is sustainable over time, generating jobs with qualified employees and trained workers, many have experience in this area, but due to informality, lack of capital or different reasons They find unemployed.

The Professional Proficiency Exam was conducted during the month of June, conducting surveys of the owners and workers of poultry companies, Investelva by Mr. William Celis Pinedo, the Patagonia company of Mr. Floy Pérez Pipa and Chepita poultry of Mrs. Josefa Rinabi Zegarra

Two surveys were used for each poultry company, one for the owner and the other for the workers. The research was non-experimental descriptive and the results were quantified in tables using Excel spreadsheets. In conclusion, the Chepita poultry is the one that takes the longest time in the commercialization of broiler chickens in Yurimaguas, with the Inverselva company having the most chicken production; La Patagonia poultry is the company that buys more chickens from other companies and sells more chickens a month.

Keywords: Marketing, broiler chickens, poultry, socioeconomic feasibility.

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Yurimaguas, región Loreto la comercialización de pollos parrilleros no se ha desarrollado adecuadamente, son pocas las empresas formales que se dedican a esta actividad, ya sea por desconocimiento, por falta de capital o quizás por falta de interés en el desarrollo de empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros, porque las personas que hacen la comercialización de pollos parrilleros siguen haciéndolo de una manera tradicional. En la actualidad la producción de pollos es muy importante ya que hay una alta demanda, esto se debe a la accesibilidad económica y por lo sano que es consumirlo. Hoy en día el pollo es considerado como vital en la canasta familiar, ya sea por su variedad al momento de preparación, por la cantidad de nutrientes y por su bajo costo.

El Examen de Suficiencia Profesional, es no experimental, de tipo descriptiva, ya que no se cambiarán las variables, los datos obtenidos serán recopilados sin realizar cambios.

Se encuestó a tres empresas avícolas formales tanto a los propietarios como a sus trabajadores en cuanto al tiempo que llevan en la comercialización de pollos parrilleros, producción al mes, compra a otras empresas, precios, cantidad de venta al mes, cantidad de trabajadores y la remuneración del personal.

Este Examen de Suficiencia Profesional se llevó a cabo con el propósito de analizar la factibilidad socioeconómica de tres empresas comercializadora de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas y demostrar si es sostenible en el tiempo, generando puestos de trabajo con colaboradores calificados y personal obrero capacitado, muchos tienen experiencia en este rubro, pero debido a la informalidad, falta de capital o diferentes motivos se encuentran desempleados.

CAPÍTULO I: MARCO TEORICO

1.1. Antecedentes

1.1.1. Internacional

Jiménez (2008), presentó un trabajo para obtener al grado de Magíster en Gerencia Agraria titulado “Calidad como estrategia para el mejoramiento de la productividad en la administración de granjas de pollos de engorde en el Estado de Lara, Venezuela”. La investigación presentada tenía el objetivo general, de dar a conocer la correlación de: calidad total con efecto de alta producción en granjas, localizadas en la región de Lara empleando las bases de Calidad Total de Edward Deming, obteniendo las siguientes conclusiones:

Primero: Los productores expresan que crean estrategias operativas, continuamente para así lograr una producción mejorada, resaltando el mantenimiento periódico en sus maquinarias y herramientas de producción.

Segundo: Actualmente las empresas y productores no deben permitir errores en el mantenimiento ya repercute en el producto final.

Tercero: El rendimiento final es el fruto de las constantes capacitaciones a los colaboradores para la etapa del proceso que le tocara hacer.

Cuarto: Por el lado de los insumos, los criadores encuestados manifestaron que compran del mismo distribuidor, basándose en el precio alto igual calidad. Asegurando que debe encontrar la calidad óptima y laborar con quien ofrece eso, y así poder formar una alianza a largo plazo.

Quinto: En el tiempo de crianza, la gran parte de los criadores, no trata de reducir la exterminación de pollos que no tienen el peso, ni calidad para la venta, han establecido rangos e ideas que a mayor cantidad de pollos más carne se tendrá.

Sexto: Con respecto al cumplimiento gerencial, un porcentaje alto de los criadores (72.4%) manifiesta que se rige a los correctos procedimientos según su capacitación, el (27.6%) no toma importancia a ello y explican que no es algo vital en la crianza.

Séptimo: Con respecto al control y supervisión de los trabajadores, los jefes comentan que no ayuda a mejorar el trabajo del personal en granja, es aquí donde se necesita un análisis de lo que realmente se toma como trabajo y supervisión.

Octavo: Los criadores comentan que casi la totalidad de sus colaboradores creen en su potencial y capacidades ante cualquier problema que surja en el transcurso. Esto es bueno, que se sientan seguros y preparados ya que solo así podrán ir mejorando, esto se encuentra entrelazado con la preparación constante que tengan para realizar sus obligaciones.

Noveno: La mayoría de productores casi (90%), no motivan a sus colaboradores con dinero, esto según Deming no es perjudicial ya que el personal da mucha importancia al dinero extra, y esto puede transgredir su sueldo, y mal educar ya que en caso no haber esta motivación se puede hacer daño a la empresa, ya que no trabajaría como debe, con la errónea convicción de que recibe lo que se merece.

Luna (2010), en su estudio titulado: “Crianza y Comercialización de pollos”, basado en la producción y distribución de pollos, pretendiendo que a través de métodos tecnológicos se lleve a cabo una producción especializada del pollo, con el fin de poder cubrir la demanda insatisfecha en la región del Valle de los Chillos, provincia rural del cantón Quito. Llegando a cinco conclusiones:

Primero: Que al haber realizado el estudio y análisis del proyecto es factible ya que tiene ubicación perfecta y tecnología.

Segundo: Analizando comercialmente el proyecto es factible ya que se logra satisfacer la demanda. Resaltando el mercado meta que les falta explotar. Existe una gran probabilidad de éxito.

Tercero: Analizando financieramente, el dinero invertido retorna al cabo de cinco años, obteniendo un VAN de 24.687,28, lo cual es buena señal según los parámetros, obteniendo resultados beneficiosos.

Cuarto: La Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 96%, superior a los rangos establecidos logrando que sea factible.

Quinto: En el análisis monetario se conoce con total seguridad los colaboradores que formaran al futuro proyecto.

Alcoba (2013), llevó a cabo un estudio técnico y financiero para la producción de pollos de engorde en Santa Cruz, Bolivia, basándose en un plan operacional, con 2 galpones, comenzando con la cría de cuarenta mil pollos, desde su inicio hasta el término de la crianza y entrega al cliente en su depósito o granja según acuerdo realizado, obtuvo tres conclusiones:

Primero: Concluyó que el estudio es viable para hacerlo, solo un punto en contra sería el cambio constante del precio, que es un factor sumamente resaltante, al momento de realizar la venta, esto es porque hay momentos en donde la demanda es mayor a la oferta causando una baja del precio sin tomar en cuenta el precio de equilibrio, que está influenciada por la alimentación.

Segundo: Creando estrategias en la crianza y producción, mecanizando alimentación y capacitando al personal para lograr obtener el rendimiento perfecto con referencia al peso en la menor cantidad de días.

Tercero: Obteniendo un VAN (93590 dólares) y un TIR del 38% suficiente como para realizar el proyecto.

1.1.2. Nacional

Vargas (2012), realizó un estudio “Proyecto de Prefactibilidad para la instalación de una granja de pollos de carne en Chanchamayo”. Con el objetivo de crear fuentes de empleo y controlar con eficacia todo el proceso, logrando el crecimiento, obteniendo cuatro conclusiones:

Primero: El proyecto de Prefactibilidad se presenta muy atractivo, esto se debe a que tiene el capital necesario para la compra de alimento (insumos).

Segundo: El futuro negocio posee varios vendedores, garantizando la venta en diferentes puntos establecidos a precios de acorde al mercado.

Tercero: La inversión total asciende a US\$ 267,749.00 distribuidos en.

Inversión Fija:	US\$ 257,710.26
Capital De trabajo:	US\$ 1'018, 562.00
Activo intangible:	US\$ 9,020.00

Cuarto: El futuro negocio muestra (que al inicio del proyecto hay una inversión sin ganancia de 49 060 dólares). Posteriormente estas cifras se revierten según el flujo de caja, una década de pura ganancia.

Arrestegui (2014), realizó un estudio titulado “Plan de Negocio para la instalación de una Granja Avícola en la Provincia de Chachapoyas, en la región Amazonas” teniendo como objetivo crear una empresa familiar productora de pollo, diferente basándose en tecnología para la crianza, contando con el conocimiento y capital para la creación, donde la meta es conseguir un producto bueno, obteniendo las siguientes conclusiones:

Primero: La empresa iniciará las ventas en 6 puntos de la ciudad (bodegas, restaurants, puestos) la intención es lograr la fidelización en el corto tiempo, las ambiciones son grandes y se planea a través del marketing y medios de comunicación, conquistar el 50% del mercado de la ciudad.

Segundo: Analizando la competencia solo resaltan 2 empresas (danitzas y emaavisa), las cuales realizan su crianza de una manera antigua con desconocimiento en salud y capacitación, careciendo de tecnología.

Tercero: Con la encuesta y entrevista realizada, se pudo notar el interés de los futuros clientes potenciales en adquirir un producto de calidad, cumpliendo todas sus expectativas de calidad y precio.

Cuarto: Las contrataciones del personal se realizarán según previa entrevista y análisis de conocimientos y capacidades, se recuerda que el potencial de una empresa está en la gente que trabaja para lograr un producto competitivo y sobretodo de calidad.

Quinto: El aliado estratégico que se posee es la tecnología acompañada de los conocimientos adquiridos, que lograra producir un pollo de calidad.

Sexto: El proyecto de producción en la ciudad de Chachapoyas es factible no solo por el volumen de ventas pronosticado, los indicadores VAN (989286 soles) y un TIR magnifico (94%), con un tiempo de reversión de 3 años.

Valdez (2017), realizó el estudio de investigación en la región Lambayeque donde se logró determinar que es factible la creación de una empresa avícola de pollos en la región, puesto que el (TIR) tasa interna de retorno es 89% y VAN de 1 033273.167.

Luego de analizar la productividad de las empresas avícolas se identificó que la región Lambayeque es una excelente zona, para la crianza de pollos, ya que una de sus principales fortalezas es su clima tropical, teniendo un gran beneficio que es la gran cercanía al mercado. Y una de sus principales debilidades, es el escaso conocimiento sobre el manejo adecuado para la crianza industrial de estas aves.

1.2. Bases Teóricas

1.2.1. Evaluación económica

La evaluación económica es una manera de medir y comparar los diversos beneficios de los recursos pesqueros y sus ecosistemas, y puede constituir un instrumento poderoso para ayudar a utilizarlos y ordenarlos más racionalmente (Barbier, Acreman y Knowler,1997).

1.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión (Torres ,2016).

La Fórmula del TIR

$$\text{TIR} = \sum_{t=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

Dónde:

t = El tiempo (flujo de caja)

i = Inversión inicial.

F_n = Flujo neto de efectivo (entradas de dinero menos salidas) en el tiempo.

n = Número de períodos

1.3. Definición de términos básicos

1.3.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado es un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros (Malhotra ,1997).

El estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización. (Kotler, Bloom y Hayes,1997).

1.3.2. Oferta y Demanda

La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.

La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes, además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido. (Fisher y Espejo, 2006).

1.3.3. Precio

El precio de un producto es "solo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si la rechazan, debe cambiarse con rapidez. Por otro lado, si se vende a un precio bajo no se obtendrá ninguna ganancia y, en última instancia, el producto irá al fracaso (Fisher y Espejo, 2006).

1.3.4. Costos

El costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios (Gómez ,2001).

1.3.5. Costo directo

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa (González, 2002).

1.3.6. Costos indirectos

Son aquellos costos que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas (García, 2008).

1.3.7. Presupuesto

El presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. También dice que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos (Burbano, 1995).

1.3.8. Estudio técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita (Rosales, 2005).

1.3.9. Localización

Es un factor determinante ya que contribuye al logro de una mayor tasa de rentabilidad sobre el dinero. Considera fundamentalmente la cercanía al centro de ventas, tomando como beneficio el bajo costo en el transporte. (Córdova, 2011).

1.3.10. Tamaño de planta

La determinación del tamaño responde a un análisis relacionado de las variables: demanda; insumos; localización. La demanda proyectada es muy importante, ya que de eso depende la factibilidad y realización del proyecto, no necesariamente estará en función al crecimiento del mercado. (Córdova, 2011).

1.3.11. Distribución de Planta

La distribución en planta implica la ordenación física de los elementos industriales. Esta ordenación, ya practicada o en proyecto, incluye tanto los espacios necesarios para el movimiento del material, almacenamiento, trabajadores, como todas las otras actividades o servicios, incluido mantenimiento (Sapag, 2008).

1.3.12. Producción

Es la relación que existe entre lo que se produce y los medios que se necesitan ya sea trabajadores o materia prima (Chase, 2010).

1.3.13. Valor actual neto

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto (Barrachina, 2013).

1.3.14. Análisis FODA

La matriz de análisis FODA es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz FODA en una organización es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro.. La matriz de análisis FODA permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa (Espinosa, 2013).

1.3.15. Periodo de Retorno de la Inversión (PRI)

Es uno de ellos métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. El PRI es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivos de una inversión recuperen su costo o inversión inicial (Vaquiroy, 2010).

La fórmula del PRI es:

$$\text{PRI} = a + \frac{(b-c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior que se recupera la inversión

b = Inversión inicial.

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

CAPÍTULO II: HIPOTESIS Y VARIABLES

2.1. Formulación de la hipótesis

Hipótesis general

La factibilidad socioeconómica, influye de manera significativa en las empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas.

Hipótesis Alterna

La factibilidad socioeconómica, influye de manera significativa en alguna empresa avícola comercializadora de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas.

Hipótesis Nula

La factibilidad socioeconómica no influye de manera significativa en las empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas.

2.2. Variables y su Operacionalización

2.2.1. Identificación de Variables

Variable Independiente

Empresa Avícola comercializadora de pollos parrilleros.

Cuadro 1. Variable Independiente

Variabes	Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Unidad de medida
Empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros.	Ingresos.	Inversiones	Gestión financiera	Nuevos Soles (S/.)

Fuente: Elaboración propia

Variable Dependiente

Factibilidad socioeconómica

Cuadro 2. Variable Dependiente

Variable	Dimensiones	Definición conceptual	Definición operacional	Unidad de medida
Factibilidad socioeconómica	Empleo	Trabajo realizado a cambio de un salario	Condiciones de trabajo.	Trabajador
	Inversión	Invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa	Periodo de recuperación de la inversión.	Nuevos Soles (S/.)
	Oferta	Productores de pollos parrilleros que están dispuestos a vender a un precio conveniente.	Tamaño del mercado y Distribución del producto.	Nuevos Soles (S/.)
	Demanda	Consumidores dispuestos a pagar a un menor costo el pollo parrillero	Crecimiento del mercado y Localización.	Nuevos Soles (S/.)

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño

El Examen de Suficiencia Profesional, es no experimental, ya que no se cambiarán las variables, también es descriptiva ya que los datos obtenidos serán recopilados sin realizar cambios.

El diseño es cuantitativo ya que se utilizará datos numéricos a partir de la evaluación de la factibilidad socioeconómica, tratando de confirmar la hipótesis.

3.2. Diseño muestral

3.2.1. Población y muestra

La población y muestra del estudio de factibilidad socioeconómica son tres empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros ubicadas en la ciudad de Yurimaguas – región Loreto.

En el cuadro 3 se muestran las empresas avícolas, su dirección y georeferenciación (*).

Cuadro 3. Avícolas formales en la ciudad de Yurimaguas.

N°	Avícolas	Georeferenciación	Dirección
1	La Patagonia	Latitud Sur: 5°88'' Longitud Oeste: 76°12''	calle san miguel S/N.
2	Chepita	Latitud Sur: 5°89'' Longitud Oeste: 76°11''	calle Zamora N° 804
3	Inverselva S.A.C	Latitud Sur: 5°89'' Longitud Oeste: 76°10''	Jr. Julio C. Pinedo N°137

3.3. Procedimiento y Recolección de datos

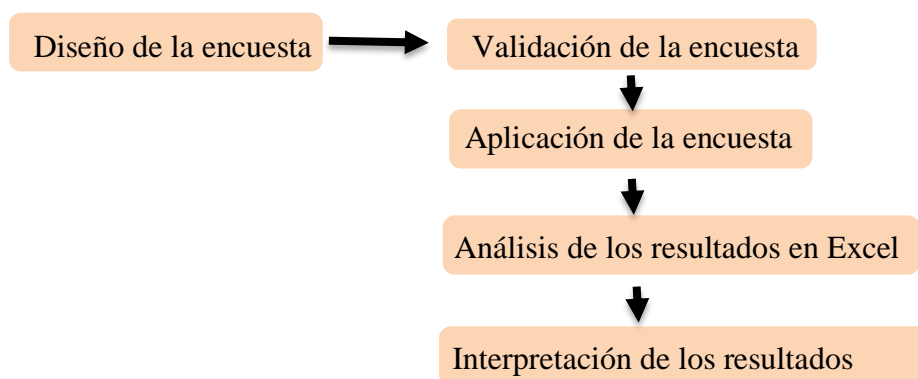
Para la recolección de datos de las empresas avícolas se diseñó dos encuestas con preguntas adecuadas y precisas para conocer las condiciones trabajo de los empleados, la recuperación de la inversión, la oferta y demanda en el mercado de Yurimaguas. La encuesta N°1, para los gerentes propietario y la encuesta N°2 para los trabajadores (ver Anexo 1 y Anexo 2).

Validación de la encuesta

Se validó las encuestas con 3 especialistas en estadística, marketing y economía o profesionales a fines que conocen la realidad del mercado avícola de Yurimaguas (ver Anexo 1 y Anexo 2).

Después de validar las encuestas se procedió a su aplicación en las empresas avícolas Inverselva, La Patagonia y Chepita; mediante estas herramientas se recogió información para el análisis de los resultados.

Descripción de la metodología



3.4. Procesamiento y análisis de datos

Se realizó el análisis de los resultados que fueron cuantificados en cuadros utilizando hojas de cálculo del programa Excel, para así conocer el empleo, la inversión, oferta y demanda de las empresas avícolas en estudio y comprobar la hipótesis.

El fin del Examen de Suficiencia Profesional es conocer la realidad del mercado avícola, identificando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con el análisis FODA de cada una de las empresas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de yurimaguas, para así aplicar las mejores opciones como empresa avícola (ver Anexo 3, 4 y 5).

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

Los resultados encontrados al evaluar la factibilidad socioeconómica de las empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas fueron:

4.1. Empleo.

En cuanto a la información del empleo, se muestra la cantidad de trabajadores y remuneraciones que reciben de las empresas avícolas, los cuales a su vez son superiores al sueldo básico de S/930.00, cuyos resultados se presentan en las figuras 1 y 2.

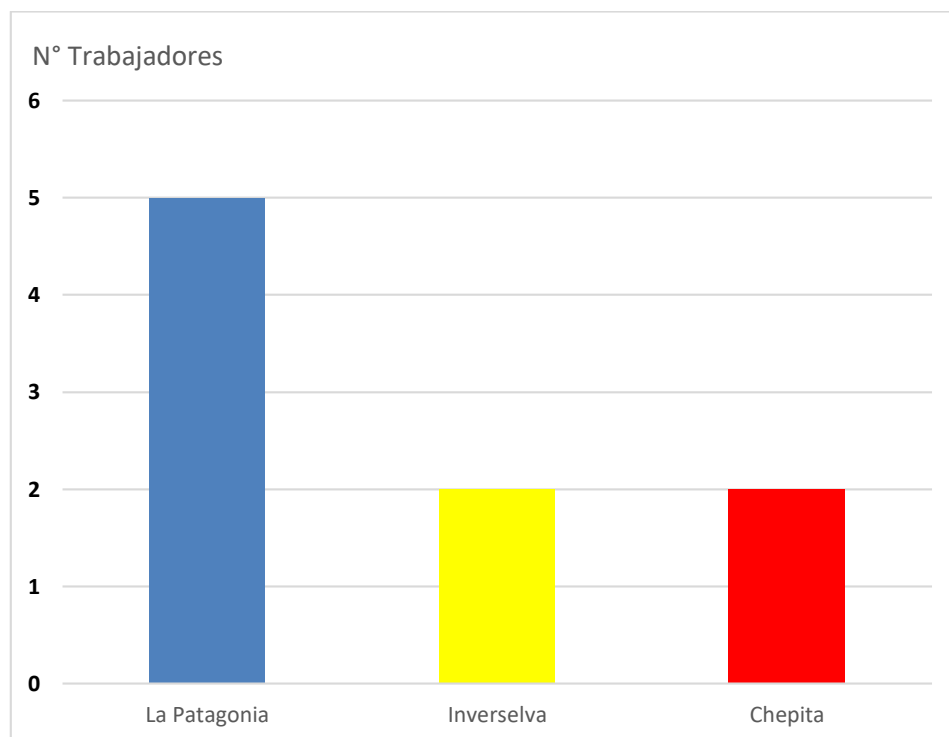


Figura 1. Número de trabajadores de empresas avícolas evaluadas

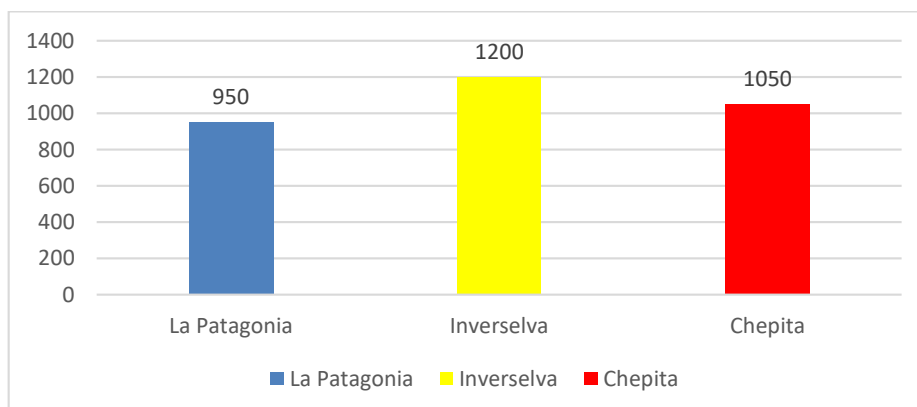


Figura 2. Remuneración mensual de los trabajadores en las avícolas formales

4.2. Inversión

El Cuadro 4 y figura 3 refieren a la información de la inversión de cada empresa avícola y los años de recuperación de la inversión. Encontrándose la avícola Chepita como una de las empresas que en menos años recupero su inversión en la comercialización de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas, seguida de la avícola la Patagonia e Inverselva respectivamente.

Cuadro 4. Inversión y periodo de recuperación de las empresas avícolas

N°	Avícolas	Inversión (S/.)	Periodo de recuperación (años)
1	La Patagonia	50 000	10
2	Inverselva	90 000	14
3	Chepita	25 000	5

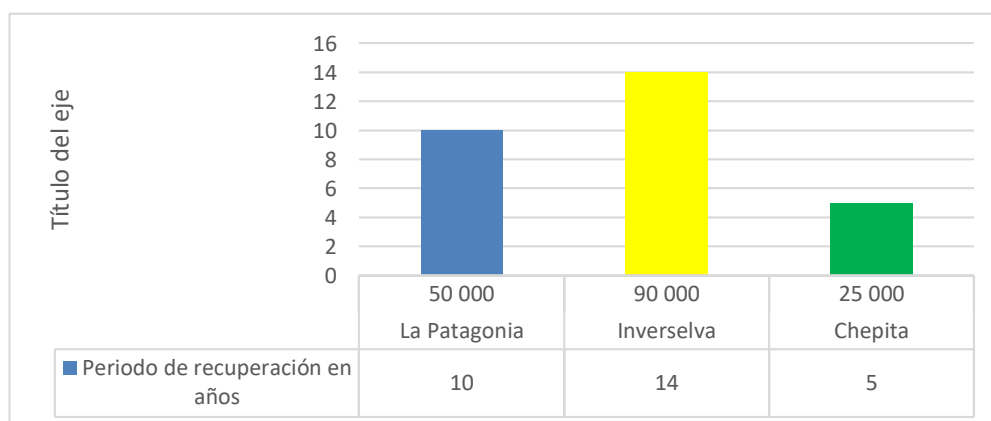


Figura 3. Inversión y años de recuperación de su capital

4.3. Oferta y Demanda

4.3.1. Oferta

En el cuadro 5 y figura 4, se muestra la cantidad total de pollos parrilleros criados en la ciudad de Yurimaguas en forma mensual, se puede observar la mayor producción es en la avícola Inverselva con 3000 pollos/mes, seguido de la avícola La Patagonia con 2500, y avícola Chepita 0 pollos/mes.

Cuadro 5. Tipo de producción y la cantidad que cría

Avícolas	Tipo de producción	Cantidad de aves
La Patagonia	Propia	2500
Inverselva	Propia	3000
Chepita	Compra de otras empresas	0

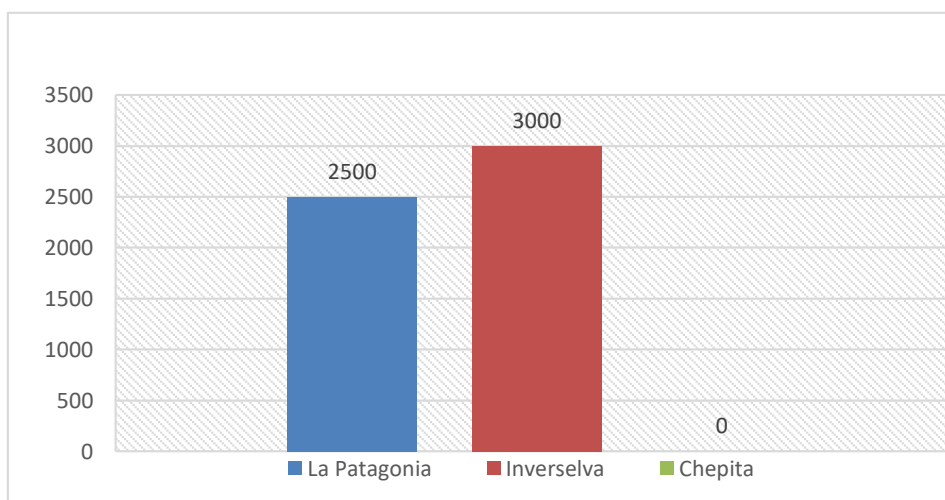


Figura 4. Cantidad de pollos parrilleros que cría al mes

En el cuadro 6, figura 5 y 6 se muestra la cantidad total de pollos parrilleros y el precio por kilogramo que compran a otras empresas en forma mensual, donde se aprecia en primer lugar la avícola La Patagonia con 17500 pollo/mes a un precio de S/. 5.50, seguidos de avícola Inverselva y avícola Chepita con sus cantidades de 5000 pollos/mes a precios de S/. 5.00 y S/.5.70 respectivamente.

Cuadro 6. Cantidad de pollos y precios de compra a otras empresas.

EMPRESAS	Cantidad de Pollos que compra	Empresas donde compra pollos	Precio/ kg.
La Patagonia	17500	Don pollo tropical, La campiña	5.50
Inverselva	5000	La campiña	5.00
Chepita	5000	La campiña	5.70

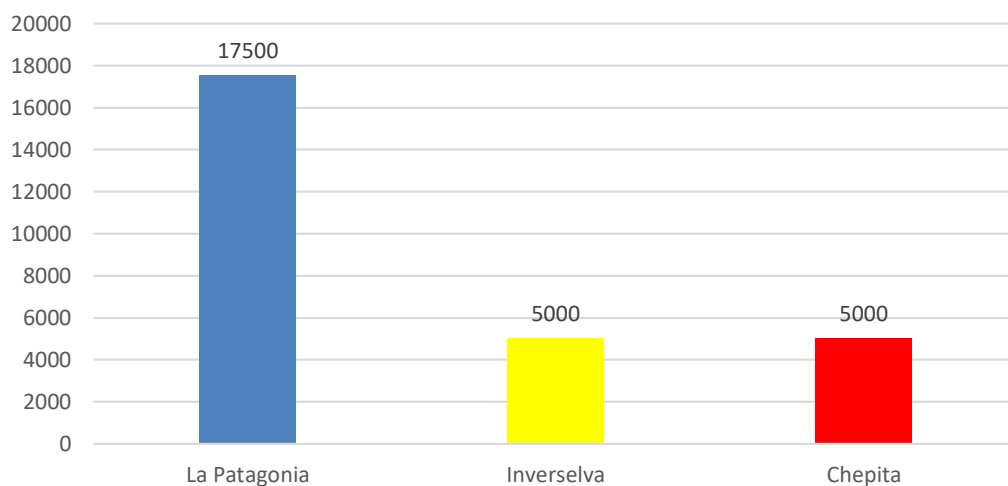


Figura 5. Cantidad de pollos parrilleros comprados a otras empresas

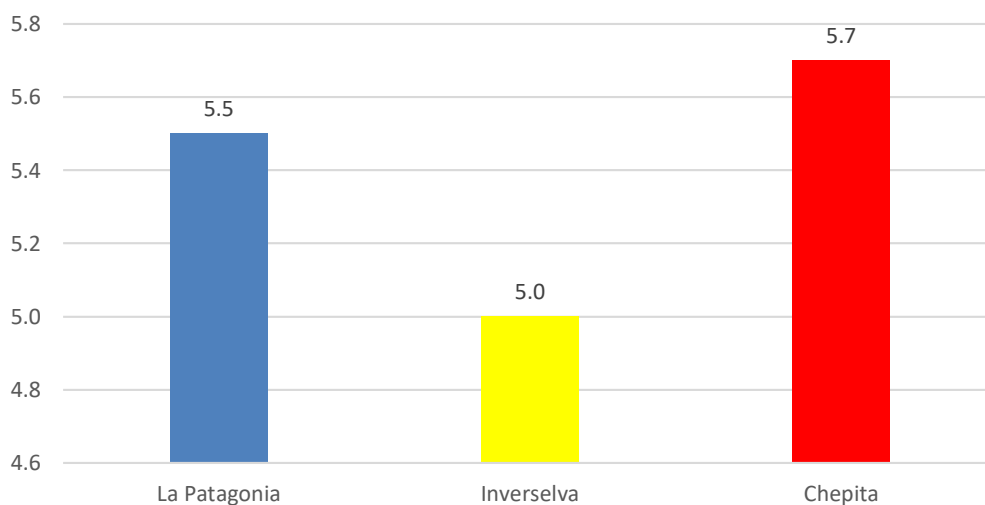


Figura 6. Precio de compra de pollos parrilleros a otras empresas

4.3.2. Demanda

En el cuadro 7, figura 7 y 8 se muestra la cantidad de pollos parrilleros que se venden en forma mensual y al precio en peso vivo y eviscerado, donde se observa que la avícola La Patagonia vende 20000 pollos/mes a un precio de S/. 6.00 el kg de pollo vivo y S/. 6.20 el kg de pollo eviscerado, seguido de la avícola Inverselva la venta de 8000 pollos/mes a S/. 5.80 el kg de pollo vivo y S/. 6.00 el kg de pollo eviscerado y por último la avícola Chepita con 5000 pollos/mes a S/. 5.90 el kg de pollo vivo, S/. 6.10 el kg de pollo eviscerado y S/. 12.00 el kg de pollo al corte.

Cuadro 7. Cantidad de pollos que vende al mes y sus respectivos precios

EMPRESAS	Cantidad de pollos que vende al mes	Precio pollo vivo/kg	Precio pollo eviscerado/kg
La Patagonia	20000	6.00	6.20
Inverselva	8000	5.80	6.00
Chepita	5000	5.90	6.10

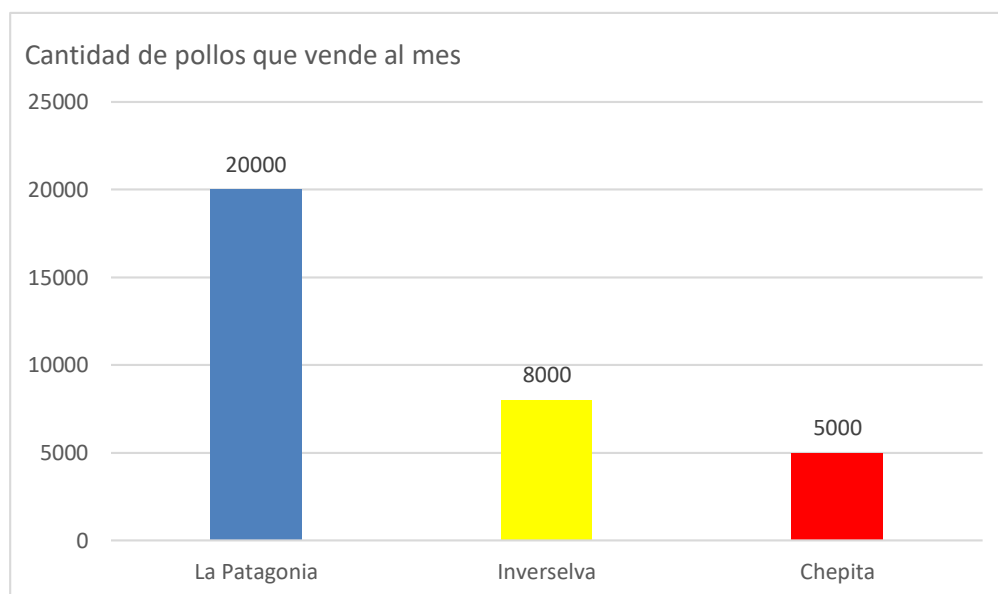


Figura 7. Cantidad de pollos parrilleros de venta al mes.

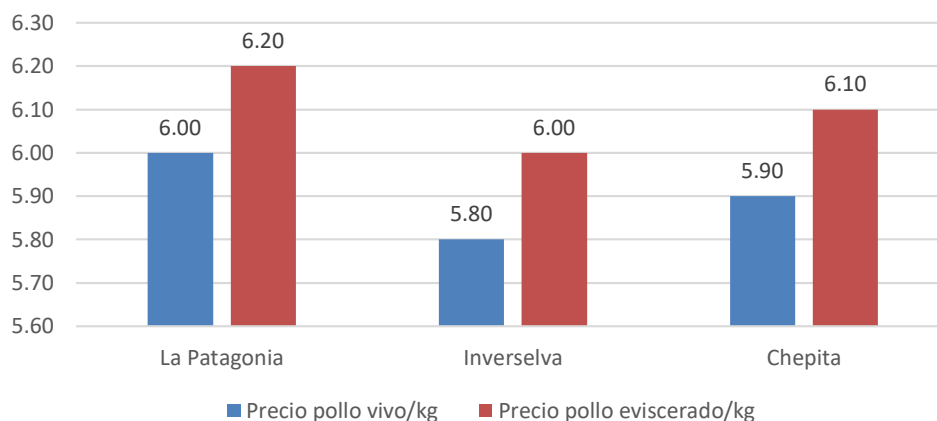


Figura 8. Precios de venta de pollos en peso vivo y eviscerado.

4.4. La Factibilidad socioeconómica de las empresas avícolas formales

Se muestra en el cuadro 9. Donde se observa el VAN, TIR Y PRI de las tres empresas avícolas comercializadoras de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas, avícola Chepita es la empresa más factible en sostenibilidad, rentabilidad y tiempo.

Cuadro 8. Análisis de factibilidad de las empresas avícolas.

Empresas Avícolas	SOSTENIBILIDAD	RENTABILIDAD	TIEMPO
	Para mantenerse y autosatisfacer los requerimientos propios del proyecto	Para satisfacer las expectativas de los accionistas	Rango de tolerancia en tiempo para cumplir con los requerimientos propios de la empresa y las expectativas de los accionistas
	Valor Actual Neto (VAN)	Tasa Interna de Retorno (TIR)	Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)
Inverselva S.A.C	VAN = 20708.65	TIR= 0.07%	PRI = 14 Años
La Patagonia	VAN = 12345.21	TIR= 0.04%	PRI = 10 Años
Avícola Chepita	VAN = 9708.65	TIR= 0.02%	PRI = 05 Años

CAPITULO V: DISCUSIÓN

Interpretando los resultados se procedió a elaborar la discusión siguiente:

5.1. Empleo

En cuanto al empleo de los trabajadores en las empresas avícolas (Figura 2) y comparando los resultados obtenidos por (JIMENEZ, 2008) quien concluyó que, capacitando, supervisando y motivando a los trabajadores con incentivos, traerá mejoras a la empresa, tal como se encuentra en la encuesta a los trabajadores quienes tienen como remuneración mensual un sueldo por encima del mínimo vital. Con capacitaciones y tecnología en la producción de aves, queda asegurada la hipótesis de la factibilidad socioeconómica.

5.2. Inversión

En base a la inversión que tienen las empresas avícolas en su tiempo de recuperación, se muestra en la (Cuadro 4) y comparando los resultados obtenidos por (LUNA, 2010) quien concluyó que el dinero invertido retorne al cabo de cinco años es una buena señal.

Los resultados reportados por (ARRESTEGUI, 2014), (VALDEZ, 2017) y (ALCOBA, 2013) indican que para la que inversión ascienda y permanecer en la crianza y comercialización de pollos es necesario manejar bien el flujo de caja.

A través de métodos tecnológicos y una producción especializada la recuperación de la inversión es menos tiempo.

5.3. Oferta

Como la demanda de pollos parrilleros es mucho mayor y la producción es menor, se abastecen comprando a otras empresas productoras como es el caso de Don Pollo y la Campiña, como se muestra en (Cuadro 6). Los resultados obtenidos por (JIMENEZ, 2008), indican que basándose en la calidad y en el precio las empresas avícolas compran de los mismos distribuidores y así poder formar una alianza a

largo plazo, al igual que los resultados obtenidos en el Examen de Suficiencia Profesional.

5.4. Demanda

En cuanto a la venta de pollos como se muestra en la (Cuadro 7), los resultados obtenidos por (LUNA, 2010) que menciona que falta explorar el mercado, (VARGAS, 2012) quien menciona que el negocio posee varios vendedores y garantiza la venta de diferentes puntos , (ALCOBA, 2013) indica es viable el cambio constante de precio, y (ARRESTEGUI, 2014) quien menciona que cumpliendo con las expectativas de calidad y precio para los clientes, se deben crear puntos de ventas (bodegas, restaurants, puestos), tal como se obtuvo como resultado en el presente Examen de Suficiencia Profesional.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

- Para mejorar el rendimiento de las empresas avícolas de pollos parrilleros de la ciudad de Yurimaguas es muy importante capacitar al personal de trabajado y controlar con eficacia todo el proceso y lograr el crecimiento de las empresas.
- Para recuperar en menos tiempo el capital en una empresa avícola es muy necesario aplicar métodos tecnológicos para llevar a cabo una producción especializada del pollo.
- El mercado para la comercialización de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas es lo suficientemente amplio para absorber cualquier incremento en la oferta de pollos parrilleros.
- Existe poca competencia local y se cuenta con la materia prima proximal al centro de operaciones.
- Con el análisis de factibilidad socioeconómica se concluye que la empresa avícola comercializadora de pollos parrilleros Chepita, fue la más sostenible, rentable y que en menos tiempo recupero su inversión propia.
- La factibilidad socioeconómica, obtuvo resultados viables, siendo factible la creación de una empresa avícola comercializadora de pollos parrilleros.

CAPITULO VII: RECOMENDACIONES

- Se recomienda formalizar las empresas comercializadoras de pollos parrilleros para tener más acceso a beneficios productivos.
- Se recomienda implementar empresas comercializadoras de pollos parrilleros que brinden un servicio integrado al público consumidor.
- Teniendo en cuenta los resultados de la investigación se recomienda invertir en este rubro por ser un negocio rentable y sostenible en el tiempo.
- Se recomienda a los empresarios capacitar constantemente al personal obrero que labora en sus empresas avícolas.

CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN

- ✓ ASOCIACIÓN PERUANA DE AVICULTURA. Recuperado de: <http://www.cepes.org.pe/notiagro/taxonomy/term/118>. Abril del 2018.
- ✓ ASOCIACIÓN DE AVICULTORES PERUANOS. Recuperado de: <http://www.actualidadavipecuaria.com/articulos/procesamiento-avicola-peruano-el-reto-de-cambiar-para-ganar.html>. Abril del 2018.
- ✓ ALCOBA, S. Llevó a cabo un Estudio técnico y financiero para la producción de pollos de engorde en Santa Cruz, Bolivia, el cual se basó en el estudio técnico y financiero para la producción de pollos de engorde en Santa Cruz, Bolivia; 2013.
- ✓ BARBIER E.B, ACREMAN M. y KNOWLER D. Economic valuation of wetlands: A guide for policy makers and planners, Gland, Suiza, Officine de la Convention de Ramsar, 1997.
- ✓ BARRACHINA M. (2013). Concepto de Valor actual neto. Recuperado de: <https://miguelbarrachinacubillo.jimdo.com/valor-actual-neto-van/>. Abril del 2018.
- ✓ BURDANO J. En su libro de presupuesto “Enfoque de gestión, planeación y control de recursos”. Tercera edición. 1995
- ✓ CÓRDOVA, M. Formulación de Proyectos. Bogotá, Ediciones: Ecoe. 2011.
- ✓ ESPINOSA, R. La matriz de análisis dafo (foda). Recuperado en junio. Disponible en red: <https://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>. Abril del 2018.
- ✓ CHASE, R. Administración de Operaciones. México, Ediciones: Mc. 2010.
- ✓ GARCÍA COLÍN J. Del libro: “Contabilidad de Costos”, 2a edición, Edit. McGraw-Hill. 12 al 14 Abril, 2008.
- ✓ GONZALES M.E. Definiciones de costos. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/definiciones-de-costos>. Abril del 2018.
- ✓ GÓMEZ G. Contabilidad de costos: conceptos, importancia y clasificación. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/>. Abril del 2018.

- ✓ JIMÉNEZ, V. En su trabajo presentado para optar al grado de Magíster en Gerencia Agraria realizó su estudio titulado “Calidad como estrategia para el Mejoramiento de la Productividad en la Administración de granjas de Pollos de Engorde en Estado de Lara”; 2008.
- ✓ KOTLER P, BLOOM P. y HAYES T. Del libro: «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición, Ediciones Paidós Ibérica S.A. Pág. 98. 2004.
- ✓ LUNA, P. En su estudio titulado: “Crianza y Comercialización de pollos”, Basado en la crianza y comercialización de pollos, pretendiendo que por medio de instrumentos técnicos se lleve adelante una crianza técnica del pollo; 2010.
- ✓ MALHOATRA K. Naresh. Del libro: «Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico», Segunda Edición, de, Prentice-Hall Hispanoamericana. Págs. 90 al 92. 1997.
- ✓ Fischer Laura y Espejo Jorge, Mc Graw Hill, Del libro: Mercadotecnia, Tercera Edición, de Pág. 243. 2006.
- ✓ PERÚTRACES TRAVEL & TOUR. Recuperado de: http://www.perutraces.com/spanish/peruvian_cuisine.html. Abril 2018.
- ✓ RAMON ROSALES. Formulación y Evaluación de Proyectos ICAP Formulación y Evaluación de Proyectos Guía a Nivel de Perfiles 658.404. 2005.
- ✓ TORRES M. Tasa Interna de Retorno (TIR): definición, cálculo y ejemplos. Recuperado de <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>. Abril del 2018.
- ✓ SAPAG. Preparación y evaluación de proyectos. 2008.
- ✓ VALDEZ G. Realizó una tesis titulado “Estudio socioeconómico para la creación de una empresa avícola de pollos en la región Lambayeque”; 2017.
- ✓ VARGAS, J. Realizó un estudio “Proyecto de Prefactibilidad para la instalación de una granja de pollos de carne en Chanchamayo”; 2012.
- ✓ VAQUIRO, J. Periodo de Recuperación de la inversión – PRI. 2010.
- ✓ WATTAGNET. Las empresas avícolas en el Perú se han desarrollado en gran magnitud, donde las más conocidas y con mayor participación en el mercado

don avícola San Fernando, Chimú, Redondo, El Rocío, Técnica Avícola, Don Pollo, La Perla, Yugoslavia; 2013.

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA AVICOLA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA
FACULTAD DE ZOOTECNIA
Encuesta N°01

Encuesta que se realizó al gerente o propietario de las empresas avícolas comercializadora de pollos parrilleros de la ciudad de Yurimaguas para tener un diagnóstico, de la cantidad y productividad que generan.

1. DATOS GENERALES (Información de la Organización que responde el formulario)	
1.1. Nombre completo de la Empresa u Organización:	
1.2. Ubicación (Localidad – Departamento):	
1.3. Nombre de la persona encuestada:	DNI:
1.4. Relación Laboral:	
1-¿Cuánto tiempo lleva en la comercialización de pollos parrilleros en la ciudad de Yurimaguas y cuantos trabajadores tiene?	
2-¿Tiene su propia producción de pollos parrilleros y que cantidad cría?	
3-¿Si no tiene su propia producción de pollos parrilleros que cantidad compra, a qué precio y que empresas avícolas son sus proveedores? CANTIDAD <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/> PRECIO <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>	
4-¿Tiene disponibilidad de pollo todo el año y que factores afectan el abastecimiento?	
5-¿Qué cantidad de pollos parrilleros aproximada es la que vende al mes?	
6-¿Cómo vende el pollo parrillero al público consumidor y a qué precio?	
7-¿Estaría dispuesto a mejorar su sistema de comercialización y calidad para competir? ¿Como?	
8-¿Cuenta con personal capacitado?	
9-¿Maneja adecuadamente los sub productos del beneficio de las aves para reducir el impacto ambiental?	
10-¿Siendo la ciudad de Yurimaguas un potencial mercado para el consumo de pollo, cree que sería rentable crear o implementar una empresa avícola comercializadora de pollos parrilleros?	


Eleodoro Calisto Velasco
 ECONOMISTA COLGADO
 C.E.L.O.R. N° 647


William Celis Virca
 BIENESTAR ZOOTECNIA
 CIP N° 11469


Vasquez Conazo Hardy Celis
 INGENIERO ZOOTECNISTA
 CIP. N° 208485

ANEXO 2. ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS AVICOLAS



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA

Encuesta N°02

La encuesta que se realizó a los trabajadores de las empresas avícolas comercializadores pollos parrilleros de la ciudad de Yurimaguas para conocer su situación laboral y condiciones de trabajo.

1.DATOS GENERALES (Información de la Organización que responde el formulario)	
1.1. Nombre completo de la Empresa u Organización:	
1.2. Ubicación (Localidad – Departamento):	
1.3. Nombre de la persona encuestada:	DNI:
1.4. Relación Laboral:	
1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la avícola respecto a la crianza de pollo?	
2. ¿Quién es su actual contratante?	
3. ¿Cuánto tiempo viene trabajando con su contratante?	
4. ¿Cuánto es el salario que le paga su contratante por mes de trabajo?	
5. ¿Está conforme con el salario que le paga su contratante? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
6. ¿Cómo realiza el pago?, en efectivo o deposito en cuenta de ahorros.	
7. ¿En los últimos años ha tenido algún aumento de sueldos o ha percibido incentivos por el trabajo realizado? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
8. En los últimos años ha recibido capacitación en el trabajo que está realizando? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	

Elvira Calixto Vásquez
ECONOMISTA COLECTIVISTA
CIP Nº 114635

William Calixto Vásquez
INGENIERO ZOOTECNISTA
CIP Nº 114635

Wagner Campos Huari Calixto
INGENIERO ZOOTECNISTA
CIP. Nº 203405

ANEXO 3. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA AVICOLA LA PATAGONIA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANALISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Amplia experiencia y conocimiento en la crianza y comercialización de pollos. - Alta demanda del producto en el mercado. - Disponibilidad del producto durante todo el año. - Buena infraestructura productiva. - Uso de tecnología con altos niveles de rendimiento. - Personal capacitado. - Excelente condiciones climáticas y ecológicas de la zona. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de disponibilidad de insumos. - Falta de planificación de la producción. - Falta de indicador de desempeño.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANALISIS EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado en crecimiento a nivel local. - Aliados estratégicos en la comercialización. - Capacidad de cumplir con la demanda de los consumidores. - Sistema de producción y comercialización de calidad. - Expansión de la empresa a otros distritos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Enfermedades que elevan la tasa de mortalidad en la crianza y producción de aves. - Desastres naturales. - Problemas sociales como huelgas y toma de carretera.
	POSITIVO	NEGATIVO

ANEXO 4. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA AVICOLA INVERSELVA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANALISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad técnica productiva en la crianza y comercialización de pollos. - Alta demanda del producto en el mercado local. - Disponibilidad de espacio y terreno. - Ambientes adecuados. - Producción integrada. - Personal técnico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de dedicación exclusiva al trabajo gerencial de la empresa. - Producción insuficiente para cubrir la demanda.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANALISIS EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Alta demanda del público consumidor. - Disponibilidad de insumos. - Disponibilidad de instalaciones, maquinarias y tecnología. - Sistema de producción y comercialización integrado. 	<ul style="list-style-type: none"> - La competencia con otras empresas avícolas. - La desastres naturales como inundaciones y derrumbes de la carretera. - Huelgas y toma de carretera.
	POSITIVO	NEGATIVO

ANEXO 5. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA AVICOLA CHEPITA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANALISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia en comercialización de pollos eviscerados. - Alta demanda del producto. - Oferta del producto al gusto del cliente venta al corte. - Buena ubicación en el mercado. - Personal capacitado en la comercialización de pollos eviscerados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuficiente conocimiento en el manejo gerencial de la empresa. - Manejo no productivo del desperdicio del proceso de beneficio de las aves.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANALISIS EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> - Alta demanda del producto en el mercado. - Disponibilidad del producto todo el año. - Capacidad de cumplir con la demanda de los consumidores. - Buenas instalaciones y equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Huelgas y tomas de la carretera. - Comerciantes informales que se dedican a esta actividad.
	POSITIVO	NEGATIVO

Anexo 6. VAN, TIR y PRI de la empresa Inverselva S.A.C

Valor Actual Neto (VAN)

Años	Flujo Caja Económica (FCE)	FA* (12.5%)	Flujo Caja Económica Actualizados (FCEA)
1	2036.72	1.13	1810.41
2	15740.32	1.27	12436.80
3	15201.06	1.42	10676.19
4	14582.24	1.60	9103.62
5	13872.14	1.80	7698.05
6	13380.51	2.03	6600.21
7	13380.51	2.28	5866.85
8	13380.51	2.57	5214.98
9	13380.51	2.89	4635.54
10	18980.51	3.25	5844.98
Sumatoria de FCEA			69887.62

*FA: Factor de Actualización = $(1+i)^n$

FCEA	69887.62
Inversión Total	90596.28
VAN	20708.65

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Factor de Actualización (FA') **30%**

AÑOS	FCE	FA	FCEA	FA'*	Valor Actual
1	2036.72	1.14	1810.41	1.30	1392.63
2	15740.32	1.30	12436.80	1.69	7359.05
3	15201.06	1.48	10676.19	2.20	4859.44
4	14582.24	1.69	9103.62	2.86	3187.43
5	13872.14	1.93	7698.05	3.71	2073.31
6	13380.51	2.19	6600.21	4.83	1367.41
7	13380.51	2.50	5866.85	6.27	934.98
8	13380.51	2.85	5214.98	8.16	639.30
9	13380.51	3.25	4635.54	10.60	437.13
10	18980.51	3.71	5844.98	13.79	423.98
Sumatorias			69,887.62		22,674.66

*FA : Factor de Actualización = $(1+i)^n$

*FA' : Nuevo Factor de Actualización = $(1+i)^n$

Sumatoria FFEA	69,887.62
Sumatoria Valor Actual	22,674.66
Inversión Total	90,596.28

$$\text{TIRE} = i1 + [(i2-i1)(\text{VANE}i1/(\text{VANE}i1-\text{VANE}i2))]$$

i1	12.50%
i2	30.00%
VANEi1	20,708.65
TIR	0.07 %

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Años	Inversión	FCE	FA*	FCEA
0	90,596.28			
1		2,036.72	1.14	1,786.59
2		15,740.32	1.30	12,111.67
3		15,201.06	1.48	10,260.28
4		14,582.24	1.69	8,633.86
5		13,872.14	1.93	7,204.75
6		13,380.51	2.19	6,095.98
7		13,380.51	2.50	5,347.35
8		13,380.51	2.85	4,690.66
9		13,380.51	3.25	4,114.61
10		18,980.51	3.71	5,119.88

Sumatoria de FCEA **65365.63**

$$\text{P.R.C.} = \text{Inversión Total} / (\text{Sumatoria de FFEA}/10)$$

Inversión Total	90596.28
Sumatoria de FFEA	65365.63

$$\text{P.R.C.} = \quad \mathbf{13.8599244}$$

El Período de Recuperación del Capital es de 14 años.

ANEXO 7. Fotos de aplicación de las encuestas realizadas a las empresas avícolas



Foto 1. Encuesta con el propietario de la empresa avícola La Patagonia



Foto 2. Encuesta con el propietario de la empresa avícola Chepita



Foto 3. Encuesta con el propietario de la empresa Inverselva S.A.C