

**“Granja Avícola del Norte”**  
(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)

Edwin Geovanny Pereira Molina

Lic. Mario Humberto Vásquez Ordóñez, (Tutor)  
M. Sc. Dora Leonor Urrutia Morales de Morales, (Revisora)

Playa Grande, Ixcán, abril 2015



## **Autoridades de la Universidad Panamericana**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**

Rector

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**

Vicerrectora Académica

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**

Vicerrector Administrativo

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**

Secretario General

## **Autoridades de la Facultad de Económicas**

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**

Decano

**M. A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**

Vicedecano

**Lic. Ovidio Nehemías López Herrera**

Coordinador Regional I

**Lic. Milward Mandhiver Menchú Chávez**

Coordinador de Sede

**Tribunal que practico el examen general de la  
Práctica Empresarial dirigida –PED-**

**Licda. Sermiria Maribel Juárez Isem.**

**Examinadora**

**Lic. Jorge Mario Ical Rax.**

**Examinador**

**Lic. Arturo Eugenio Sánchez Chavarría.**

**Examinador**

**Lic. Mario Humberto Vásquez Ordoñez**

**Tutor**

**M. Sc. Dora Leonor Urrutia de Morales**

**Revisora**



**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA**

*"Sabiduria ante todo, adquiere sabiduria"*

REF.:C.C.E.E.0026-2015

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 06 DE MARZO DEL 2015  
SEDE PLAYA GRANDE**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Mario Vásquez Ordóñez, tutor y Licenciada Dora Urrutia de Morales, revisora de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto -PED- titulada "Granja Avícola del Norte", Presentado por él (la) estudiante Edwin Geovanny Pereira Molina, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No.1632, de fecha 08 de noviembre del 2014; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Administrador de Empresas, en el grado académico de Licenciado.

  
M.A. César Augusto Custodio Cobar

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.



UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA

*"Sapientia ante locum, acquiritur sapientia"*

Guatemala, Enero 2014

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Carrera Administración de Empresas  
Universidad Panamericana  
Guatemala, Guatemala.

Estimados Señores:

En relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida –PED- del tema **“Granja Avícola del Norte”**, realizada por el estudiante Edwin Geovanny Pereira Molina, Carné No. 0807039, estudiante de Playa Grande, Quiché, he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el informe cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Técnico Profesional Privado (ETPP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida, con una nota de setenta y siete puntos (77) de 100 puntos.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.

  
Lic. Mario Humberto Vásquez Ordóñez  
Tutor

**MSc. Dora Leonor Urrutia Morales de Morales**  
Maestría en Gerencia Educativa  
Licenciada en Pedagogía con Orientación en Administración y Evaluación Educativa

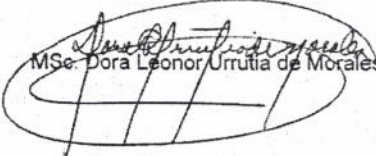
Guatemala, 23 de Agosto 2014

Señores:  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED) del Tema: **"Granja Avícola del Norte"** Realizado por: Edwin Geovanny Pereira Molina, carné No.0807039, estudiante de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la revisión del mismo y se hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana. Por lo tanto doy el dictamen de aprobado para realizar el Examen Técnico Profesional (ETP).

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.

  
MSc. Dora Leonor Urrutia de Morales



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

## REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 0464.2015

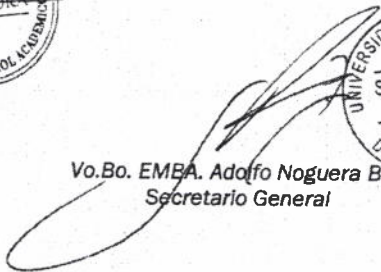
El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hace constar que el estudiante Pereira Molina, Edwin Geovanny con número de carné 0807039, aprobó con 71 puntos el Examen Técnico Profesional, de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día ocho de noviembre del año dos mil catorce.


Para los usos que el interesado estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los veintiún días del mes de marzo del año dos mil quince.

Atentamente,

  
M.Sc. Vicky Sicajol  
Directora  
Registro y Control Académico



  
Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque  
Secretario General



Luis Alberto Mendoza  
cc. Archivo.

## **Dedicatoria**

### **A DIOS**

Por su misericordia, por su bendita gloria, por proveerme de los recursos necesarios para lograr mi objetivo, sin su voluntad este logro no fuese posible.

### **A MIS PADRES**

Rolando Guillermo Pereira Delgado y Angelina Molina Guzmán. Por su sacrificio, paciencia, amor y apoyo desde el primer día de mi vida.

### **A MI ESPOSA**

Nindy Alejandra Cardona parte fundamental de mi vida, gracias por apoyarme en todo momento, por soportar mi ausencia en tantas noches de desvelo y alentarme cuando más lo necesite, TE AMO.

### **A MI HIJO**

Guillermo Alejandro Pereira Cardona por llenar mi vida de alegría cada día con esa sonrisa maravillosa que solo él me puede dar, es lo mejor en mi vida.

### **A MIS HERMANOS**

Gracias por su apoyo incondicional en las buenas y en las malas.

### **A MIS FAMILIARES**

Con mucho cariño.

### **A MIS COMPAÑEROS**

Con respeto y afecto.

### **A LA UNIVERSIDAD**

Por darnos la oportunidad de superarnos y llevamos el conocimiento hasta el municipio de Ixcán.

### **A TODOS LOS QUE CONTRIBUYERON A LA REALIZACIÓN DE ESTE PROYECTO.**



## Contenido

<b>Resumen</b>	i
<b>Introducción</b>	ii
<b>Capítulo 1</b>	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Marco Teórico	2
1.3 Selección de la idea	5
1.4 Presentación de la idea	7
1.5 Área de organización y recursos humanos	8
1.6 Reglamento interno de trabajo	15
1.7 Definición de la empresa	20
<b>Capítulo 2</b>	
2.1 Metodología	31
2.2 Tipo de investigación	31
2.3 Sujetos de la investigación	31
2.4 Instrumentos	31
2.5 Procedimientos	33
2.6 Aporte esperado	34
<b>Capitulo 3</b>	
3.1 Análisis de resultados	35
3.2 Resultados de las encuestas	40
3.3 Análisis de mercado	50
3.4 Objetivo	52
3.5 Precio	52
3.6 Estructura de capital	53
3.7 Estructura de inversión inicial	54
3.8 Ubicación	54
3.9 Plan de mercadotecnia	55
3.10 Estrategias de comunicación	58
3.11 Área de aprovisionamiento e insumos	58

<b>Capítulo 4</b>		
4.1	Estimación Inversión Inicial o Plan de Inversión	67
4.2	Crecimiento anual	71
4.3	Depreciaciones	76
4.4	Planilla	77
4.5	Estados financieros	78
4.6	Razones	84
4.7	Viabilidad	85
<b>Conclusiones</b>		87
<b>Recomendaciones</b>		88
<b>Referencias Bibliográficas</b>		89
<b>Anexos</b>		90

## Contenido de Imágenes

Imagen 1	Flujograma del proceso de inscripción ante el registro mercantil	26
Imagen 2	Flujograma del proceso de inscripción ante la SAT	27
Imagen 3	Flujograma del proceso de inscripción al IGSS	28

## Lista de gráficas

Gráfica No. 1	¿Sabe cuál es la diferencia entre el pollo amarillo y el pollo blanco?	40
Gráfica No. 2	¿Sabía que: en el municipio por años se ha consumido un altísimo porcentaje de pollo congelado proveniente de la ciudad capital?	41
Gráfica No. 3	¿Le gustaría que existiera una granja avícola en el municipio para la crianza de pollo de engorde?	42
Gráfica No. 4	¿Se ha visto alguna vez con problemas de salud después de haber consumido pollo que ha estado congelado por varios días?	43
Gráfica No. 5	¿En su comunidad prefieren consumir del pollo que ha estado congelado o pollo recién destazado?	44
Gráfica No. 6	¿Con que frecuencia consume carne de pollo amarillo?	45
Gráfica No. 7	¿Qué beneficios se obtendrían al existir una granja avícola en el municipio de Ixcán?	46
Gráfica No. 8	¿En qué cree usted que afectaría la creación de una granja avícola en el municipio de Ixcán?	47
Gráfica No. 9	¿Le gustaría que en su comunidad su distribuidor de pollo amarillo le vendiera pollo fresco recién destazado?	48
Gráfica No. 10	¿Qué otras especies le gustaría que criaran en el municipio de Ixcán?	49

## Lista de tablas

Tabla No. 1 Ilustración de puestos	9
Tabla No. 2 Descripción y especificación del puesto “Gerente administrativo”	9
Tabla No. 3 Descripción y especificación del puesto “Encargado de planta”	10
Tabla No. 4 Descripción y especificación del puesto “Ayudante de planta”	11
Tabla No. 5 Descripción y especificación del puesto “Encargado de ventas”	12
Tabla No. 6 Descripción y especificación del puesto “Vendedor”	13
Tabla No. 7 Descripción y especificación del contador	14
Tabla No. 8 Interpretación del análisis FODA	35
Tabla No. 9 Interpretación de estrategias DA, DO, FA, FO	36
Tabla No. 10 Simulación de conformación de capital	53
Tabla No. 11 Inversión inicial	54
Tabla No. 12 Ilustración del valor nutricional del producto	55
Tabla No. 13 Ilustración de precios según distancia	56
Tabla No. 14 Ilustración de gastos de publicidad	58
Tabla No. 15 Ilustración costos de mercadería	60
Tabla No. 16 Ilustración costos de galpones	63
Tabla No. 17 Ilustración costos construcción de oficina	64
Tabla No. 18 Ilustración costos construcción de bodega	65
Tabla No. 19 Ilustración costos de mantenimiento vehículos	66
Tabla No. 20 Ilustración plan de inversión	67
Tabla No. 21 Simulación de crédito	69
Tabla No. 22 Simulación costos de operación	71
Tabla No. 23 Ilustración costos y ventas	72
Tabla No. 24 Ilustración lotes primer semestre	73
Tabla No. 25 Ilustración proyección ventas a 5 años	74
Tabla No. 26 Ilustración proyección cantidad de aves por año	75
Tabla No. 27 Ilustración proyección depreciaciones	76
Tabla No. 28 Ilustración de planilla	77

Tabla No. 29 Ilustración estado de resultados	78
Tabla No. 30 Ilustración balance general	81
Tabla No. 31 Ilustración del Flujo de caja	82
Tabla No. 32 Ilustración de Razones VAN y TIR	84

#### **Lista de figuras**

Figura 1 Organigrama de Granja “Avícola del Norte”	8
Figura 2 Logotipo de Granja Avícola del Norte	21
Figura 3 Marca de Granja Avícola Del Norte	21

## Resumen

Se determinó la necesidad de crear una empresa que se dedique a criar aves de engorde, y brinde a sus clientes atención personalizada, con productos diferenciados; en el municipio de Ixcán, del departamento de Quiché.

La población se ve afectada debido a la mala calidad del producto que se comercializa, esto causa el descontento e insatisfacción en el consumidor. Se identificó que el mal estado del producto se debe al traslado desde la ciudad capital al municipio, se transporta congelado para su conservación pero esta no es posible por los trescientos noventa kilómetros que se debe recorrer.

La investigación llevó a identificar una diversidad de aves con mejor genética para el desarrollo avícola, brinda una mejor ganancia entre el alimento consumido y la ganancia de peso semanal, los productos están balanceados con el objetivo de estimular el crecimiento de masa muscular en un tiempo establecido.

El nombre de la empresa será: Granja Avícola del Norte. Su mercado objetivo es la población que consume este tipo de carne, utilizará distribuidores en las comunidades para lograr mejor cobertura.

Para determinar la factibilidad de esta empresa fue necesario realizar una investigación descriptiva, con el objetivo de recabar la opinión del consumidor final, es muy importante para tomar la iniciativa de desarrollar el tema de producir aves en la región; se debe elegir un lugar estratégico, la logística para tener una cobertura de ventas apropiada; es imprescindible que se cuente con los recursos y equipo necesario.

La empresa es una oportunidad de desarrollo para el municipio, ofrecerá empleos directos e indirectos.

## Introducción

El presente trabajo sobre la creación de una empresa tiene como propósito realizar el estudio de mercado, económico y financiero para poner en marcha el proyecto de una granja para la explotación avícola en el municipio de Playa Grande, Ixcán, Quiche.

El motivo de presentar el tema se basa en la necesidad y la demanda; por años se ha consumido pollo congelado que proviene de la ciudad capital, este no conserva su frescura y el mal manejo es causa de problemas estomacales en la población. Este tipo de carne es el de mayor consumo por tanto la demanda y la oportunidad de comercialización es interesante.

La investigación incluye información general sobre la avicultura, dentro de los que se puede mencionar, definición, antecedentes históricos de la avicultura nacional guatemalteca, la estructura organizacional y los aspectos legales.

Es muy importante seleccionar y presentar la empresa para hacer referencia de lo que será, así como del área de organización y recursos humanos. Se va definir la empresa, el logo, la marca, los aspectos legales, requisitos de inscripción, visión, misión, objetivos y valores.

Se utilizaron instrumentos de investigación para luego realizar el análisis de resultados y con ello el FODA, es importante saber qué existe en el entorno para la toma de decisiones. Se puede desarrollar una mejor estrategia competitiva con previo análisis de los competidores, el crecimiento del mercado, objetivo, análisis de precio, ubicación de la empresa. De esta forma se establece el plan de mercadotecnia, producto, precio, plaza y promoción con lo cual la empresa ganará mercado.

Del estudio económico-financiero, se elabora el análisis de inversión de activos, costos de producción, gastos de operación; la proyección a cinco años de las ventas anuales, estados de resultados, el balance general, el flujo de caja y razones financieras.

Se analiza la viabilidad en base a indicadores financieros y económicos para determinar la factibilidad del proyecto.

## Capítulo 1

### 1.1 Antecedentes

Al realizar el estudio en el municipio de Playa Grande, Ixcán el Quiche, se pudo constatar que existe una gran demanda de pollo amarillo para comercializarlo en pie. El municipio como tal cuenta con más de 100 comunidades, dividido en VII micro-regiones. En la actualidad no existe una empresa que se dedique a la crianza de pollo amarillo en la región, que abastezca el mercado local y sus comunidades, debido a que no ha existido un inversionista visionario que lleve a cabo dicho proyecto.

En la actualidad el municipio se abastece con producto de la empresa denominada Pollo Rey, que traslada su mercadería de la ciudad capital a su bodega en la ciudad de Cobán, Alta Verapaz, la empresa envía su camión repartidor a la cabecera municipal donde reparte en las principales pollerías, es allí donde distribuye el producto congelado para ser trasladado a las comunidades y así llegar hacia el consumidor final, este modo de operar afecta la calidad del producto, su frescura, sabor y precio al consumidor final. Dentro de los factores que no aportan al manejo podemos mencionar la distancia, mal camino y la falta de energía en las comunidades; este último factor causa que la cadena de frío se pierda junto con la calidad del producto.

La empresa Pollo Rey no cuenta con logística e infraestructura en la cabecera del municipio de Ixcán, lo que dificulta su distribución general.

Cabe resaltar que por el conflicto armado interno, el municipio se vio afectado en cuanto al desarrollo de infraestructura de servicios básicos y es una razón para contar con una granja local que distribuya pollo en pie.

En la actualidad la Franja Transversal del Norte es un medio efectivo que impulsa el desarrollo y las oportunidades de comercialización a la población del municipio, propiciando la ejecución de proyectos productivos, como el traslado de insumos para la crianza de pollos amarillos a bajos costos.



## 1.2 Marco Teórico

### 1.2.1 Avicultura

Es la rama de la agropecuaria que se dedica a la incubación, crianza, producción de huevos, carne, engorde de aves, selección y mejoramiento genético de aves progenitoras y reproductoras, a la producción de huevos para incubar pollitos, pollitas de un día, la operación de rastros avícolas, plantas productoras de forrajes avícolas, y de plantas de refrigeración, congelación y distribución de productos avícolas.

### 1.2.2 Antecedentes históricos de la avicultura

Las aves han sido domesticadas durante miles de años. Evidencia arqueológicas sugieren que las gallinas domésticas existen en China desde hace 8,000 años, puede haber ocurrido por separado en India o haber sido introducida a través del sur de Asia. La existencia en la India de los gallos de riña desde hace 3,000 años, da cuenta del arraigo ancestral de las gallinas en su cultura. El naturalista británico Charles Darwin las consideró descendientes de una única especie silvestre, el gallo bankiva, que vive en estado salvaje desde India hasta Filipinas. La gallina es uno de los primeros animales domésticos que se mencionan en la historia escrita. Se cree que la gallina se expandió hacia Europa occidental, a través de Rusia o bien como consecuencia de las grandes migraciones de los pueblos indoeuropeos hace cuatro mil años a través de Mesopotamia. Esta segunda hipótesis se sustenta en argumentos lingüísticos que parecen probar la existencia de estos animales en Sumer hacia el 2,500 a.c. En tallas babilónicas del año 600 a.C. aparecen gallinas, que son mencionadas por los escritores griegos primitivos, en especial por el dramaturgo Aristófanes en el año 400 a.c. Los romanos la consideraban un animal consagrado a Marte, su dios de la guerra. Desde tiempos antiguos, el gallo ha sido considerado un símbolo de valor —así lo consideraban los galos, por ejemplo—. En el arte religioso cristiano, el canto del gallo simboliza la resurrección de Cristo. El gallo fue el emblema de la I república francesa.

Las aves de corral están distribuidas por casi todo el mundo. En los países occidentales la tendencia actual es a la especialización de la producción en granjas avícolas: algunos productores se encargan del incubado de huevos, otros de la producción de huevos para el consumo y otros de la cría de pollos para el mercado de la carne.

Los egipcios ya se sentían atraídos por la carne de ganso y fueron los primeros en apreciar el foie gras (tal vez en estado natural, los gansos acumulan grasas antes de su migración) pero se encuentran textos antiguos que hablan del cebado de estas aves con higos y lo confirma Apicio en la antigua Roma.

### 1.2.3 Historia de las empresas avícolas en Guatemala

La industria avícola es uno de los sectores más importantes dentro de la actividad agropecuaria del país, por su creciente participación en el aporte de carne como proteína animal en la dieta de los guatemaltecos, también porque su costo es accesible a la población.

La historia de la avicultura guatemalteca como en todos los países de Latinoamérica, está plasmada en dos grandes grupos: la avicultura tradicional o de campo, y la avicultura tecnificada. La primera sustentada en aves traídas de Europa en tiempos de la colonia, con un manejo inadecuado y resultados no satisfactorios y la segunda, basada en una alta tecnificación con resultados óptimos. Ambas tienen importancia por el impacto económico que generan en el país aun cuando la tecnificada ha superado la tradicional.

Por lo antes mencionado es necesaria una mención sintetizada de ambas actividades, con el fin de enriquecer la historia de la avicultura guatemalteca.

### 1.2.4 Avicultura tradicional

La avicultura tradicional se observa en todo el país pero con mayores participaciones en el interior, en cualquier vivienda, con gallinas de patio, pavas, patas o palomas. Para el pequeño agricultor, estas aves son parte de su subsistencia y patrimonio por ser el medio inmediato de obtener fondos y recursos alimenticios. Antes de las décadas de los años 40 y 50 la gallina dorada, y el caldo de gallina eran platos obligados en los acontecimientos familiares o sociales.

En la actualidad las gallinas de color y sus huevos marrones tienen preferencia, por costumbre ancestral de consumo o por seguir considerándolos como productos frescos y de mejor sabor criollo.

### 1.2.5 Avicultura tecnificada

El surgimiento de la actividad productiva tecnificada avícola fue allá por la década del 50 y se debió al crecimiento de la población y a la demanda de alimentos cárnicos:

- Era evidente la escasez de alimentos cárnicos variados en virtud de una dependencia casi exclusiva de la carne roja, de bovino y cerdo, las carnes de otras especies como la cabra y oveja, nunca han tenido su espacio en la preferencia popular. La carne de cerdo tenía la desventaja que sólo se destazaba sábados y domingos (por la costumbre de utilizarla para elaboración de tamales). En síntesis, la población no tenía otro recurso proteínico, lo cual la obligaba a consumir productos avícolas de campo con las limitaciones de escasa disponibilidad a altos precios.
- Era impactante en la economía del ama de casa el alza frecuente en los precios de las carnes rojas existentes y la necesidad de buscar carnicerías retiradas. En cambio, en la actualidad el pollo está al alcance de todos, en cualquier tienda.

Para esa época las condiciones que facilitarían el despegue de una nueva avicultura no eran favorables, era obligado hacer una evaluación de todo lo adverso, establecer conveniencias y diseñar estrategias para hacer menos difíciles esas condiciones. No se contaba con los tecnólogos avícolas; la literatura era escasa; no existían fábricas de concentrado y los elementos esenciales para producir alimento se importaban de los Estados Unidos, igual que las aves sin sexar, de un día de edad. En el mercado local no se conseguía el equipo indispensable y había que improvisarlo.

Fue a partir de la década de los sesenta, que la industria avícola comenzó a desarrollarse como resultado de las exoneraciones otorgadas por la Ley de Fomento Avícola (Decreto 1331), estimulando la inversión privada y dando origen al establecimiento de granjas tecnificadas. Esto originó que muy pronto los productos avícolas formaran parte integral de la dieta básica de los guatemaltecos. Esta ley expiró a principios de la década de los noventa, pero cumplió su objetivo

en implementar el despegue de dicho sector que contribuye al desarrollo nacional. Como consecuencia del desarrollo de la avicultura, los productos que ésta genera han pasado a formar parte de la dieta común de todo guatemalteco. De la avicultura nacional, puede decirse que su crecimiento y desarrollo no se encuentra paralelo en los procesos productivos del país; la ley de Fomento fue coadyuvante, con el que los avicultores de ayer y de hoy han trabajado. A lo largo de los años se han dedicado y entregado a la búsqueda constante de mejores alternativas para no quedar atrás de los adelantos que a diario surgen en el mundo. En la actualidad, la avicultura contribuye en una forma directa e indirecta al desarrollo socioeconómico del país, porque proporciona fuentes de empleo e ingresos, produce alimentos de alto nivel nutritivo, tales como la carne de pollo y los huevos. Los avicultores guatemaltecos, cuentan con una asociación denominada "Asociación Nacional de Avicultores (ANAVI)", fundada el 24 de abril de 1973, Esta asociación es una entidad de tipo civil, de nacionalidad guatemalteca, apolítica y ajena a todo fin lucrativo; fue constituida para promover, intensificar, mejorar y proteger los intereses generales de la producción avícola. La ANAVI tiene su domicilio en la ciudad de Guatemala, pero su campo de acción se encuentra en todo el territorio nacional. En la actualidad acoge a la mayoría de avicultores que con verdadero sentido gremial unen esfuerzos para el mejoramiento e incremento de la producción avícola, la comercialización y consumo de sus productos, sin olvidar la superación técnica y profesional del recurso humano que presta sus servicios a esta actividad económica del país. Los estatutos de la asociación fueron aprobados el 13 de septiembre de 1,973.

## **1.3 Selección de la idea**

### **1.3.1 Descripción de la empresa**

La empresa está clasificada como pequeña empresa según criterio de la Cámara de la Industria para empresa industriales, inicia con diez puestos de trabajo pero a mediano plazo se incrementará a 15 empleados, se dedica a la explotación avícola, promueve el consumo de carne fresca todos los días para evitar intoxicaciones o diarreas por consumir carne congelada. Sus funciones las desarrolla dentro del municipio de Playa Grande, Ixcán, El Quiche; convirtiéndose

en la primera de su clase, sus insumos provienen de la ciudad capital, para cuidar los estándares de calidad contarán con un técnico pecuario especializado en producción pecuaria y materias primas de última generación.

### 1.3.2 Denominación de la empresa

“GRANJA AVICOLA DEL NORTE”

### 1.3.3 Slogan

“Siempre natural. Siempre fresco”

### 1.3.4 Tamaño

La empresa está catalogada como pequeña empresa con proyección a crecer a mediana empresa en los próximos cinco años.

### 1.3.5 Mercado objetivo

La producción avícola será destinada a las comunidades del área rural de la cabecera municipal y de la región norte.

### 1.3.6 Descripción del producto o servicio

Producción de pollo amarillo y gallinaza.

### 1.3.7 Diferenciación

La diferencia radica en que se criará el pollo en la región, mencionado esto por motivo que durante mucho tiempo se ha tenido como única oferta el producto que llega congelado en camiones de la empresa Pollo Rey que proviene de la ciudad de Cobán Alta Verapaz, este factor

determina que la calidad del mismo no es la indicada por los días de refrigeración y rotación del producto. He aquí la primordial diferencia de este proyecto que busca mejorar la calidad del producto en la cabecera municipal. con la oferta de pollo fresco todos los días, se toma en cuenta un factor determinante que la cultura de la gente del campo hace que prefieran destazar de madrugada para llegar a la plaza a vender pollo fresco y nutritivo.

#### **1.4 Presentación de la idea**

El estudio para determinar la factibilidad de crear una empresa en el municipio de Playa Grande, Ixcán, Quiché, dedicada a la explotación avícola determina que es del agrado de la población; no se cuenta en las comunidades con la comodidad de comercializar pollo en pie, pollo destazado, fresco y nutritivo. Así mismo las comunidades lejanas no cuentan con energía eléctrica siendo este un impedimento para refrigerar el producto, el manejo de aves vivas es una alternativa porque se pueden mantener varios días y vender según la demanda de cada comunidad.

La empresa por razones sanitarias no se instalará en la zona 1, se tendrá que ubicar en alguna comunidad cercana a la cabecera municipal para distribuir el producto en rejas plásticas y transportarlos a las diferentes comunidades. De la demanda se puede decir que existe un mercado creciente debido a que hoy en día la carne de pollo amarillo es de lo más económico para la población en general debido a que el costo de las carnes rojas y blancas es superior. Al hacer un balance cabe mencionar que el consumo de carne de aves es superior a la de pescado y res. El proyecto iniciará como pequeña empresa con diez empleados, para producir 10,000 libras promedio de pollo en pie cada 15 días para esto se contara con 7 galpones de 12 por 25 metros cuadrados, una criadora y diferentes insumos para producir.

Según el estudio producir 10,000 libras de pollo cada 15 días no cubriría la demanda total existente en la región, solo el 40% porque no se puede abarcar todo el mercado; este será el objetivo a un largo plazo duplicar la producción según la demanda y el crecimiento de la población. El municipio tiene más de 110,000 pobladores en sus VII micro-regiones, pero su comercio se concentra en la cabecera departamental.

A nivel nacional el costo de la carne de pollo amarillo siempre ha estado por debajo de las demás especies, esta tendencia permite que la empresa se proyecte.

## 1.5 Área de organización y recursos humanos

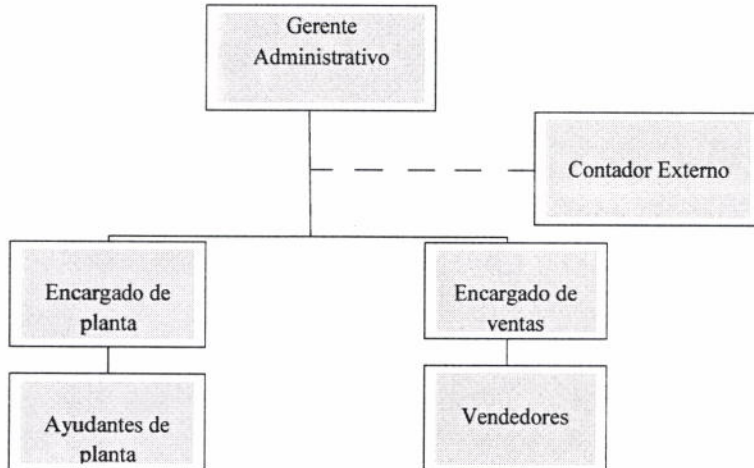
### 1.5.1 Estructura Organizacional

#### 1.5.1.1 Estructura lineal

El gerente administrativo tendrá la unidad de mando dentro de la organización, será el encargado de definir las funciones y responsabilidades de cada elemento dentro de la empresa.

### 1.5.2 Organigrama

Ilustración No. 1  
Figura 1  
Organigrama de Granja “Avícola del Norte”



Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 1.5.3 Organización del recurso humano

Ilustración No.2

Tabla No. 1

Ilustración de puestos

<b>Puesto de Trabajo</b>	<b>Empleados</b>
Gerente Administrativo	1
Contador externo	1
Encargado de planta	1
Ayudantes de planta	3
Encargado de ventas	1
Vendedores	3

Fuente: Elaboración propia, año 2014.

### 1.5.4 Descripción y especificación de puestos

Ilustración No.3

Tabla No. 2

Descripción y especificación del puesto “Gerente administrativo”

<b>Gerente administrativo y/o propietario</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	Administrador de Empresas
Edad	De 25 en adelante
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Planificar:</b> establecer los objetivos de la empresa; programar en el espacio y el tiempo las acciones para alcanzar los objetivos.</li><li>• <b>Presupuestar:</b> distribuir y asignar los recursos de la empresa.</li><li>• <b>Organizar:</b> crear y mantener las estructuras operativas y funcionales.</li><li>• <b>Personal:</b> delegarle sus respectivas obligaciones al personal de cada área</li></ul>	



constituida dentro de la empresa.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control: verificar los resultados, compararlos con lo previsto en la planificación para evaluar el alcance de los objetivos.</li> <li>• Solucionar problemas: determinar las desviaciones que se produzcan entre el plan y lo realizado, luego prever y organizar.</li> <li>• Negociar con los proveedores el abastecimiento de insumos.</li> </ul>	
<b>Responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntualidad en horarios especificados por la empresa.</li> <li>• Responsabilidad en las funciones asignadas.</li> <li>• Velar por el mejoramiento continuo de la empresa.</li> <li>• Motivar al Personal en todas las áreas.</li> <li>• Evaluar el entorno interno y externo de la empresa.</li> <li>• Dirigir a sus sub-alternos: contador externo, encargado de producción, encargado de ventas</li> </ul>	
Salario	Q.5,330.34

Fuente: elaboración propia, año 2014.

#### Ilustración No.4

#### Tabla No.3

#### Descripción y especificación del puesto “Encargado de planta”

<b>Encargado de planta</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	De preferencia técnico zootecnista
Edad	De 30 en adelante
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
Las habilidades requeridas para esta plaza es ser proactivo, extrovertido, acostumbrado a trabajar bajo presión con el fin de alcanzar los objetivos establecidos por la empresa.	
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar vacunación, desparasitación, vitaminas, antibióticos, mantenimiento de</li> </ul>	

galpones, otros.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivar a sus subordinados a realizar buenas prácticas de avicultura.</li> <li>• Dar seguimiento del plan de manejo por lotes de levante.</li> <li>• Coordinar con el encargado de ventas para no producir más de lo que se vende.</li> <li>• Ejecutar programación de trabajo.</li> </ul>	
<b>Responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lograr un óptimo desarrollo en la conversión del consumo de alimento comparado con Ganancia de peso semanal que manifiesten las aves.</li> <li>• Verificar que los ayudantes en producción sigan el plan de manejo correspondiente para no tener problemas en la producción.</li> <li>• Mejora continua del manejo de la granja.</li> <li>• Reducir al mínimo la mortandad de aves, para que afecta la rentabilidad de la empresa.</li> <li>• Instruir a sus subalternos para ejecutar programa de trabajo</li> </ul>	
Salario	Q.3.930.34

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Ilustración No.5

Tabla No.4

Descripción y especificación del puesto "Ayudante de planta"

<b>Ayudante de planta</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	Mínimo tercero básico
Edad	Entre 20 y 40 años
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dentro de las habilidades requeridas esta ser atento, honesto, respetuoso, sincero, trabajador, dedicado, eficiente, otros.</li> <li>• Acostumbrado a trabajar bajo presión.</li> </ul>	
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguir las instrucciones del encargado de producción para mantenimiento de galpones.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar reportes sobre la salida del producto para la venta en conjunto con el repartidor.</li> <li>• Verificación constante de los niveles de agua en el depósito principal y aplicación de medicamentos acorde al plan establecido por el encargado de producción.</li> </ul>	
<b>Responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su jefe inmediato es el encargado de producción.</li> <li>• Cumplir con el plan técnico de producción.</li> <li>• Cuidar el equipo de avicultura.</li> <li>• Pesar el pollo para entregar a clientes.</li> <li>• Dar mantenimiento a galpones y mantener desinfectados.</li> </ul>	
Salario	Q.3,180.34

Fuente: elaboración propia, año 2014.

#### Ilustración No.6

#### Tabla No.5

#### Descripción y especificación del puesto “Encargado de ventas”

<b>Encargado de ventas (supervisor)</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	Cursos aprobados en Administración de Empresas
Edad	Entre 18 y 25 años
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
Experiencia	En ventas, mínimo un año
Dentro de las cualidades se requiere una persona amigable, respetuosa, extrovertida, dinámica y social. Acostumbrado a trabajar bajo presión.	
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar las sugerencias del cliente, eso permite mejor la técnica con base a trabajo.</li> <li>• Establecer rutas de distribución para surtir a clientes en las comunidades.</li> <li>• Siempre estará al cuidado de la granja.</li> <li>• Ubicar nuevos clientes minoristas así como mayoristas.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Velar porque la distribución del pollo sea eficiente.</li> <li>• Promocionar la granja para dar a conocer el producto.</li> <li>• Realizar cualquier otra actividad afin que se le sea asignada.</li> <li>• Ordenar itinerario de entregas.</li> <li>• Monitorear comportamiento de mercado.</li> </ul>	
<b>Responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar a sus subalternos para el buen desempeño de sus funciones dentro y fuera de la empresa.</li> <li>• Puntualidad en horarios de trabajo.</li> <li>• Velar por cuidar el producto.</li> <li>• Incrementar ventas.</li> <li>• Atención personalizada para dar un mejor servicio e imagen de la empresa.</li> <li>• Poder de convencimiento con el cliente o consumidor final.</li> </ul>	
Salario	Q.3,930.34

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Ilustración No.7

Tabla No.6

Descripción y especificación del puesto "Vendedor"

<b>Vendedores</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	Mínimo tercero básico
Edad	Entre 18 y 30 años
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
Experiencia	No es indispensable.
Debe de contar con licencia de conducir clase "C", debe de ser responsable, comprometido con su trabajo, honrado, atento, servicial y muy disciplinado.	
<b>Funciones</b>	

- Recibir pagos en efectivo y/o cheques.
- Elaboración de facturas.
- Tomar pedidos al igual que el vendedor, luego transferirlos para que les den la orden de despacho.
- Cargar y descargar el producto.
- Dar mantenimiento a vehículos de la empresa.
- Liquidar a diario las ventas con su jefe inmediato.

**Responsabilidades**

- Cumplir con especificaciones asignadas por jefe inmediato.
- Entregar los pedidos en el lugar y hora acordado.
- Están relacionados con producción.
- Cumplir con las rutas establecidas para mejor la distribución en las comunidades.
- Cuidar vehículos
- Dar mantenimiento adecuado a vehículos.

Salario	Q.3,180.34
---------	------------

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Ilustración No.8

Tabla No.7

Descripción y especificación del contador

<b>Contador</b>	
<b>Perfil</b>	
Grado Académico	Mínimo perito contador
Edad	Mayor de 20 años.
Sexo	Masculino
Estado Civil	Casado o soltero
Experiencia	No es indispensable.
<b>Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar control general de los movimientos contables</li> </ul>	

<b>Responsabilidades</b>	
Informar al gerente administrativo sobre la situación financiera de la empresa.	
Evaluar riesgos financieros.	
Honorarios	Q.300.00

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## **1.6 Reglamento interno de trabajo**

### **1.6.1 Disposiciones generales**

Dentro del presente reglamento que busca satisfacer las necesidades de la empresa pero a su vez la integridad de los trabajadores se formula de conformidad con lo establecido dentro del código de trabajo en la sección del Título II Capítulo IV. Artículos 57 al 60, con el objetivo de regular las condiciones precisas y obligatorias que regirán las prestaciones de servicios y realizaciones concretas del trabajo, de los trabajadores de la empresa: Granja Avícola del Norte.

### **1.6.2 Condiciones de ingreso**

Para dar inicio a la relación laboral entre trabajadores y empleador, se deberá formalizar este vínculo a través de la elaboración de un contrato individual de trabajo, de conformidad con las leyes laborales respectivas, y una vez el trabajador cumpla con los requisitos establecidos por la empresa.

Los dos primeros meses de trabajo se consideran de prueba conforme a la ley lo establece, salvo que por mutua conveniencia las parte involucradas pacten un periodo menor.

El empleador o empleado durante el periodo de prueba puede dar por terminado el contrato, por su propia voluntad, con justa causa o sin ella sin incurrir en responsabilidad alguna. Por lo que durante dicho periodo la terminación de la relación laboral se produce sin responsabilidad de las partes.

Toda persona para ingresar como trabajador en la empresa deberá de cumplir con los requisitos siguientes:

- a) Ser mayor de edad, presentar cedula de vecindad.
- b) Llenar una solicitud de empleo en los formularios que la empresa para tal efecto le proporcionara. Deberá rellenar todos los renglones, contestar con veracidad a todas y cada una de las preguntas.
- c) Demostrar su capacidad para el trabajo que solicita, sometiéndose a las pruebas que la empresa determine. La calificación de dichas pruebas es inapelable y la selección del personal es un derecho de la empresa.
- d) Carecer de antecedentes penales y policíacos.

Toda persona que desee entrar a laborar al servicio de Granja Avícola del Norte, está obligada a llenar una solicitud en el formulario aprobado por la empresa, en el cual se pide información relativa a la educación, experiencia laboral, aptitudes y aspiraciones del interesado.

Se exigirá que el solicitante proporcione referencias sobre sus condiciones como persona y como trabajador, cartas de recomendación personal, extendidas y firmadas por personas honorables, constancias laborales, de las empresas en donde laboro con anterioridad, cuatro fotografías recientes; hasta una vez se les notifique que ha sido contratado.

Los trabajadores contratados a plazo fijo o para obra determinada terminarán su relación laboral con la empresa al vencimiento del plazo estipulado o conclusión de la obra para el que fueron contratados, sin responsabilidad para las partes.

### 1.6.3 Jornada laboral de todo el personal

1. Hora de entrada 8:00 am.
2. Salida 17:00 horas.
3. El descanso y hora de almuerzo será de 12:00 a 13:00 horas.

#### 1.6.4 Intereses particulares

Los trabajadores que por asuntos de interés particular necesiten licencias o permisos para no concurrir a sus labores, lo solicitaran al empleador o jefe inmediato personalmente o por escrito y con la suficiente anticipación, debiendo el trabajador expresar el motivo que justifique este permiso para los efectos de su calificación.

Una vez examinada la solicitud el responsable con facultad para la autorización, en caso de considerarla, deberá ser expreso y además deberá indicar si se concede con o sin goce de salario. Sin esta constancia escrita el trabajador no podrá dejar de asistir al trabajo, y caso de que no asistiera la empresa podrá tomar las medidas disciplinarias pertinentes, perdiendo además el derecho al pago del día de trabajo.

La empresa se compromete a conceder las siguientes licencias de descanso con goce de sueldo:

- a) Cuando ocurriere el fallecimiento del cónyuge o de la persona con la cual estuviese unida de hecho al trabajador, o de los padres o hijos, tres días.
- b) Cuando contrajera matrimonio, cinco días.
- c) Por nacimiento de hijo, dos días.
- d) Para responder a citaciones judiciales, por el tiempo que tome la comparecencia y siempre que no exceda de medio día dentro de la jurisdicción y un día fuera del Departamento de que se trate.
- e) Por desempeño de una función sindical, siempre que ésta se limite a los Miembros del Comité Ejecutivo y no exceda de seis días en el mismo mes calendario, para cada uno de ellos. No obstante lo anterior el patrono deberá conceder licencia sin goce de salario a los miembros del referido Comité Ejecutivo que así lo soliciten por el tiempo necesario para atender las atribuciones de su cargo.

El patrono está obligado a pagar el día de descanso semanal, aun cuando en una misma semana coincidan uno o más días de asueto, y así mismo cuando coincida un día de asueto pagado y un día de descanso semanal.



### 1.6.5 Peticiones y Reclamos

Todo trabajador de la empresa podrá formular reclamos y peticiones relacionados con las condiciones de trabajo. Estos reclamos podrán hacerse verbalmente o por escrito ante el jefe inmediato si los asuntos son de carácter colectivo o de interés general, podrán gestionarlo por medio de tres representantes debidamente facultados para aceptar cualquier decisión que se adopte.

En el caso que no puedan ser resueltos inmediatamente los reclamos o peticiones se deberá notificar a los trabajadores lo resuelto en un tiempo no mayor de quince días.

### 1.6.6 Obligaciones de los trabajadores

Son obligaciones de los trabajadores de la empresa Granja Avícola del Norte, además de las que determina el Código de Trabajo, las siguientes:

1. Ejecutar los trabajos para los que hayan sido contratados y los que le asigne el gerente o jefe inmediato, con toda diligencia y máxima eficiencia.
2. Seguir las instrucciones recibidas de parte de sus jefes inmediatos para el desempeño de las labores encomendadas.
3. Desempeñar cualquier obligación contraída en la empresa bajo las condiciones contratadas y con todo sentido de responsabilidad y cooperación.
4. Guardar los secretos técnicos, comerciales y financieros de la empresa.
5. Mantener una conducta ejemplar y los principios de moralidad en el centro de trabajo.
6. Mantener en buen estado las herramientas, útiles, vehículos, otros. Todo equipo de la empresa que le fuera entregado para su uso.
7. Guardar el debido respeto a sus superiores y jefes inmediatos y prestar toda colaboración necesaria a sus compañeros de trabajo y personal en general.
8. Atender con buenos modales y consideración a la clientela de la empresa.
9. Presentarse diariamente a sus labores cuidando de su aseo y aspecto personal.
10. Llenar los reportes respectivos en las jornadas establecidas.

11. El desacato a las ordenes y indisciplina se amonestara, al acumular tres llamas de atención se le suspenderá 5 días sin goce de salario.
12. Los empleados deberán portar el uniforme que se le asigne identificado con el logo de la empresa.
13. Queda totalmente prohibido el uso de sustancias nocivas para la salud como licor y drogas dentro y fuera de la empresa, cabe recalcar que el incumplimiento causara el despido inmediato por parte de la empresa.

### 1.6.7 Obligaciones de la empresa

La empresa con el fin de brindarles un ambiente agradable a sus empleados se compromete a cumplir, además de las obligaciones que establece el Código de Trabajo y disposiciones legales en vigor, se determinan las siguientes obligaciones:

- a) Considerar a los trabajadores absteniéndose de malos tratos de palabra o de obra.
- b) Cancelar a los trabajadores sus salarios.
- c) Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del voto a las elecciones populares sin reducción de salario.
- d) Hacer las deducciones que autorice la ley, de los salarios de los trabajadores.

Estas obligaciones de la empresa hacia sus trabajadores fueron creadas buscando el beneficio de los empleados, para que estos al momento necesario tengan fundamento para hacer valer sus derechos.

## 1.7 Definición de la empresa

### 1.7.1 Nombre comercial

Se denomina “Granja Avícola Del Norte” se hace referencia a su ubicación al norte del país y dándole realce al nombre de granja avícola, define así mismo la actividad comercial.

### 1.7.2 Logotipo

Por la actividad a realizar que es producir aves de engorde bajo los estándares de calidad se aconseja aprovechar la imagen de un pollo sano, con masa muscular y que transmita alegría. Con el objetivo de atraer la atención de los consumidores. Apoyado con una medalla que indique excelencia en calidad con el nombre de “GRANJA AVICOLA DEL NORTE”.

Ilustración No. 9

Figura 2

Logotipo de Granja Avícola del Norte



Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 1.7.3 Marca

Ilustración No. 10

Figura 3

Marca de Granja Avícola Del Norte

GRANJA AVICOLA DEL NORTE



Siempre Natural,  
Siempre Fresco!!!

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 1.7.4 Aspectos legales y tributarios

Para que una empresa pueda estar legalmente constituida, debe estar sujeta a aspectos legales y tributarios que rigen en nuestro país.

**Código de Comercio, Decreto 2-70, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Todos los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, serán regidos por este código.

#### **Artículo 2. Comerciantes.**

Son aquellos, “quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, quienes se dediquen a: la industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios...”

### **Artículo 368. Contabilidad y registros**

Los comerciantes, están obligados a llevar contabilidad en forma organizada, de acuerdo al sistema de partida doble y normas de contabilidad.

### **Código Tributario, Decreto 6-91, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Este regula todas las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones aduaneras y municipales, a las que se aplicarán en forma supletoria.

### **Artículo 11. Impuesto**

Impuesto es el tributo que tiene como hecho generador, una actividad estatal general no relacionada concretamente con el contribuyente.

### **Artículo 18. Sujeto pasivo de la obligación tributaria**

Sujeto pasivo es el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyentes o de responsable.

### **Artículo 23. Obligaciones de los sujetos pasivos**

Estos están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales impuestos por el código tributario o por normas legales especiales; asimismo al pago de intereses y sanciones en su caso.

### **Artículo 66. Irretroactividad**

Las normas tributarias sancionatorias regirán para el futuro. No obstante, tendrán efecto retroactivo las que supriman infracciones y establezcan sanciones más benignas, siempre que favorezcan al infractor y que no afecten, resoluciones o sentencias firmes.

### **Artículo 69. Infracción tributaria**

Es toda omisión que implique violación de normas tributarias, que sancionará la Administración Tributaria, en tanto no constituya delito conforme a la legislación penal.

## **Código de Trabajo, Decreto 1441, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Este código regula los derechos y obligaciones tanto de los patronos como los trabajadores, en relación al trabajo.

### **Artículo 88. Salario o sueldo**

Es la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del cumplimiento del contrato de trabajo o de la relación de trabajo vigente entre ambos. El cálculo de esta remuneración, para el efecto de su pago, puede pactarse:

- Por unidad de tiempo (por mes, quincena, semana, día u hora).
- Por unidad de obra (por pieza, tarea, precio alzado o a destajo); y
- Por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono, pero en ningún caso el trabajador deberá asumir los riesgos de pérdidas que tenga el patrono.

**Artículo 130.** Todo trabajador sin excepción, tiene derecho a un período de vacaciones remuneradas después de cada año de trabajo continuo al servicio de un mismo patrono, cuya duración mínima es de quince días hábiles.

### **Ley del Impuesto Sobre la Renta -ISR- Decreto 26-92 y su Reglamento, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Establece un impuesto sobre la renta que obtenga toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, domiciliada o no en el país, así como cualquier ente o patrimonio, que provenga de la inversión de capital, de trabajo o de la combinación de ambos.

### **Artículo 2. Campo de aplicación**

Quedan afectas al impuesto todas las rentas y ganancias de capital obtenidas en el territorio nacional.

### **Artículo 3. Contribuyentes**

Son contribuyentes del impuesto, las personas individuales y jurídicas domiciliadas o no en Guatemala, que obtengan rentas en el país, independientemente de su nacionalidad o residencia y por tanto están obligadas al pago del impuesto.

### **Artículo 7. Período de imposición**

Este impuesto se liquidará anualmente en forma definitiva, a excepción de las retenciones y el régimen especial, establecido en el artículo 72. el impuesto se determinará y pagará por trimestres vencidos sin perjuicio de la liquidación definitiva.

### **Artículo 16. Regla general**

Las depreciaciones y amortizaciones cuya deducción admite esta ley, son las que se deben efectuar sobre los activos fijos e intangibles, propiedad del contribuyente, que son utilizados en el negocio, industria, profesión o en otras actividades vinculadas a la producción de rentas gravadas. Si por cualquier circunstancia no se deduce en un período la cuota de depreciación, o se hace por un valor inferior al que corresponda, no se tendrá derecho a la deducción en períodos posteriores.

### **Ley del Impuesto al Valor Agregado –IVA- Decreto 27-92 y su reglamento, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Se establece un Impuesto al Valor Agregado sobre los actos y contratos gravados por concepto de compra-venta; cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Superintendencia de Administración Tributaria.

**Artículo 40.** Los contribuyentes deben presentar, dentro del mes calendario siguiente al del vencimiento de cada período impositivo, una declaración del monto total de las operaciones realizadas en el mes calendario anterior, incluso las exentas del impuesto.

### **Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles –IUSI- Decreto 62- 87, Congreso de la Republica de Guatemala.**

Es aquel que se establece sobre el valor de los bienes inmuebles situados en el territorio de la República. Este impuesto afecta al propietario de bienes inmuebles, es un impuesto anual y su pago es trimestral a la municipalidad que corresponda, según el valor del bien.

Así mismo los avicultores cuentan con una entidad civil que los agrupa, la cual se denomina: Asociación Nacional de Avicultores (ANAVI), esta institución fue creada el 24 de abril de 1,973,

es una institución guatemalteca, apolítica y ajena a todo fin lucrativo, siendo su objetivo primordial la protección del Sector Avícola.

Entre las principales funciones de ANAVI están:

- Tratar de mantener la unidad del sector avícola.
- Incrementar la producción avícola, la comercialización y consumo de sus productos.
- Promover el estudio y la investigación avícola.
- Colaborar en el empeño nacional de llevar los productos avícolas a todos los sectores de la población.
- Estimular la exportación de los productos avícolas.
- Evitar la competencia desleal.
- Defender y representar los intereses sociales, de sus asociados en general, especialmente ante los organismos, dependencias o instituciones estatales y privadas.
- Gestionar porque las entidades financieras mejoren sus condiciones crediticias a favor de la avicultura nacional.
- Organizar asesorías de carácter técnico-avícola para el servicio de sus asociados.

### 1.7.5 Inscripción ante Registro Mercantil, SAT y Servicio de salud

Granja Avícola del Norte será inscrita como contribuyente normal en el régimen de la Utilidades de Actividades Lucrativas (antes optativo) es aquel que factura más de Q 150,000.00 al año y que ha optado por pagar el ISR calculando el 31% sobre la utilidad del ejercicio. Este contribuyente esta afecto al pago del ISR (impuesto sobre la renta) y el IS (impuesto de solidaridad). Debe pagar al fisco trimestralmente el 31% de la proyección basada en el 8% sobre las ventas del periodo o el 31% sobre los cierres parciales.

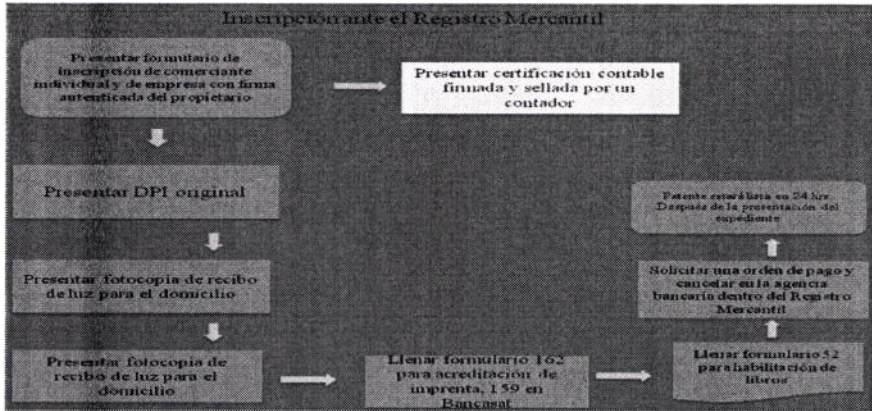




## Proceso de Inscripción Ante el Registro Mercantil

Ilustración No. 11

Imagen No. 1

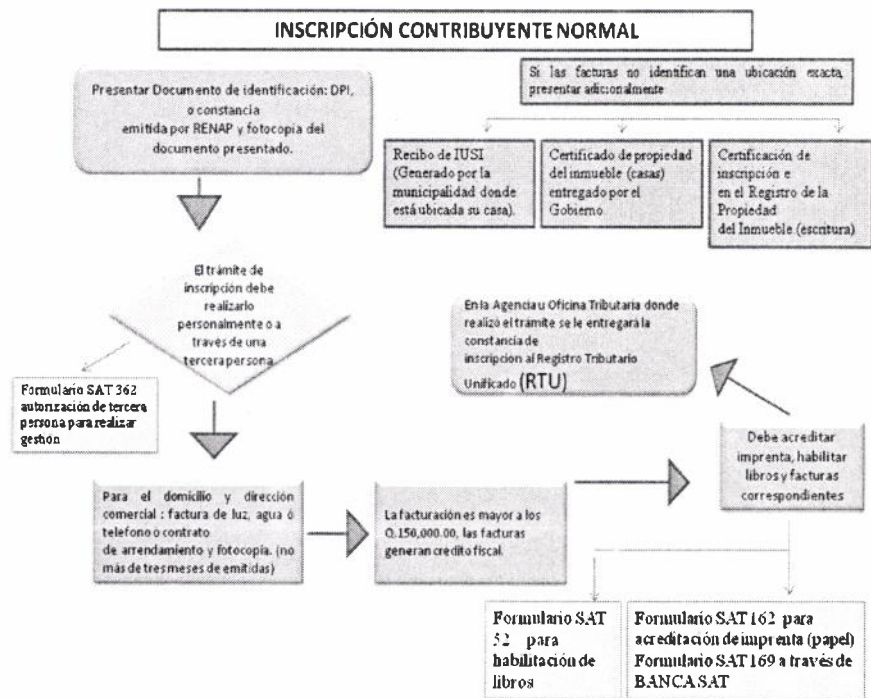


Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Proceso de inscripción Ante la SAT

Ilustración No. 12

Imagen No. 2

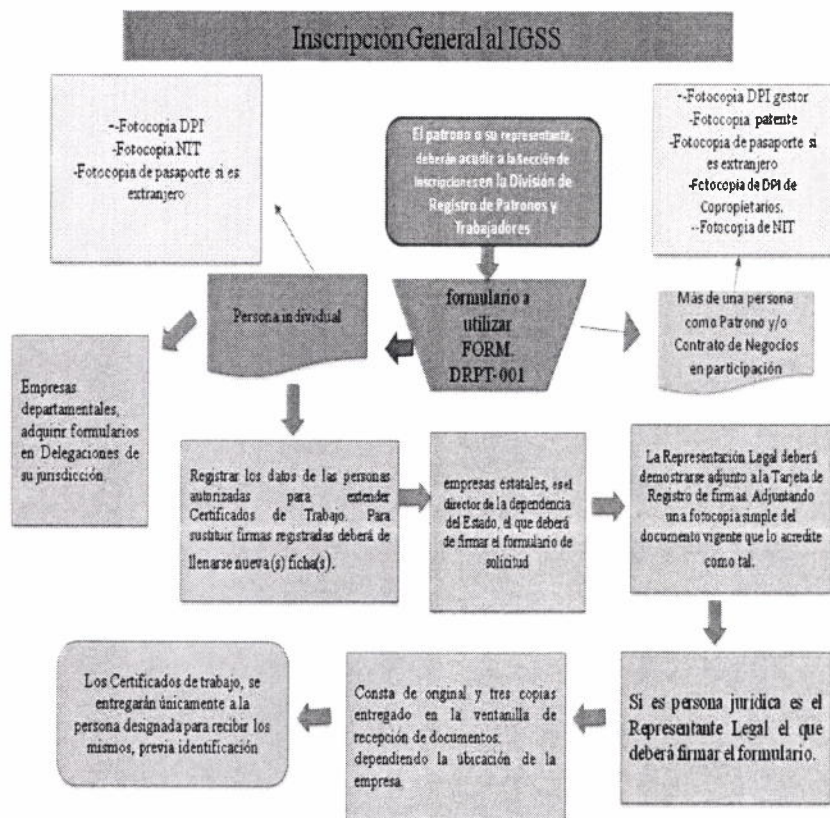


Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Procedimiento de Inscripción al IGSS

Ilustración No. 13

Imagen No. 3



Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 1.7.6 Localización

Parcelamiento El Quetzal, Micro-Región I, Municipio de Ixcán, Departamento de Quiché.

### 1.7.7 Misión

Empresa dedicada a nuestra clientela que brinde el mejor servicio, llegue justo a tiempo y comprometidos con la mejora continua de los estándares de calidad, ofreciendo así pollo sano todo el tiempo.

### 1.7.8 Visión

Posesionarse en el mercado como la empresa líder en la producción avícola y sus derivados, con distribución en todo el municipio ubicándonos de la mejor forma con el afán de servirle hasta la puerta de su casa.

### 1.7.9 Metas

- Abarcar el 50 % del mercado durante el primer año de operaciones.
- Estar en la mente de los consumidores.
- Ampliar la producción a un mediano plazo.

### 1.7.10 Objetivos generales

- Ofrecer el producto de la mejor calidad y al mejor precio.
- Ser una empresa líder en avicultura.

### 1.7.11 Objetivos Específicos

- Colocar los 5000 pollos mensuales en la región a largo plazo.
- Generar empleos en el municipio.
- Mejora continua en la técnica del manejo de aves.
- Obtener un número importante de nuevos clientes potenciales.

### 1.7.12 Valores

**Justicia:** se considera que la igualdad es fundamental en el desarrollo del personal.

**Comunicación:** vital entre los trabajadores para laborar de mejor manera.

**Confianza:** creer en los clientes, proveedores, colaboradores, otros.

**Puntualidad:** fundamental en el desarrollo del trabajo.

**Honestidad:** ser íntegros, coherentes y justos entre lo que se piensa, hace, dice y siente.

**Responsabilidad:** cumplir con las obligaciones con excelencia desde el principio y hacer uso correcto de los recursos.

**Humildad:** ser respetuosos, amables, cordiales y colaboradores.

**Respeto:** el respeto con un trato amable y cortés; cómo esencia de las relaciones humanas, de la vida en comunidad, del trabajo en equipo, el respeto es garantía absoluta de transparencia.

## **Capítulo 2**

### **Metodología**

#### **2.1 Tipo de investigación**

Se aplicó la investigación de campo y descriptiva, con estas herramientas se recolectan los datos de mayor impacto para interpretar y solucionar las necesidades de la población. La investigación se realizó en un ambiente natural para constatar la dificultad de movilización entre una comunidad y otra, se interactuó con vendedores de las cabeceras micro regionales para analizar los datos y buscar mejoras.

La información que se obtuvo fue recolectada de manera directa en el área de investigación por medio de entrevistas y encuestas.

#### **2.2 Sujetos de la investigación**

Los consumidores del municipio de Ixcán, Quiché.

#### **2.3 Instrumento**

##### **Encuesta**

Se encuestó a padres de familia las comunidades; se utilizó para ello una guía con diez preguntas abiertas y cerradas, para determinar el nivel de conocimiento que tienen sobre la diferencia que existe entre pollo congelado y pollo fresco, de la frecuencia del consumo, así mismo de la reiteración con que se enferma alguna persona por consumir pollo congelado que pierde la cadena de frío.

### 2.3.1 Calculo de la muestra

Se desea encuestar a los residentes del municipio de Ixcán y comunidades en general, para conocer qué proporción de la población conoce el tema de pollo amarillo en la región. ¿Qué tamaño de la muestra se necesita si requiere de confianza de 95% un error máximo de estimación de 0.5?

N: muestra

Z: nivel de confianza 95%= 1.96

P: probabilidad de éxito (0.50)

Q: probabilidad de fracaso (0.50)

E: precisión 15%

$$N = \frac{(z * z) * p * q}{(e * e)} = \frac{(1.96 * 1.96) * 0.50 * 0.50}{0.15 * 0.15} = \frac{0.9604}{0.0225} = 42.68$$

Tamaño de la muestra = 43.

Se deberá encuestar a 43 personas pudiendo ser padres de familia, revendedores o cualquier otra persona residente en el municipio de Ixcán.

## 2.4 Procedimientos

Para llevar a cabo la práctica empresarial dirigida PED, se realizan las siguientes actividades:

Se hizo un análisis sobre una posible empresa y si ésta llenaba los requerimientos mínimos para realizar la práctica, se presentó la idea al asesor asignado, se dio inicio la práctica con la creación de una empresa.

Se realizó un cronograma de actividades para establecer los avances en el cual se desarrolló capítulo por capítulo, se determinó la fecha de entrega del proyecto finalizado.

El proyecto inicia con el estudio de mercado para el producto dentro del municipio, se realizan los antecedentes, se desarrolla una encuesta como herramienta para recolectar datos puntuales que contribuyen al desarrollo del proyecto, la selección y presentación de la idea, definición de la empresa, se determina el tipo de investigación y la metodología.

El análisis de gráficas es muy importante, la lectura de la estadística definirá los siguientes aspectos del proyecto: análisis FODA, análisis Porter, análisis de mercado, estrategia competitiva, otros.

Se desarrollará el plan de mercadotecnia, el área de aprovisionamientos e insumos, se presenta la inversión inicial y se tabularán los datos en los estados financieros para verificar la viabilidad del proyecto.



## **2.5 Aporte esperado**

### **Al municipio**

Contribuir a la salud alimentaria del municipio de Ixcán, Quiche, produciendo en Granja Avícola del Norte pollo fresco todos los días, para contrarrestar el brote de infecciones intestinales con el compromiso de mantener una mejora continua con base a esfuerzo y dedicación.

### **A la Universidad**

Que el presente trabajo sirva de ejemplo a estudiantes de nuevo ingreso de Administración de Empresas, y lo utilicen como instrumento de consulta para la creación de nuevos proyectos. La implementación y actualización de herramientas es vital en el campo administrativo, por lo tanto se espera aportar a futuros administradores.

### **Al país**

La presente investigación tiene como objetivo colaborar con el país, reflexionar en las infinitas oportunidades que existen para fundar pequeñas empresas y que el desarrollo los lleve a ser parte de una Guatemala próspera.

## Capítulo 3

### 3.1 Análisis de resultados

#### Análisis FODA

Es el análisis sobre las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa. En este proceso se consideran los factores económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo e interno de la organización. (Estrategias DA y DO, FA y FO)

Ilustración No. 14

Tabla No. 8

Interpretación del análisis FODA

<b>Factores Internos</b>	<b>Factores Externos</b>
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se cuenta con un Técnico pecuario profesional capacitado.</li><li>• Personal dinámico.</li><li>• Ubicación estratégica.</li><li>• Infraestructura en buenas condiciones.</li><li>• Transporte apropiado.</li><li>• Contar con proveedores apropiados.</li><li>• Logística.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La demanda creciente de mercado.</li><li>• Posibilidad de posesionarse en el mercado.</li><li>• El tiempo que deja de abastecer la competencia a nuestro mercado objetivo.</li><li>• Lugares propicios para la instalación de nuevas sucursales en las microrregiones.</li><li>• Temporadas de alto consumo como las siembras de temporada, semana santa y fin de año. Otros.</li><li>• Introducción de nuevos productos a corto plazo</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Código con proveedores.</li> <li>• Conocimiento del área.</li> <li>• Línea genética del pollo mejorado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• como fertilizante orgánico, huevos, otros.</li> <li>• Demanda insatisfecha.</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No contar con todo el capital de inversión.</li> <li>• Afecta el mal camino de terracería en las comunidades por lo tanto atrasa el itinerario de reparto.</li> <li>• Descontrol en adquisición de insumos.</li> <li>• No poder cubrir la demanda del mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentos imprevistos de costos de materia prima.</li> <li>• Producto que pudiese entrar de contrabando</li> <li>• Desarrollo de otra granja avícola.</li> <li>• Escases de insumos.</li> <li>• Que el gobierno prohibiera su comercialización por alguna enfermedad a nivel nacional.</li> <li>• Problemas virales.</li> <li>• Factores políticos.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia, año 2014.

Ilustración No. 15

Tabla No. 9

Interpretación de estrategias DA, DO, FA, FO.

ESTRATEGIAS ( DA)	ESTRATEGIAS (DO)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnicificar el proceso de producción para mantener los estándares de calidad.</li> <li>• Realizar itinerarios de distribución para las microrregiones, con el objetivo de ampliar la cartera de clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar más apoyo financiero ya sea con un socio o una institución bancaria para desarrollar la granja avícola tanto en volumen de producción como en introducción de nuevos productos entre los que se puede mencionar: gallinas ponedoras, procesar el abono orgánico.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar kardex en bodega para tener control de insumos.</li> <li>• Mejorar la capacidad de negociación con los proveedores, para obtener mejores costos de producción y mejores condiciones de crédito.</li> <li>• Desarrollar otros productos derivados de la producción avícola.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar al personal en todas las áreas pero con énfasis en producción.</li> <li>• Desarrollar logística para cubrir la creciente demanda en las comunidades y aprovechar el día festivo, previamente organizado y analizado la estadística para abarcar al máximo el mercado.</li> <li>• Establecer inventarios mínimos para realizar pedidos a proveedores.</li> </ul>
<p>ESTRATEGIAS (FA)</p>	<p>ESTRATEGIAS (FO)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar al máximo a proveedores líderes para estar más posesionados en el caso que ingresara pollo de otro país (México), cualquier factor que incline la demanda en contra.</li> <li>• Mejorar la atención al cliente para lograr que se identifiquen con la empresa.</li> <li>• Crear un proceso de producción estándar para cuidar la calidad e higiene que distinguirá a la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar la herramienta justo a tiempo para crear dependencia en el servicio de entrega.</li> <li>• Capacitar de manera constante al personal en la práctica pecuaria, atención al cliente y brindar atención personalizada.</li> <li>• Negociar con proveedores apoyo publicitario para atraer la atención de nuevos nichos de mercado.</li> <li>• Construir más galpones para cubrir la demanda creciente, el mercado objetivo es muy grande y crece junto con la demanda.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia, año 2014.

## **Análisis de Porter**

Como principal estrategia competitiva la Granja Avícola del Norte utilizará la herramienta justo a tiempo, es de vital importancia en la distribución del producto por los diferentes canales que se empleen. Así mismo una atención personalizada para que el producto llegue en buenas condiciones y en horarios establecidos para brindar la mejor atención y cobertura como sea posible. Esta herramienta es muy importante y permite aprovechar al máximo las temporadas de mayor venta en el año.

### **1. Amenaza de nuevos competidores**

El ser humano está hambriento de oportunidades y cuando en determinado sector se ve que existen buenas ganancias no tardas la llegada de nuevas empresas con producto similar, esto aumenta la competitividad, reduce márgenes y rentabilidad. Dentro de las principales amenazas están los mismos agricultores que verán una nueva forma de ganarse la vida, y la unión de varias personas podría conformar una nueva empresa con mejor logística e infraestructura para la distribución efectiva. La amenaza del ingreso de contrabando es latente pero por ser ilícito se mantiene alejado del municipio.

### **2. Poder de negociación de los proveedores o vendedores**

Granja Avícola del Norte será una empresa dedicada a la explotación avícola, por lo cual la relación con sus proveedores es muy importante y vital para el desarrollo de la misma; el poder de negociación la mantendrá y pondrá a disputar a algunas marcas en la mejora de sus costos por volúmenes de consumo de alimento. Principales marcas de alimentos para aves:

1. Alimentos Para Animales, S. A.
2. Aves Reproductoras De Centro América, S.A.
3. Comayma, R.L.

### 3. Poder de negociación de los compradores o clientes

En el mercado local del municipio los compradores no tienen mayores opciones en el abastecimiento de pollo, por lo general consumen pollo congelado proveniente de la ciudad capital. Sin embargo con la producción avícola dentro del municipio se tendrá mayor cobertura a un mediano plazo y producto fresco todos los días en los distintos puntos de venta. El consumidor tiene el poder de negociar, es quien determina si adquiere el producto o no. Por lo tanto con nuestro plan de mercadeo atraeremos al consumidor, ofreciendo calidad en nuestro producto.

### 4. Amenaza de productos sustitutos

En el municipio de Ixcán se comercializan varios tipos de carnes entre las más destacadas están: la de res, cerdo, carnes silvestres, aves, pescado, embutidos entre otros. No cumplen con las normas de calidad, en la actualidad el pollo blanco que llega al municipio es congelado proveniente de los Estados Unidos, y el pollo amarillo que proviene de la ciudad capital no satisface las necesidades de la población en calidad y frescura.

### 5. Rivalidad entre los competidores

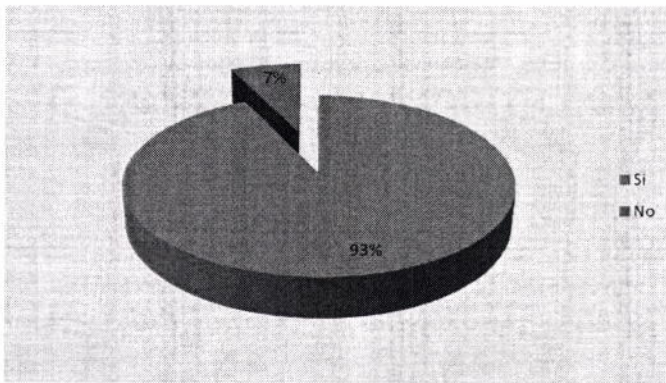
Existirá una rivalidad de precios de venta con el ingreso de la granja avícola del norte en la región, pero en este caso no será mayor problema porque el valor agregado es que no se venderá producto congelado y se diferenciará por calidad de servicio, producto fresco y entrega justo a tiempo, se planificará consolidar la empresa con productos complementarios como fertilizante orgánico, huevos, otros.

### 3.2 Resultados de las encuestas

Ilustración No. 16

Gráfica No. 1

**¿Sabe cuál es la diferencia entre el pollo amarillo y el pollo blanco?**



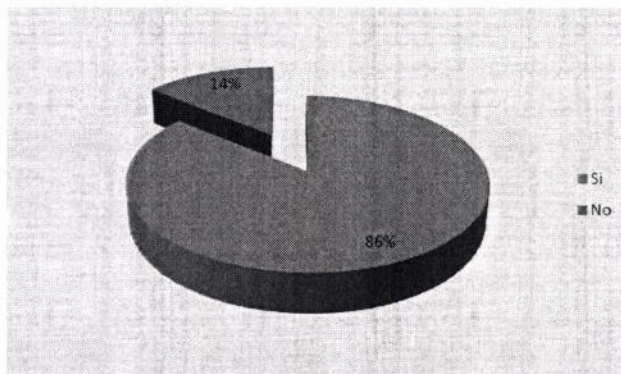
Fuente: elaboración propia, año 2014.

El 93% de la población encuestada manifiesta saber identificar el pollo amarillo del pollo blanco, el 7 % no compara las características que lo hacen diferente, de las cuales se puede mencionar: el tamaño, color, textura, otros. Por lo tanto la minoría no esta informada, o no le interesa la calidad del producto.

Ilustración No. 17

Gráfica No. 2

**¿Sabía que, en el municipio por años se ha consumido un altísimo porcentaje de pollo congelado proveniente de la ciudad capital?**



Fuente: elaboración propia, año 2014.

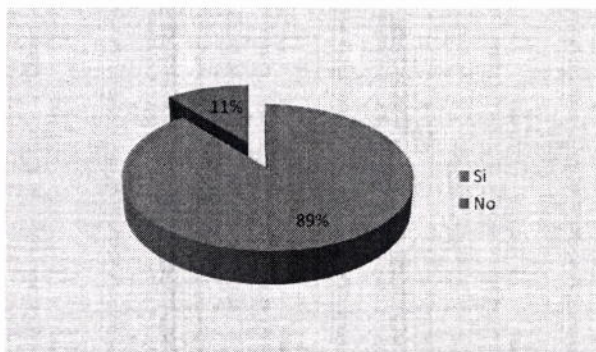
El 86% de la población encuestada afirma que en los últimos años se ha comercializado pollo congelado proveniente de la ciudad capital porque no se tiene información alguna que exista una granja avícola en la región que pueda satisfacer la demanda, así mismo el 14% desconoce la procedencia del producto que consumen por diversos factores tales como: falta de información, investigación, capacitación, otros.



Ilustración No. 18

Gráfica No. 3

**¿Le gustaría que existiera una granja avícola en el municipio para la crianza de pollo de engorde?**



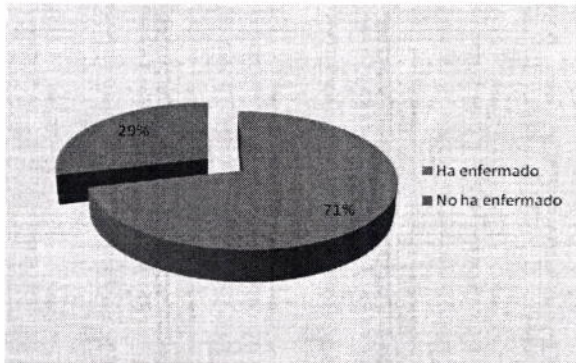
Fuente: elaboración propia, año 2014.

La población que aprueba el proyecto de crear una empresa avícola en el municipio está representada por el 89%, la cual manifiesta que traerá desarrollo al municipio y dentro de las aportaciones se tendrá: generación de empleo directo e indirecto, contribuirá con la nutrición y la economía. El 11% indica no estar de acuerdo con dicho proyecto, dentro de los argumentos podemos mencionar la contaminación ambiental, plagas, otros.

Ilustración No. 19

Gráfica No. 4

**¿Se ha visto alguna vez con problemas de salud después de haber consumido pollo que ha estado congelado por varios días?**



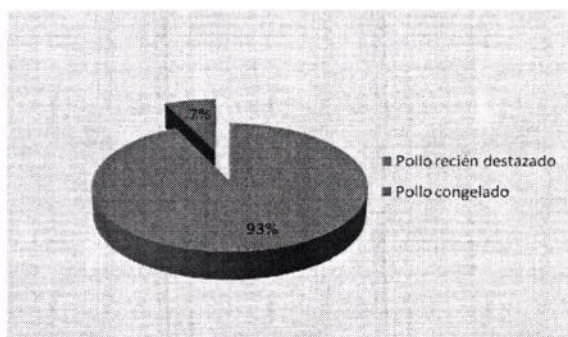
Fuente: elaboración propia, año 2014.

Es muy importante este dato, el 71% de las personas manifiestan que en más de una ocasión ellos o algún conocido han consumido pollo congelado, el cual por perder la cadena de frío les ha causado quebrantos de salud como: diarrea, cólicos, dolor estomacal e intoxicaciones. Y el 29% indica que nunca ha tenido problemas de salud y que no tienen ningún inconveniente en agregar este tipo de carne a su dieta alimenticia.

Ilustración No. 20

Gráfica No. 5

**¿En su comunidad prefieren consumir del pollo que ha estado congelado o pollo recién destazado?**



Fuente: elaboración propia, año 2014.

Existen pequeños avicultores que crían y venden sus aves en los días de plaza de las diferentes comunidades, sin embargo no están en la capacidad de cubrir la demanda de este producto. Reuniéndose allí todo tipo de carnes, pero al hacer el comparativo del gusto de la población, manifiesta el 93% que prefieren pollo amarillo recién destazado porque está fresco, nutritivo, de mejor sabor, confiable. A diferencia del 7% que prefiere el pollo congelado por ser más económico, y a la vez desconocen del tema nutricional por falta de información.

Ilustración No. 21

Gráfica No. 6

**¿Con que frecuencia consume carne de pollo amarillo?**



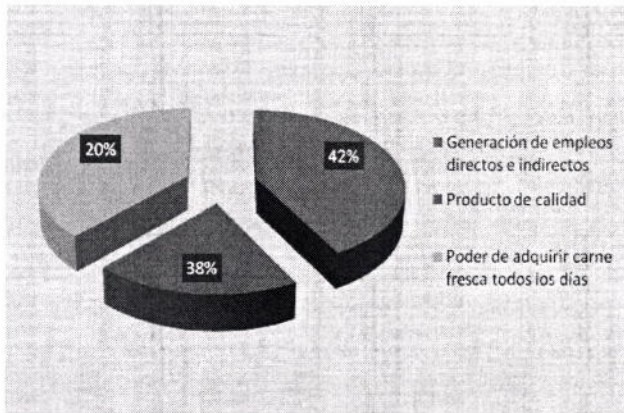
Fuente: elaboración propia, año 2014.

En las comunidades del municipio se pudo establecer que el 2% consume carne de pollo una vez al mes por ser de escasos recursos se les hace difícil incluirlo en su dieta, el 43% establece que consume este tipo de carne cada quincena de mes debido a que está dentro de sus posibilidades, y el 55% de la población tiene la capacidad económica de consumirlo cada semana porque cuentan con el recurso necesario de variar su dieta alimenticia.

Ilustración No. 22

Gráfica No. 7

**¿Qué beneficios se obtendrían al existir una granja avícola en el municipio de Ixcán?**



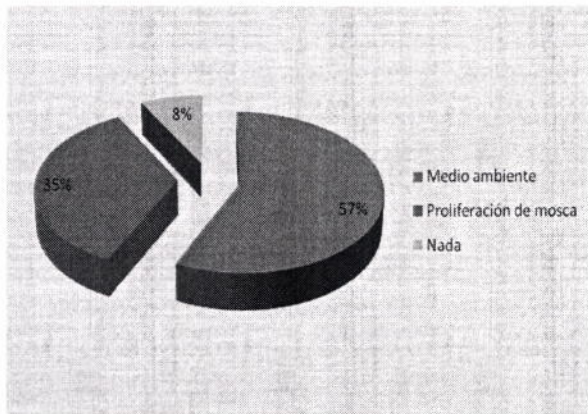
Fuente: elaboración propia, año 2014.

Toda empresa que llegue al municipio de Ixcán trae consigo el desarrollo, los beneficios son varios. Dentro de los principales se menciona según el orden que le dieron los encuestados: el 42% indica que la generación de empleos directos e indirectos, el 29% que adquirirán producto de calidad y el 29% indica que poder adquirir carne fresca todos los días será el mayor beneficio.

Ilustración No. 23

Gráfica No. 8

**¿En qué cree usted que afectaría la creación de una granja avícola en el municipio de Ixcán?**



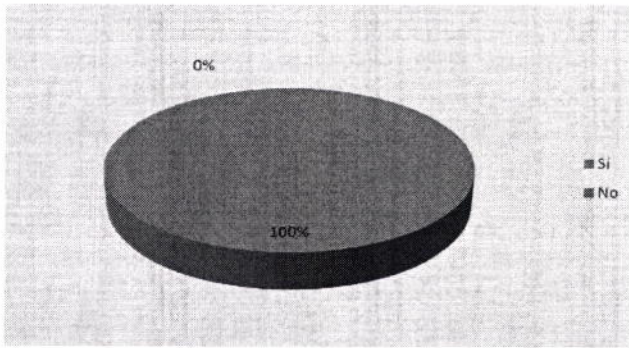
Fuente: elaboración propia, año 2014.

Es claro que el mayor temor del 57% de los encuestado es que pudiese causar contaminación ambiental, si no se le da un manejo adecuado, pero de otro grupo representado por el 35% opina que se podría proliferar la mosca, es muy fácil su incubación por la humedad y estiércol dentro de los galpones. Por último el 8% piensa que no afectará en nada las operaciones de una granja avícola porque desconocen del tema.

Ilustración No. 24

Gráfica No. 9

**¿Le gustaría que en su comunidad su distribuidor de pollo amarillo le vendiera pollo fresco recién destazado?**



Fuente: elaboración propia, año 2014.

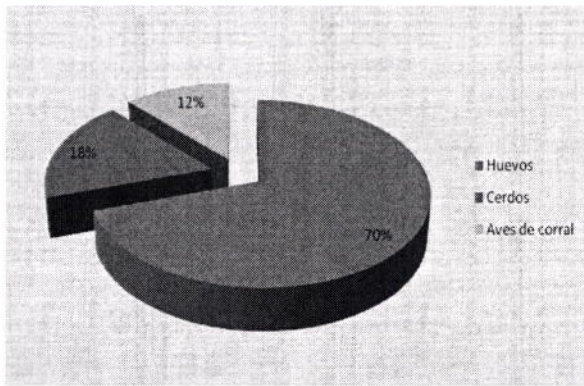
El 100% de los encuestados desea adquirir el pollo ya destazado, manifiestan varias razones: sano, nutritivo, reduce las posibilidades de contraer infecciones, es más económico que las carnes rojas, otros.

Por cuestiones culturales la persona del campo se inclina a consumir pollo fresco, por muchos años se ha acostumbrado a sacrificar aves de patio en épocas de siembra o cosecha.

Ilustración No. 25

Gráfica No. 10

**¿Qué otras especies le gustaría que se criaran en el municipio de Ixcán?**



Fuente: elaboración propia, año 2014.

Es importante para el futuro de la empresa, el 70% de los encuestados manifiestan que se puede desarrollar en la granja el huevo como segunda alternativa para distribuir en la región, el 18% sugiere agregar porcinos (aunque este no forma parte de los productos avícolas) y el 12% indica que las aves de corral podrían ser la segunda opción. Cabe mencionar que se puede desarrollar a mediano plazo todo y cada uno de estos productos.



### 3.3 Análisis de mercado

El municipio de Playa Grande, Ixcán, el Quiche fue fundado un 18 de agosto de 1985, con 13,500 pobladores distribuidos en varias comunidades, a partir de ese año a la fecha del año 2013 la población avocindada en la municipalidad asciende a más de 100,000 habitantes, un gran porcentaje no es mayor de edad. El consumo de pollo congelado ha estado marcado desde 1993 cuando ingresó la energía eléctrica al municipio y comenzaron a vender productos congelados. La demanda de aves se ha incrementado los últimos seis años junto al desarrollo comercial de diversos productos que han mejorado los ingresos de agricultores y comerciantes en general. Se ha realizado el estudio en las principales comunidades, se obtiene como resultado una demanda inminente, se establece que el consumo de pollo supera las 40.000 libras al mes, significa que la oportunidad de distribuir pollo en pie es real. Los vendedores manifiestan su placer de comercializar pollo fresco a diferencia del producto congelado.

#### Competidores

En el municipio de Ixcán por años ha ingresado pollo congelado de la empresa Pollo Rey y producida en Villa Nueva por la granja avícola Villalobos, transportándola a su bodega regional en Cobán Alta Verapaz; de allí parte el camión repartidor a una distancia de 170 kilómetros, la empresa denominada Pollo Rey es la principal empresa repartidora de pollo en la zona a competir, en segundo plano y en ocasiones no es una constante es el ingreso de pollo en pie proveniente del país de México, entra de forma ilegal y en ocasiones es retenido por las autoridades de Guatemala, su retención pasa de las 78 horas como mínimo, causa así una mortandad significativa. El tiempo prudente para trasladarlos en cajas plásticas es de 16 horas para que no sufran deshidratación, estrés y sobre todo calambres que le cause la muerte.

Según la encuesta a los principales vendedores de pollo en la región el pollo rey tiene un 90% de participación comparada con el 10% que participa el pollo de contrabando.

La empresa de pollo rey no cuenta en la actualidad con bodega en el municipio de Ixcán, reparte el producto dentro de sus principales clientes y ellos se encargan de distribuirlo a las comunidades pero sube el costo para el consumidor final.

## **Estrategia competitiva**

La estrategia consiste en desarrollar una amplia fórmula para que la empresa compita, cuáles deben ser sus objetivos y que políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos. Se debe combinar los fines por los cuales se va a esforzar la empresa y los medios por los cuales se llegará. Para ello el estudio de mercado determina la posición de la competencia y los mecanismos para desarrollar mejor la estrategia, que en este caso se requiere comprar por mayor a las empresas correspondientes en calidad de producto, precio, servicio de abastecimiento. Con ello se economiza costos de producción, mejora estándares de calidad y se obtienen los mejores costos de producción; todo esto será una estrategia a utilizar porque en la región ninguno produce aves de engorde.

Dentro de la estrategia competitiva a utilizar para fortalecer la empresa se menciona:

- Liderazgo en costos

Esta estrategia es de suma importancia para la empresa al lograr una ventaja competitiva a través de una ventaja en costos, o sea, mediante descuentos los productos de esta manera le permite a la empresa situarse en una posición fuerte ante los competidores, los bajos costos le permitan disminuir precios.

- Diferenciación

Esta estrategia de diferenciación persigue que la empresa en general, por ejemplo (productos, calidad, atención al cliente y tecnología), sean percibidos como únicos, tanto por parte de los clientes como proveedores.

La diferenciación, con respecto a los compradores que provoquen lealtad hacia la empresa, hacia los productos, y al servicio prestado en la misma.

- **Segmentación**

Esta consiste en centrarse en un segmento de mercado. Se trata de reducir su ámbito de competencia, una vez situados en unas estrategias de nicho.

### **3.4 Objetivo**

Obtener la mayor participación de mercado que sea posible con base al esfuerzo de producir pollo de carne amarilla todo los días.

### **3.5 Precio**

El precio de venta se determina con base a los costos de producción, objetivos específicos de la empresa, distancia de las comunidades, entre otros.

#### **Propuesta de estrategia de precios:**

Una propuesta de estrategia de precios para un producto nuevo en un mercado informal, será posicionarse en un nicho de mercado con productos de calidad.

Las estrategias con las cuales se establecen los precios varían, según la fase del ciclo de vida que atraviese el producto. El proceso más difícil es la introducción de un producto al mercado.

Una empresa que introduce un producto nuevo debe decidir cómo posicionar su producto ante la competencia en términos de calidad y precios, para lo cual existen varias estrategias.

#### **Fijación de precios promocionales:**

Consiste en fijar precios por debajo del precio de forma temporal con el objetivo de atraer al cliente e incrementar la demanda.

### 3.6 Estructura de capital

Financiación de la empresa, a través de la combinación de capital, deuda bancaria y deuda a proveedores. De capital individual, el propietario aporta el total del presupuesto con su patrimonio para que la empresa entre en funciones, será el único beneficiado con las ganancias, único responsable de las pérdidas que pudieran darse por el mal manejo.

Ilustración No. 26

Tabla No. 10

Simulación de cómo se conformara el capital

Descripción	Total	%
Capital individual	Q. 953,375.96	82.35%
Préstamo a institución bancaria	Q. 115,000.00	9.94%
Proveedores	Q. 89,300.00	7.71%
<b>Total</b>	<b>Q. 1,157,675.96</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 3.7 Estructura de inversión inicial

Se detalla a continuación donde se invertirán los recursos de lo que consta la inversión inicial.

Ilustración No. 27

Tabla No. 11

Inversión inicial

Mercadería	Q	107,410.00
Mobiliario y Equipo	Q	600.00
Herramientas	Q	44,940.00
Sueldos Administración	Q	289,011.10
Sueldos Distribución	Q	209,981.86
Gastos	Q	96,019.00
Equipo de Computación	Q	5,600.00
Vehículos	Q	80,000.00
Inmuebles	Q	324,114.00
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>Q</b>	<b>1,157,675.96</b>

Integración ver pagina 60.

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 3.8 Ubicación

Una granja no debe de estar cerca de la población en sí, deberá de instalarse en alguna finca, donde este alejada del ruido, del transporte pesado, en sí de la población en general, esto tanto por razones sanitarias, técnicas, otros.

La estrategia de crear una granja en los alrededores del municipio es que reduce costos de distribución, costos de producción porque se produce en la zona. Que a diferencia de la competencia, que traslada el pollo congelado desde la ciudad capital a sus bodegas departamentales y es de allí que se distribuye a los municipios como es el caso de Ixcán. Se ha considerado adquirir una parcela en comunidad el Quetzal por su ubicación geográfica, su acceso vehicular y sobre todo por la distancia de 8 kilómetros que hay al centro de la cabecera municipal.

### 3.9 Plan de mercadotecnia

#### 3.9.1 Producto

Se iniciara el proyecto ofreciendo pollo de engorde raza Ross, con un peso promedio de 5.19 libras. Despachando como mínimo pedidos de 100 libras en pie, transportándose en rejas adecuadas.

Valor nutricional del producto:

Ilustración No. 28

Tabla No. 12

Ilustración del valor nutricional

Carne	Colesterol (mg)	Energía (cal)	Grasa (%)	Proteína (%)
Pollo	73	140	3.0	27.0

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### 3.9.2 Precio (establecimiento del precio)

El precio se establece según la distancia que existe entre la cabecera micro regional a cabecera municipal.

Ilustración No. 29

Tabla No. 13

Ilustración de precios según distancia.

Micro-Región	Cabecera micro – regional	Distancia a Cabecera Municipal	Precio Venta por Quintal
I	Playa Grande	0 Km.	Q. 910.00
II	Tzetún	34 kms	Q. 925.00
III	Santiago Ixcán	42 kms	Q. 935.00
IV	Valle de Candelaria	55 kms	Q. 950.00
V	El Recuerdo	40 kms	Q. 935.00
VI	San Juan Chactelá	50 kms	Q. 950.00
VII	Mayaland	50 kms	Q. 950.00

Fuente: municipalidad de Ixcán, Quiche.

### 3.9.3 Plaza (canales de distribución)

Canal directo:

Se venderá el producto a toda aquella persona que lo solicite sin existir intermediarios, siempre y cuando compre el mínimo (100 libras) y pague el costo de transporte hacia su destino.

Se tomaran pedidos vía teléfono y se entregara a domicilio a las personas que compren (500 libras o más), sin intermediarios a cualquier parte del municipio.

Canal detallista:

Se harán contactos con los principales detallistas de las comunidades, pollerías, restaurantes y abarroterías con el fin de llegarle al consumidor final por cualquier medio.

Canal Mayoristas:

En las cabeceras micro regionales se hará una relación comercial con los mayoristas, que venden al mayoreo, este medio hará crecer los volúmenes de ventas, y la participación de mercado.

### **3.9.4 Promoción**

Se implementara un descuento del 5% en los días festivo por ser representativos para las ventas de nuestro producto, considerando que las ventas incrementaran por ser fechas extraordinarias dentro de los cuales podemos mencionar:

- Noche buena
- Año nuevo
- Fechas de siembra de maíz comprendidos según la temporada (del 15 de octubre al 15 de noviembre) y del (15 de mayo al 15 de junio).

Otras promociones aplicables:

- Se bonificara en producto el 3% si la compra es mayor a las 500 libras.
- Por cada 100 libras de producto se le extenderá un vale por el 2% canjeable al acumular las 1000 libras de producto.



- A todos los clientes se les entregara un cupón para participar en el sorteo de lindas bicicletas, mismo que se realizará cada semestre de año después de las siembras en la región.

El gerente administrativo deberá acercarse a las diferentes empresas publicitarias con el fin de contratar sus servicios para adquirir lo siguiente:

Ilustración No. 30

Tabla No. 14

Ilustración gastos de publicidad anual

Cantidad	Gastos publicidad anual	Costo	Subtotal
500	Volantes de propaganda (majestic)	Q.0.55	Q.550.00
2	Rótulos identificativo (majestic) de 3x2 metros cuadrados	Q.2,000.00	Q.4,000.00
12	Publicidad en radio La Franja (5 spot diarios a Q.3.80 c/u) por 6 meses	Q.570.00	Q.6,840.00
12	Publicidad en Televisión 6 meses consecutivos en (TV Ixcán)	Q.550.00	Q.6,600.00

Total: Q. 17,990.00

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### **3.10 Estrategias de comunicación**

Poner a la orden una línea telefónica para una excelente atención al cliente, para pedidos, quejas y sobre todo sugerencias para mejorar cada día.

### **3.11 Área de aprovisionamiento e insumos**

#### **3.11.1 Proveedores**

Para los alimentos:

- Alimentos para Animales, S.A.  
Km. 60.5 Carretera CA-2 Siquinalá, Escuintla.  
PBX: (502) 7720-8686.  
FAX: (502) 7888-2915.  
[servicioalclientealiansa@dipcmi.com.gt](mailto:servicioalclientealiansa@dipcmi.com.gt)

- Aves reproductoras de Centro América. S.A.

Proveedores de vacunas, antibióticos, desparasitante, vitaminas y equipo técnico como bebederos manuales, automáticos y comederos manuales y automáticos:

- Disavet de Guatemala.
- Consorcio Avícola.
- Avindustrias, S.A.
- Disproagro.
- Disatyr, S.A.
- Agrovét, S.A.
- Biomás, S.A.

### 3.11.2 Procedimientos (costos de mercadería y operación mensual)

Ilustración No. 31

Tabla No. 15

Ilustración costos de mercadería

<b>Costo de Mercadería</b>			
<b>Unidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
4000	Pollos engorde	4.60	18,400.00
80	Quintales de alimento fase 1	215.00	17,200.00
320	Quintales de alimento fase 2	215.00	68,800.00
4	Vacuna new castle por 1000 dosis	40.00	160.00
4	Vacuna doble aviar 1000 dosis	40.00	160.00
4	Vacuna Gumboro 1000 dosis	45.00	180.00
100	Sacos de viruta	2.50	250.00
2	Vitamina en polvo	220.00	440.00
2	Kilo de antibiótico	800.00	1,600.00
2	Desparasitante de 8 onzas	60.00	120.00
2	Electrolito de libra	50.00	100.00
		<b>Total</b>	<b>107,410.00</b>
<b>Meses</b>	<b>Gastos de Distribución</b>		
12	Sueldos de vendedores	10,121.36	121,456.32
12	Bonificación incentivo vendedores	3,350.00	40,200.00
1	Aguinaldo de vendedores	10,121.36	10,121.36
12	Cuota patronal de vendedores	1,580.12	18,961.46
1	Indemnización de vendedores	9,121.36	9,121.36
1	Bono 14 vendedores	10,121.36	10,121.36
		<b>Total</b>	<b>209,981.86</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Gastos publicidad anual</b>		
500	Volantes de propaganda	0.55	550.00
2	Rótulos identificativo de 3x2 metros cuadrados	2,000.00	4,000.00
12	Publicidad en radio (5 spot diarios a 3.80 c/u) por 6 meses	570.00	6,840.00
12	Publicidad en Televisión 6 meses consecutivos	550.00	6,600.00
		<b>Total</b>	<b>17,990.00</b>

<b>Meses</b>	<b>Gastos de Administración</b>		
12	Sueldos de administración	12,651.70	151,820.40
12	Bonificación incentivo administración	6,150.00	73,800.00
1	Aguinaldo de administración	12,651.70	12,651.70
12	Cuota patronal de administración	2,223.80	26,685.60
1	Indemnización de administración	11,401.70	11,401.70
1	Bono 14 administración	12,651.70	12,651.70
		<b>Total</b>	<b>289,011.10</b>
<b>Meses</b>	<b>Otros gastos administrativos</b>		
12	Pagos a contador	300.00	3,600.00
		<b>Total</b>	<b>3,600.00</b>
<b>Meses</b>	<b>Gastos generales anuales</b>		
12	Agua entubada	45.00	540.00
12	Energía eléctrica	225.00	2,700.00
12	Recolección de basura	40.00	480.00
12	Telefonía e internet	380.00	4,560.00
12	Papelería y útiles de oficina	100.00	1,200.00
12	Desinfectantes y accesorios	230.00	2,760.00
12	Mantenimiento de vehículos	10,000.00	120,000.00
12	Fletes sobre compras	257.00	3,084.00
		<b>Total</b>	<b>135,324.00</b>
<b>Servicios</b>	<b>Gastos de constitución</b>		
1	Trámite patente de comercio	900.00	900.00
1	Autorización de Libros	150.00	150.00
1	Facturas contables e inscripción	155.00	155.00
		<b>Total</b>	<b>1,205.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Mobiliario y equipo</b>		
1	Escritorio	400.00	400.00
1	Silla giratoria	200.00	200.00
		<b>Total</b>	<b>600.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Herramientas</b>		
1	Criadora o campana	800.00	800.00
190	Comederos de 10 kilos	68.00	12,920.00
190	Bebedores automáticos	118.00	22,420.00
40	Jaulas de transporte	220.00	8,800.00
		<b>Total</b>	<b>44,940.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Equipo de Computación</b>		
1	Impresora	300.00	300.00

1	Unidad de poder ininterrumpido (ups)	800.00	800.00
1	Computadora	4,500.00	4,500.00
		<b>Total</b>	<b>5,600.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Vehículos</b>		
2	Vehículos tipo pick-up 4*4	40,000.00	80,000.00
		<b>Total</b>	<b>80,000.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Terreno</b>		
1	Parcela de 14 manzanas	50,000.00	50,000.00
		<b>Total</b>	<b>50,000.00</b>
<b>Unidad</b>	<b>Inmuebles</b>		
5	Edificio (Galpones de 12 x 25 metros <sup>2</sup> )	49,405.20	247,026.00
1	Edificio (Bodega para insumos)	13,544.00	13,544.00
1	Edificio (Oficina)	13,544.00	13,544.00
		<b>Total</b>	<b>274,114.00</b>

Cifras en Quetzales

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Construcción de 5 galpones de 12 x 25 metros<sup>2</sup>

Ilustración No. 32

Tabla No. 16

Ilustración costos de producción

Unidad	Materiales	Precio Unitario	Costo
8	Quintales Hierro 3/8	Q. 312.00	Q. 2,496.00
3	Quintales Hierro ¼	Q. 312.00	Q. 936.00
50	Libras de alambre	Q. 6.50	Q. 325.00
96	Bolsas de cemento	Q. 79.00	Q. 7,584.00
16	Metros de arena	Q. 95.00	Q. 1,520.00
66	Láminas 10 pies	Q. 74.00	Q. 4,884.00
66	Láminas 12 pies	Q. 78.00	Q. 5,148.00
8	Capotes	Q. 22.00	Q. 176.00
3	Rollos maya metálica	Q. 435.00	Q. 1,305.00
	Mano obra		Q. 23,300.00
		<b>Total</b>	<b>Q. 47,674.00</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Construcción de oficina de 6 x 5 metros<sup>2</sup>

Ilustración No. 33

Tabla No. 17

Ilustración costos construcción de oficina

Unidad	Materiales	Precio Unitario	Costo
5	Quintales Hierro de 3/8	Q. 312.00	Q. 1,560.00
1.5	Quintales Hierro de ¼	Q. 312.00	Q. 468.00
40	Bolsas de cemento	Q. 79.00	Q. 3,160.00
10	Metros arena	Q. 95.00	Q. 950.00
20	Libras alambre	Q. 6.50	Q. 130.00
18	Láminas 10 pies	Q. 74.00	Q. 1,332.00
2	Capotes	Q. 22.00	Q. 44.00
	Mano obra		Q. 5,900.00
		<b>Total</b>	<b>Q. 13,544.00</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Construcción de bodega de 6 x 5 metros<sup>2</sup>

Ilustración No. 34

Tabla No. 18

Ilustración costos construcción de bodega

Unidad	Materiales	Precio Unitario	Costo
5	Hierro de 3/8	Q. 312.00	Q. 1,560.00
1.5	Hierro de ¼	Q. 312.00	Q. 468.00
40	Bolsas de cemento	Q. 79.00	Q. 3,160.00
10	Metros arena	Q. 95.00	Q. 950.00
20	Libras alambre	Q. 6.50	Q. 130.00
18	Láminas 10 pies	Q. 74.00	Q. 1,332.00
2	Capotes	Q. 22.00	Q. 44.00
	Mano obra		Q. 5,900.00
		<b>Total</b>	<b>Q. 13,544.00</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Parcela en comunidad El Quetzal, valorada en Q 50,000.00

En el parcelamiento El Quetzal se cuenta con la oferta de 14 manzanas de terreno, es amplio y el acceso está en buen estado. Está casi en el centro del territorio del municipio, ideal para sembrar árboles con función de romper vientos para proteger los galpones.

Vehículos Q. 80,000.00

Los vehículos deberán ser de doble tracción, es de gran importancia por el camino de terracería hacia las comunidades.



## Mantenimiento de vehículos

Ilustración No. 35

Tabla No. 19

Ilustración costos mantenimiento vehículos

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Monto</b>
85 galones de combustible, a razón de 35km/gal x 2.	Q. 37.50	Q. 6,764.30
Hidráulico (1 litro)	Q. 47.00	Q. 47.00
Reparación de vehículos, mensual.	Q. 1,500.00	Q. 1,500.00
Servicio a los 3,000 kilómetros, mensual.	Q. 844.35	Q. 1,688.70
	<b>Total</b>	<b>Q. 10,000.00</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## Capítulo 4

### 4.1 Estimación Inversión Inicial o Plan de Inversión

Ilustración No. 36

Tabla No. 20

Ilustración plan de inversión

<b>Plan de Inversión</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Concepto</b>	<b>Sub-total</b>	<b>Total</b>
	<b>Mercadería</b>		<b>107,410.00</b>
	<b>Mobiliario y Equipo</b>		<b>600.00</b>
1	Escritorio	400.00	
1	Silla giratoria	200.00	
	<b>Herramientas</b>		<b>44,940.00</b>
1	Criadora o campana	800.00	
190	Comederos de 10 kilos	12,920.00	
190	Bebedores automáticos	22,420.00	
40	Jaulas de transporte	8,800.00	
	<b>Sueldos</b>		<b>498,992.96</b>
12	Sueldos de administración	12,651.70	151,820.40
12	Sueldos de vendedores	10,121.36	121,456.32
12	Bonificación incentivo admón.	6,150.00	73,800.00
12	Bonificación incentivo vendedores	3,350.00	40,200.00
	Aguinaldo de admón.		12,651.70
	Aguinaldo de vendedores		10,121.36
12	Cuota patronal de admón.	2,223.80	26,685.60
12	Cuota patronales de vendedores	1,580.12	18,961.46
	Indemnización de admón.		11,401.70

	Indemnización de vendedores		9,121.36
	Bono 14 admón.		12,651.70
	Bono 14 vendedores		10,121.36
	<b>Gastos</b>		<b>96,019.00</b>
	Gastos de publicidad	17,990.00	
	Gastos de constitución	1,205.00	
	Gastos varios	76,824.00	
	<b>Equipo de Computación</b>		<b>5,600.00</b>
1	Impresora	300.00	
1	Unidad de poder ininterrumpido (ups)	800.00	
1	Computadora	4500.00	
	<b>Vehículos</b>		<b>80,000.00</b>
2	Vehículos tipo pick-up 4x4	80,000.00	
	<b>Inmuebles</b>		<b>324,114.00</b>
1	Parcela de 14 manzanas	50,000.00	
5	Edificio (Galpones de 12 x 25 metros cuadrados)	247,026.00	
1	Edificio (Bodega para insumos)	13,544.00	
1	Edificio (Oficina)	13,544.00	
	<b>Total Inversión Inicial</b>		<b>1,157,675.96</b>

Cifras en quetzale.

Fuente: elaboración propia, año 2014.

**Simulación de crédito para pequeña empresa:**

Tasa interés al 18 %.

Ilustración No. 37

Tabla No. 21

Simulación de crédito

Div	Fecha	Saldo	Capital	Interés		Cuota
1	05/10/2013	Q 115,000.00	Q 1,827.74	Q 1,092.50		Q 2,920.24
2	05/11/2013	Q 113,172.26	Q 1,166.07	Q 1,754.17		Q 2,920.24
3	05/12/2013	Q 112,006.19	Q 1,240.15	Q 1,680.09		Q 2,920.24
4	05/01/2014	Q 110,766.04	Q 1,147.98	Q 1,772.26		Q 2,920.24
5	05/02/2014	Q 109,618.06	Q 1,275.97	Q 1,644.27		Q 2,920.24
6	05/03/2014	Q 108,342.09	Q 1,403.45	Q 1,516.79		Q 2,920.24
7	05/04/2014	Q 106,938.64	Q 1,262.69	Q 1,657.55		Q 2,920.24
8	05/05/2014	Q 105,675.95	Q 1,335.10	Q 1,585.14		Q 2,920.24
9	05/06/2014	Q 104,340.85	Q 1,302.96	Q 1,617.28		Q 2,920.24
10	05/07/2014	Q 103,037.89	Q 1,374.67	Q 1,545.57		Q 2,920.24
11	05/08/2014	Q 101,663.22	Q 1,344.46	Q 1,575.78	Año I	Q 2,920.24
12	05/09/2014	Q 100,318.76	Q 1,365.30	Q 1,554.94	Q 18,996.34	Q 2,920.24
13	05/10/2014	Q 98,953.46	Q 1,386.46	Q 1,533.78		Q 2,920.24
14	05/11/2014	Q 97,567.00	Q 1,456.73	Q 1,463.51		Q 2,920.24
15	05/12/2014	Q 96,110.27	Q 1,478.59	Q 1,441.65		Q 2,920.24
16	05/01/2015	Q 94,631.68	Q 1,453.45	Q 1,466.79		Q 2,920.24
17	05/02/2015	Q 93,178.23	Q 1,475.98	Q 1,444.26		Q 2,920.24
18	05/03/2015	Q 91,702.25	Q 1,636.41	Q 1,283.83		Q 2,920.24
19	05/04/2015	Q 90,065.84	Q 1,479.19	Q 1,441.05		Q 2,920.24
20	05/05/2015	Q 88,586.65	Q 1,635.73	Q 1,284.51		Q 2,920.24
21	05/06/2015	Q 86,950.92	Q 1,572.50	Q 1,347.74		Q 2,920.24

22	05/07/2015	Q 85,378.42	Q 1,596.87	Q 1,323.37		Q 2,920.24
23	05/08/2015	Q 83,781.55	Q 1,663.52	Q 1,256.72	Año 2	Q 2,920.24
24	05/09/2015	Q 82,118.03	Q 1,647.41	Q 1,272.83	Q 16,560.04	Q 2,920.24
25	05/10/2015	Q 80,470.62	Q 1,713.18	Q 1,207.06		Q 2,920.24
26	05/11/2015	Q 78,757.44	Q 1,699.50	Q 1,220.74		Q 2,920.24
27	05/12/2015	Q 77,057.94	Q 1,764.37	Q 1,155.87		Q 2,920.24
28	05/01/2016	Q 75,293.57	Q 1,753.19	Q 1,167.05		Q 2,920.24
29	05/02/2016	Q 73,540.38	Q 1,780.36	Q 1,139.88		Q 2,920.24
30	05/03/2016	Q 71,760.02	Q 1,879.72	Q 1,040.52		Q 2,920.24
31	05/04/2016	Q 69,880.30	Q 1,837.10	Q 1,083.14		Q 2,920.24
32	05/05/2016	Q 68,043.20	Q 1,899.59	Q 1,020.65		Q 2,920.24
33	05/06/2016	Q 66,143.61	Q 1,861.94	Q 1,058.30		Q 2,920.24
34	05/07/2016	Q 64,281.67	Q 1,988.16	Q 932.08		Q 2,920.24
35	05/08/2016	Q 62,293.51	Q 1,954.69	Q 965.55	Año 3	Q 2,920.24
36	05/09/2016	Q 60,338.82	Q 1,984.99	Q 935.25	Q 12,926.09	Q 2,920.24
37	05/10/2016	Q 58,353.83	Q 2,044.93	Q 875.31		Q 2,920.24
38	05/11/2016	Q 56,308.90	Q 2,047.45	Q 872.79		Q 2,920.24
39	05/12/2016	Q 54,261.45	Q 2,106.32	Q 813.92		Q 2,920.24
40	05/01/2017	Q 52,155.13	Q 2,111.84	Q 808.40		Q 2,920.24
41	05/02/2017	Q 50,043.29	Q 2,119.55	Q 800.69		Q 2,920.24
42	05/03/2017	Q 47,923.74	Q 2,249.31	Q 670.93		Q 2,920.24
43	05/04/2017	Q 45,674.43	Q 2,235.12	Q 685.12		Q 2,920.24
44	05/05/2017	Q 43,439.31	Q 2,268.65	Q 651.59		Q 2,920.24
45	05/06/2017	Q 41,170.66	Q 2,282.09	Q 638.15		Q 2,920.24
46	05/07/2017	Q 38,888.57	Q 2,336.91	Q 583.33		Q 2,920.24
47	05/08/2017	Q 36,551.66	Q 2,353.69	Q 566.55	Año 4	Q 2,920.24
48	05/09/2017	Q 34,197.97	Q 2,390.17	Q 530.07	Q 8,496.85	Q 2,920.24
49	05/10/2017	Q 31,807.80	Q 2,443.12	Q 477.12		Q 2,920.24
50	05/11/2017	Q 29,364.68	Q 2,450.41	Q 469.83		Q 2,920.24
51	05/12/2017	Q 26,914.27	Q 2,529.98	Q 390.26		Q 2,920.24
52	05/01/2018	Q 24,384.29	Q 2,542.28	Q 377.96		Q 2,920.24

53	05/02/2018	Q 21,842.01	Q 2,581.69	Q 338.55		Q 2,920.24
54	05/03/2018	Q 19,260.32	Q 2,650.60	Q 269.64		Q 2,920.24
55	05/04/2018	Q 16,609.72	Q 2,662.79	Q 257.45		Q 2,920.24
56	05/05/2018	Q 13,946.93	Q 2,711.04	Q 209.20		Q 2,920.24
57	05/06/2018	Q 11,235.89	Q 2,746.08	Q 174.16		Q 2,920.24
58	05/07/2018	Q 8,489.81	Q 2,792.89	Q 127.35		Q 2,920.24
59	05/08/2018	Q 5,696.92	Q 2,829.09	Q 91.15	Año 5	Q 2,920.24
60	05/09/2018	Q 2,867.83	Q 2,867.83	Q 43.02	Q 3,225.69	Q 2,910.85

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## 4.2 Crecimiento anual

Detalle del costo por 4,000 aves y costo final de un ave.

Ilustración No. 38

Tabla No. 22

Simulación costos de operación.

Descripción	Costo Mensual	Costo Unitario	%
Costo de ave		Q 4.60	11.94805195
Costo de insumos	Q 3,010.00	Q 0.75	1.94805195
Costo de alimento	Q 86,000.00	Q 21.50	55.84415583
Gasto administrativo	Q 4,800.00	Q 1.20	3.11688312
Gasto producción	Q 12,768.00	Q 3.19	8.28571429
Gasto ventas	Q 7,584.00	Q 1.90	4.93506494
Costo depreciación	Q 3,577.26	Q 0.89	2.31168831
Mantenimiento de vehículos	Q 10,000.00	Q 2.50	6.49350649
Publicidad mensual	Q 1,499.16	Q 0.37	0.96103896
Gastos generales	Q 6,402.00	Q 1.60	4.15584416
<b>Totales</b>	<b>Q 135,640.42</b>	<b>Q 38.50</b>	<b>100.00</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

**Observaciones:**

- Se ha estimado que trabajar con pollo mixto, logra alcanzar a las siete semanas un peso promedio de 5.19 libras por ave.
- El precio de venta base será Q. 9.10 la libra, lo que es Q. 910.00 el quintal de pollo en pie. Precio podrá variar según el lugar a distribuir. Los datos siguientes se tabulan con base al precio base que es Q. 910.00 por cada 100 libras de ave en pie.
- Ingresarían 2000 aves cada 15 días para un total de 24 lotes al año, se estima una mortandad del 3% por lote.

**Precio venta por ave:**

1 ave pesa 5.19 libras X 9.10 precio por libra = Q. 47.23 (precio venta por ave)

## Ilustración No. 39

## Tabla No. 23

## Ilustración costos y ventas

<b>Costo unitario por ave</b>	<b>Precio venta por ave</b>	<b>Utilidad bruta</b>	<b>%</b>
Q 38.50	Q 47.23	Q. 8.63	18.27

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Ilustración No. 40

Tabla No. 24

Ilustración lotes primer semestre

Control	Primer trimestre						Segundo trimestre					
	01- ene	15- ene	01- feb	15- feb	01- mar	15- mar	01- abr	15- abr	01- may	15- may	01- jun	15- jun
Ingreso de lotes de 2000 aves												
Inicio de ventas a las 7 semanas	X	X	X	01- ene	15- ene	01- feb	15- feb	01- mar	15- mar	01- abr	15- abr	01- may

Fuente: elaboración propia, año 2014.

**Observaciones:**

La empresa inicia operaciones el mes de enero, ingresa lote # 1 y lote # 2 (cada 15 días promedio), en febrero se ingresa lote # 3 y lote # 4. La tercera semana de febrero se venderá la producción del primer lote #1 (Q. 91,626.20) y la primera semana de marzo se venderá el (lote # 2. Q. 91,626.20 + lote # 3 Q. 91,626.20 que sale la tercera semana de marzo) = Q. 274,878.60 venta al mes de marzo.



## Proyección de venta anual para 5 años

Ilustración No. 41

Tabla No. 25

Ilustración proyección ventas a 5 años

Año	1er. Trimestre	2do. Trimestre	3er. Trimestre	4to. Trimestre	Total anual
1	Q 274,872.78	Q 549,745.56	Q 549,745.56	Q 549,745.56	Q 1,924,109.46
2	Q 577,232.84	Q 577,232.84	Q 577,232.84	Q 577,232.84	Q 2,308,931.35
3	Q 606,089.76	Q 606,089.76	Q 606,089.76	Q 606,089.76	Q 2,424,359.03
4	Q 636,410.78	Q 636,410.78	Q 636,410.78	Q 636,410.78	Q 2,545,643.10
5	Q 668,195.89	Q 668,195.89	Q 668,195.89	Q 668,195.89	Q 2,672,783.57

Fuente: elaboración propia, año 2014.

### Factor de crecimiento de las ventas

Fundamentados en el estudio de mercado, se tendrá una proyección de ventas durante el primer trimestre de 5,820 aves, durante el segundo trimestre serian 11,640. Según la programación se trabaja la misma cantidad de aves para el tercero y cuarto trimestre para un total de 40,740 aves al año.

Se trabajará en logística e infraestructura para incrementar la producción un 5% anual. Así la proyección en aves vendidas será de la siguiente manera:

**Ilustración No. 42**

**Tabla No. 26**

**Ilustración proyección cantidad de aves por año**

<b>Año</b>	<b>Unidades</b>
<b>1</b>	<b>40,740</b>
<b>2</b>	<b>48,888</b>
<b>3</b>	<b>51,332</b>
<b>4</b>	<b>53,900</b>
<b>5</b>	<b>56,592</b>
<b>Total</b>	<b>251,454</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

Cuando la empresa llegue al 5to. año de operaciones tendrá lotes de 2,358 aves cada 15 días durante doce meses, así la producción sería de 24,476 libras al mes, para cubrir el 49% de la demanda total, puede variar los datos por diversos factores tales como: climáticos, políticos, culturales, otros.

### 4.3. Proyección de depreciación:

Ilustración No. 43

Tabla No. 27

Ilustración proyección depreciaciones

Año	Mobiliario y Equipo	Vehículos	Herramientas	Equipo de Cómputo	Edificios	Total Anual
	Q 600.00	Q 80,000.00	Q 44,940.00	Q 5,600.00	Q 274,114.00	
1	Q 120.00	Q 16,000.00	Q 11,235.00	Q 1,866.48	Q 13,705.70	Q 42,927.18
2	Q 96.00	Q 12,800.00	Q 8,426.25	Q 1,244.38	Q 13,020.42	Q 35,587.05
3	Q 76.80	Q 10,240.00	Q 6,319.69	Q 829.63	Q 12,369.39	Q 29,835.51
4	Q 61.44	Q 8,192.00	Q 4,739.77	Q 553.11	Q 11,750.92	Q 25,297.24
5	Q 49.15	Q 6,553.60	Q 3,554.82	Q 368.76	Q 11,163.37	Q 21,689.71
					<b>Total</b>	<b>Q 155,336.69</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

#### 4.4. Planilla mensual de pago al personal de la empresa “Granja Avícola del Norte”

Ilustración No. 44

Tabla No. 28

Ilustración planilla

No	Cargo	Salario Mínimo	Bonificación Dec. 37-2001	Sueldo mensual	Bono profesional	Bono monetario	Bono personal	Total Devengado	Bono 14	Aguinaldo	Cuota patronal	Cuota laboral	Salario líquido
1	Gerente administrativo	Q 2,280.34	Q 250.00	Q2,530.34	Q 500.00	Q2,000.00	Q 300.00	Q 5,330.34	Q 2,530.34	Q2,530.34	Q 643.68	Q 245.38	Q5,084.96
2	Encargado de planta	Q 2,280.34	Q 250.00	Q2,530.34	Q 300.00	Q1,000.00	Q 100.00	Q3,930.34	Q 2,530.34	Q2,530.34	Q 466.30	Q 177.76	Q3,752.58
3	Ayudante de planta	Q 2,280.34	Q 250.00	Q2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q3,180.34	Q 2,530.34	Q2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
4	Ayudante de planta	Q 2,280.34	Q 250.00	Q2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q3,180.34	Q 2,530.34	Q2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
5	Ayudante de planta	Q 2,280.34	Q 250.00	Q2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q3,180.34	Q 2,530.34	Q2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
<b>Total Salarios de Admón.</b>		<b>Q 11,401.70</b>	<b>Q 1,250.00</b>	<b>Q12,651.70</b>	<b>Q 1,100.00</b>	<b>Q4,500.00</b>	<b>Q 550.00</b>	<b>Q18,801.70</b>	<b>Q12,651.70</b>	<b>Q12,651.70</b>	<b>Q2,223.80</b>	<b>Q 847.75</b>	<b>Q17,953.95</b>

No.	Cargo	Salario Mínimo	Bonificación Dec. 37-2001	Sueldo mensual	Bono profesional	Bono monetario	Bono personal	Total Devengado	Bono 14	Aguinaldo	Cuota patronal	Cuota laboral	Salario líquido
6	Encargado de ventas	Q 2,280.34	Q 250.00	Q 2,530.34	Q 300.00	Q1,000.00	Q 100.00	Q 3,930.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 466.30	Q 177.76	Q3,752.58
7	Vendedores	Q 2,280.34	Q 250.00	Q 2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q 3,180.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
8	Vendedores	Q 2,280.34	Q 250.00	Q 2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q 3,180.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
9	Vendedores	Q 2,280.34	Q 250.00	Q 2,530.34	Q 100.00	Q 500.00	Q 50.00	Q 3,180.34	Q 2,530.34	Q 2,530.34	Q 371.27	Q 141.54	Q3,038.80
<b>Total Salarios de Dist</b>		<b>Q 9,121.36</b>	<b>Q 1,000.00</b>	<b>Q10,121.36</b>	<b>Q 600.00</b>	<b>Q2,500.00</b>	<b>Q 250.00</b>	<b>Q13,471.36</b>	<b>Q 0,121.36</b>	<b>Q10,121.36</b>	<b>Q1,580.12</b>	<b>Q 602.37</b>	<b>Q12,868.99</b>
<b>TOTAL DE PLANILLA</b>		<b>Q 20,523.06</b>	<b>Q 2,250.00</b>	<b>Q22,773.06</b>	<b>Q 1,700.00</b>	<b>Q7,000.00</b>	<b>Q 800.00</b>	<b>Q32,273.06</b>	<b>Q22,773.06</b>	<b>Q22,773.06</b>	<b>Q3,803.92</b>	<b>Q1,450.11</b>	<b>Q30,822.95</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

#### 4.5. Estados financieros (Proyectados a 5 años)

##### 4.5.1. Estado de resultados

Ilustración No. 45

Tabla No. 29

Ilustración estado de resultados

Estado de Resultados					
Concepto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>INGRESOS DE OPERACIÓN</b>					
Ventas	Q 1,924,109.46	Q 2,308,931.35	Q 2,424,359.03	Q 2,545,643.10	Q 2,672,783.57
(-) Devolución y rebajas sobre ventas	Q 19,241.09	Q 23,089.31	Q 24,243.59	Q 25,456.43	Q 26,727.84
<b>Ventas netas</b>	<b>Q 1,904,868.37</b>	<b>Q 2,285,842.04</b>	<b>Q 2,400,115.44</b>	<b>Q 2,520,186.67</b>	<b>Q 2,646,055.73</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>					
Inventario inicial de mercaderías	Q 107,410.00	Q 110,632.30	Q 113,951.27	Q 117,369.81	Q 120,890.90
Compras	Q 2,577,840.00	Q 2,706,732.00	Q 2,842,068.60	Q 2,984,172.03	Q 3,133,380.63
(+) Gastos sobre compras	Q 3,084.00	Q 3,176.52	Q 3,271.82	Q 3,369.97	Q 3,471.07
<b>Compras brutas</b>	<b>Q 2,580,924.00</b>	<b>Q 2,709,908.52</b>	<b>Q 2,845,340.42</b>	<b>Q 2,987,542.00</b>	<b>Q 3,136,851.70</b>
(-) Devolución y rebajas sobre compras	Q 25,778.40	Q 27,067.32	Q 28,420.69	Q 29,841.72	Q 31,333.81
<b>Compras netas</b>	<b>Q 2,555,145.60</b>	<b>Q 2,682,841.20</b>	<b>Q 2,816,919.73</b>	<b>Q 2,957,700.28</b>	<b>Q 3,105,517.89</b>
Mercaderías disponibles	Q 2,662,555.60	Q 2,793,473.50	Q 2,930,871.00	Q 3,075,070.09	Q 3,226,408.80
(-) Inventario final de mercaderías	Q 107,410.00	Q 110,632.30	Q 113,951.27	Q 117,369.81	Q 120,890.90
<b>Costo de ventas</b>	<b>Q 120,000.00</b>	<b>Q 123,600.00</b>	<b>Q 127,308.00</b>	<b>Q 131,127.24</b>	<b>Q 135,061.06</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>Q 1,784,868.37</b>	<b>Q 2,162,242.04</b>	<b>Q 2,272,807.44</b>	<b>Q 2,389,059.43</b>	<b>Q 2,510,994.68</b>

GASTOS DE OPERACIÓN					
<b>Distribución</b>					
Sueldos de vendedores	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32
Bonificación incentivo vendedor	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00
Aguinaldo de vendedor	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Cuota patronal de vendedor	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44
Depreciación vehículos Sala de ventas	Q 16,000.00	Q 12,800.00	Q 10,240.00	Q 8,192.00	Q 6,553.60
Indemnización de vendedor	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36
Bono 14 de vendedor	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Publicidad o propaganda	Q 17,990.00	Q 18,889.50	Q 19,833.98	Q 20,825.67	Q 21,866.96
<b>Total de gastos de distribución</b>	<b>Q 243,971.84</b>	<b>Q 241,671.34</b>	<b>Q 240,055.82</b>	<b>Q 238,999.51</b>	<b>Q 238,402.40</b>
<b>Administración</b>					
Sueldo de administración	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40
Bonificación incentivo administración	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00
Aguinaldo de administración	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70
Cuota patronal de administración	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60
Dep. mobiliario y equipo de oficina	Q 120.00	Q 96.00	Q 76.80	Q 61.44	Q 49.15
Dep. herramientas de oficina	Q 11,235.00	Q 8,426.25	Q 6,319.69	Q 4,739.77	Q 3,554.82
Dep. equipo de computación de oficina	Q 1,866.48	Q 1,244.38	Q 829.63	Q 553.11	Q 368.76
Depreciación edificios de oficina	Q 13,705.70	Q 13,020.42	Q 12,369.39	Q 11,750.92	Q 11,163.37
Amortización gastos de constitución	Q 1,205.00				
Papelería y útiles consumidos	Q 1,200.00	Q 1,236.00	Q 1,273.08	Q 1,311.27	Q 1,350.61
Gastos diversos de oficina	Q 14,640.00	Q 15,079.20	Q 15,531.58	Q 15,997.52	Q 16,477.45
Indemnización de administración	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70
Bono 14 administración	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70
<b>Total de gastos de administración</b>	<b>Q 332,983.28</b>	<b>Q 328,113.35</b>	<b>Q 325,411.27</b>	<b>Q 323,425.14</b>	<b>Q 321,975.26</b>
<b>Suma gastos de operación</b>	<b>Q 576,955.12</b>	<b>Q 569,784.69</b>	<b>Q 565,467.08</b>	<b>Q 562,424.65</b>	<b>Q 560,377.66</b>

<b>Resultado de operación positivo</b>	<b>Q 1,207,913.25</b>	<b>Q 1,592,457.35</b>	<b>Q 1,707,340.36</b>	<b>Q 1,826,634.78</b>	<b>Q 1,950,617.02</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses gasto	Q 18,996.34	Q 16,560.04	Q 12,926.09	Q 8,496.85	Q 3,225.69
Diferencia positiva	Q 1,188,916.91	Q 1,575,897.31	Q 1,694,414.27	Q 1,818,137.93	Q 1,947,391.33
<b>OTROS GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar	Q 368,564.24	Q 488,528.17	Q 525,268.42	Q 563,622.76	Q 603,691.31
(-) Impuesto de Solidaridad por pagar	Q 11,889.17	Q 15,758.97	Q 16,944.14	Q 18,181.38	Q 19,473.91
<b>Ganancia después del ISR e IS</b>	<b>Q 808,463.50</b>	<b>Q 1,071,610.17</b>	<b>Q 1,152,201.70</b>	<b>Q 1,236,333.79</b>	<b>Q 1,324,226.10</b>

Fuente: elaboración propia, año 2014.

4.5.2. **Balance General**

Ilustración No. 46

Tabla No. 30

Ilustración Balance General

<b>Balance General proyectado</b>					
<b>Descripción</b>	<b>año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>Q 1,130,069.66</b>	<b>Q1,316,321.28</b>	<b>Q1,395,386.43</b>	<b>Q 1,478,678.92</b>	<b>Q 1,566,107.15</b>
Caja y Bancos	Q 1,022,659.66	Q1,205,688.98	Q1,281,435.16	Q 1,361,309.11	Q 1,445,216.25
Mercadería	Q 107,410.00	Q 110,632.30	Q 113,951.27	Q 117,369.81	Q 120,890.90
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>Q 362,326.82</b>	<b>Q 369,666.95</b>	<b>Q 375,418.49</b>	<b>Q 379,956.76</b>	<b>Q 383,564.30</b>
Vehículos Sala de Ventas	Q 80,000.00	Q 80,000.00	Q 80,000.00	Q 80,000.00	Q 80,000.00
(-) Dep. Acum. Vehículos Sala de Ventas	Q 16,000.00	Q 12,800.00	Q 10,240.00	Q 8,192.00	Q 6,553.60
Mobiliario y Equipo de Oficina	Q 600.00	Q 600.00	Q 600.00	Q 600.00	Q 600.00
(-) Dep. Acum. Mob. Y Eq. de Oficina	Q 120.00	Q 96.00	Q 76.80	Q 61.44	Q 49.15
Herramientas de Oficina	Q 44,940.00	Q 44,940.00	Q 44,940.00	Q 44,940.00	Q 44,940.00
(-) Dep. Acum. Herramientas de Oficina	Q 11,235.00	Q 8,426.25	Q 6,319.69	Q 4,739.77	Q 3,554.82
Equipo de Computación de Oficina	Q 5,600.00	Q 5,600.00	Q 5,600.00	Q 5,600.00	Q 5,600.00
(-) Dep. Acum. Equipo de Computación	Q 1,866.48	Q 1,244.38	Q 829.63	Q 553.11	Q 368.76
Edificios de Oficina	Q 274,114.00	Q 274,114.00	Q 274,114.00	Q 274,114.00	Q 274,114.00
(-) Dep. Acum. Edificios de Oficina	Q 13,705.70	Q 13,020.42	Q 12,369.39	Q 11,750.92	Q 11,163.37
<b>Total de Activos</b>	<b>Q 1,492,396.48</b>	<b>Q1,685,988.23</b>	<b>Q1,770,804.92</b>	<b>Q 1,858,635.68</b>	<b>Q 1,949,671.45</b>
<b>Pasivo</b>					
Capital inicial	Q 667,886.44	Q 595,895.22	Q 596,486.43	Q 595,755.85	Q 593,637.55
Cuentas por pagar	Q 16,046.54	Q 18,482.84	Q 22,116.79	Q 26,546.03	Q 31,807.80



Utilidad del ejercicio	Q 808,463.50	Q1,071,610.17	Q1,152,201.70	Q 1,236,333.79	Q 1,324,226.10
Suma activo = pasivo	Q 1,492,396.48	Q1,685,988.23	Q1,770,804.92	Q 1,858,635.68	Q 1,949,671.45

Fuente: elaboración propia, año 2014.

#### 4.5.2. Flujo de caja

Ilustración No. 47

Tabla No. 31

Flujo de caja					
Concepto	año 1	año2	año 3	año 4	año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	Q 1,924,109.46	Q 2,308,931.35	Q 2,424,359.03	Q2,545,643.10	Q2,672,783.57
Préstamo bancario	Q 115,000.00				
<b>EGRESOS</b>					
Sueldos de vendedores	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32	Q 121,456.32
Bonificación incentivo vendedor	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00	Q 40,200.00
Aguinaldo de vendedor	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Cuota patronal de vendedor	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44	Q 18,961.44
Depreciación vehículos sala de ventas	Q 16,000.00	Q 12,800.00	Q 10,240.00	Q 8,192.00	Q 6,553.60
Indemnización de vendedor	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36	Q 9,121.36
Bono 14 de vendedor	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36	Q 10,121.36
Publicidad o propaganda	Q 17,990.00	Q 18,889.50	Q 19,833.98	Q 20,825.67	Q 21,866.96

Sueldo de administración	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40	Q 151,820.40
Bonificación incentivo administración	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00	Q 73,800.00
Aguinaldo de administración	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70
Cuota patronal de administración	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60	Q 26,685.60
Dep. mobiliario y equipo de oficina	Q 120.00	Q 96.00	Q 76.80	Q 61.44	Q 49.15
Dep. herramientas de oficina	Q 11,235.00	Q 8,426.25	Q 6,319.69	Q 4,739.77	Q 3,554.82
Dep. equipo de computación de oficina	Q 1,866.48	Q 1,244.38	Q 829.63	Q 553.11	Q 368.76
Dep. edificios de oficina	Q 13,705.70	Q 13,020.42	Q 12,369.39	Q 11,750.92	Q 11,163.37
Amortización gastos de constitución	Q 1,205.00				
Papelería y útiles consumidos	Q 1,200.00	Q 1,236.00	Q 1,273.08	Q 1,311.27	Q 1,350.61
Gastos diversos de oficina	Q 14,640.00	Q 15,079.20	Q 15,531.58	Q 15,997.52	Q 16,477.45
Indemnización de administración	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70	Q 11,401.70
Bono 14 administración	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70	Q 12,651.70
Total gastos fijos	Q 576,955.12	Q 569,784.69	Q 565,467.08	Q 562,424.65	Q 560,377.66
<b>Utilidad bruta de ventas</b>	<b>Q 1,462,154.34</b>	<b>Q 1,739,146.66</b>	<b>Q 1,858,891.95</b>	<b>Q 1,983,218.45</b>	<b>Q 2,112,405.91</b>
Gastos financieros					
Intereses gasto	Q 18,996.34	Q 16,560.04	Q 12,926.09	Q 8,496.85	Q 3,225.69
Utilidad antes del impuesto	Q 1,443,158.00	Q 1,722,586.62	Q 1,845,965.86	Q 1,974,721.60	Q 2,109,180.22
OTROS INGRESOS					
(-) Impuesto Sobre la Renta por pagar	Q 447,378.98	Q 534,001.85	Q 572,249.42	Q 612,163.70	Q 653,845.87
(-) Impuesto de Solidaridad por pagar	Q 14,431.58	Q 17,225.87	Q 18,459.66	Q 19,747.22	Q 21,091.80
<b>Utilidad o perdida</b>	<b>Q 981,347.44</b>	<b>Q 1,171,358.90</b>	<b>Q 1,255,256.78</b>	<b>Q 1,342,810.68</b>	<b>Q 1,434,242.55</b>
Inversión					
(+) Depreciación	Q 42,927.18	Q 35,587.05	Q 29,835.51	Q 25,297.24	Q 21,689.70
(-) Amortización de capital	Q 16,046.54	Q 18,482.84	Q 22,116.79	Q 26,546.03	Q 31,807.80
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>Q 922,373.72</b>	<b>Q 1,117,289.01</b>	<b>Q 1,203,304.48</b>	<b>Q 1,290,967.41</b>	<b>Q 1,380,745.05</b>

Fuente: Elaboración propia, año 2014.

## 4.6 Razones

### Cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Ilustración No. 48

Tabla No. 32

Ilustración Razones VAN y TIR

#### Formulación de Datos

Inversión Inicial: Q 960,507.00  
 Tasa de Descuento: 10%

Fórmula	Descripción
io=	Q (960,507.00)
f1=	Q 1,022,659.66
f2=	Q 1,205,688.98
f3=	Q 1,281,435.16
f4=	Q 1,361,309.11
f5=	Q 1,445,216.25
n=	años
i=	Tasa de Descuento

#### Cálculo en Excel

**VAN**  
 = VNA(i, f1, f2, f3, f4, f5) - io

**TIR**  
 = TIR(io, f1, f2, f3, f4, f5)

VAN= Q3,755,540.00  
 TIR= 115.0102042%

Fuente: elaboración propia, año 2014.

## 4.7 Viabilidad del proyecto

### 4.7.1 Conceptual

El estudio de mercado revela que existe una gran demanda para el consumo de pollo amarillo y la creación de una granja avícola en la región genera altas expectativas por su calidad, nutrición y frescura. Por años se ha consumido pollo congelado por ser la única opción para la población en general.

Dentro de las principales características que el proyecto aportará se menciona:

- Mejorar la calidad alimenticia de la población.
- Generación de empleo directo e indirecto.
- Ofrecerá un producto de mejor calidad, será fresco y nutritivo.
- El producto será más caro que el pollo blanco, no será un factor que obstruya su desarrollo.
- Reducirá las enfermedades por consumir alimentos congelados, la mayoría ha presentado problemas estomacales en más de una ocasión.
- Producirá a un mediano plazo otros productos derivados del pollo cómo será la transformación de viruta a fertilizantes orgánicos y con ello se aportará al medio ambiente; los fertilizantes químicos dañan la tierra por varias razones.

### 4.7.2 Operacional

Granja avícola del norte contratara a personas capacitadas para desempeñarse en cada una de las áreas expuestas en el trabajo, todo organizado y aprobado por su gerente de administración quien se ocupará por seleccionar, contratar, formar, emplear y retener a los colaboradores de la organización así como de alinearlos a la estrategia organizacional que permitirá alcanzar el éxito de la empresa.

La proyección planteada en infraestructura es muy importante para el desarrollo de los lotes en producción, se requiere contar con espacio y herramientas de trabajo. Así mismo el espacio

establecido en el trabajo determina que a un mediano o largo plazo se podrían desarrollar otros productos y distribuirlos en la zona.

La tecnología empleada por los proveedores en la formación de los alimentos, mejora genética de las aves es muy importante para llevar a cabo el proyecto. Está comprobada la rentabilidad ya que existen varias empresas que operan en el territorio guatemalteco.

#### 4.7.3 De mercado

El municipio de Ixcán está dividido en 7 microrregiones y así mismo sus respectivas cabeceras micro regional, donde se realizan días de plaza y según el informe de servicios de salud de Ixcán, el censo poblacional en el año 2008 se tenían 85,310 habitantes, en el año 2009 87,869, año 2010 90,505, año 2011 93,220, y para el año 2012 figuran 104,287.

Según datos recopilados el 93% de la población consume pollo. Pero para ser más claros el 55% lo consume de manera semanal, el 43% cada quincena y el 2% una vez al mes por ser de escasos recursos. El estimado del mercado potencial es incalculable, pero se puede vender un aproximado de 20,000 libras por mes, que según análisis cubriría entre 30-33% del mercado total ya existente de pollo blanco.

#### 4.7.4 Económica

La empresa avícola del norte se formará con capital propio, con el cual se hará de sus herramientas, vehículos, inmueble, terreno, otros. Llegará a convenios con proveedores para facilitar un crédito por (22,73.82.00), en consumo de materias primas a razón de 30 días tras presentar solicitud con sus respectivos datos personales y copia de patente. Así como un crédito por Q. 115,000.00 en una institución bancaria del sistema.

Según el análisis realizado a partir de las hipótesis formulada correspondiente a escenarios alcanzables y siempre que se cumplan el proyecto será viable.

## Conclusiones

1. La creación de Granja Avícola del Norte llenará las normas de higiene en la producción de aves de engorde, la población puede consumir carne de alta calidad, fresca, libre de enfermedades y con alto valor proteínico.
2. A mediano plazo la empresa se posesionará como marca líder, tendrá la mejor logística y contará con diversos canales de distribución para llegar al consumidor final, el mercado es potencial y creciente por tanto la logística e infraestructura crecerá según necesidades de producción.
3. La mejora continua será una constante, cada vez se debe perfeccionar la técnica en el manejo de aves de engorde, el análisis de resultados indica que se pueden implementar nuevos productos relacionados con el manejo avícola.
4. La clave del éxito de la empresa se basa en el poder de negociación con sus proveedores, es de suma importancia adquirir las materias primas para ofrecer calidad y precio.

## **Recomendaciones**

- Es necesario implementar en Granja Avícola del Norte talleres de capacitación, para contribuir con la orientación al personal en todas las áreas que se les requiera, con el objetivo que brinden lo mejor de sí por la empresa.
- Para consolidarse en el mercado, es vital cuidar la calidad del producto, se logrará solo con la obtención de materias primas de última generación, tales como: vacunas, antibióticos, desparasitantes, alimento, aves, otros.
- Trabajar en la mejora continúa de los procesos de producción, mantener la motivación en el personal y velar por el cliente.

## Referencias Bibliográficas

- Asociación Nacional de Avicultores, ANAVI. Revista el Informador Avícola.
- Congreso de la República de Guatemala – Decreto 2-70 – Código de Comercio y sus reformas.
- Cuatrifolear de Alimentos Para Animales S.A.
- Cuatrifolear de Laboratorios Lavet S.A.
- Guia Ped, 2013
- [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_3078.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3078.pdf)
- <http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
- <http://www.concentradosaliana.com/contactenos.html>
- [http://www.uprm.edu/cde/public\\_main/Informes\\_Articulos/articulos/ArticuloViabilidad.pdf](http://www.uprm.edu/cde/public_main/Informes_Articulos/articulos/ArticuloViabilidad.pdf)
- La Avicultura Guatemalteca. Octubre 2004. 38 páginas
- Manual de estilo, UPANA



## **Anexos**

## **Aspectos técnicos de producción**

### **Genético:**

Los pollitos de engorde de carne color amarillo, provienen de genéticas desarrolladas de forma avanzada creadas a partir de la necesidad y demanda de un pollo de engorde de color, que tenga rápido crecimiento y buena conversión alimenticia. Desde hace 18 años se ha venido desarrollando la genética en aves y se han logrado avances espectaculares en ganancia de peso, conversión alimenticia y mortalidad, lo que nos lleva a un mayor rendimiento económico; es un producto con menos grasa que el tradicional pollo de engorde blanco, da una mejor textura a la carne y un buen sabor. Por todas estas características es ideal para un mercado exigente y de tipo gourmet.

El manejo y el cuidado del avicultor son indispensables para lograr excelentes resultados.

### **Nutricional:**

Los concentrados de Alimentos para animales S.A. son elaborados con materias primas de alta calidad y formulados con las técnicas más avanzadas de la nutrición de las aves, ofrece una óptima ganancia de peso y conversión alimenticia comprobada, para ofrecer los mejores resultados en el engorde de pollos y por consiguiente una buena rentabilidad.

### **Alimentos de alto rendimiento:**

#### **Iniciación engorde:**

Alimento para aves de engorde recomendado desde el primer día, hasta los 21 días de edad.

Análisis proximal de los nutrientes del alimento.

## ANÁLISIS PROXIMAL

Descripción	Mínimo	Máximo
	%	%
Humedad		13.5
Proteína	21.5	
Grasa	5	
Fibra		4
Calcio	0.9	1
Fosforo total	0.56	0.80
Ceniza	5	
Sal	0.25	0.5

### Ingredientes:

Cereales, fuentes proteicas de origen vegetal, subproductos de cereales, subproductos agroindustriales, grasa estabilizada, vitaminas, minerales, aminoácidos sintéticos.

Recomendaciones para su uso:

Se recomienda para el desarrollo óseo y muscular del ave.

Consumo semanal por cada 1,000 pollos	Edad en semanas	Quintales
	1	2.88
	2	6.09
	3	9.9

Ventajas de su uso:

- Alta palatabilidad.
- Mejor conversión alimenticia a carne.

- Mayor desarrollo del sistema óseo y muscular (mayor tamaño).
- Mejor peso al cambio de concentrado.
- Protegido por coccidiostatos de alta calidad.

### **Finalizador de Engorde Plus:**

Alimento para aves de engorde recomendado desde el inicio de la 4ta. Semana de edad hasta la venta.

Análisis proximal de los nutrientes del alimento

#### ANÁLISIS PROXIMAL

Descripción	Mínimo	Máximo
	%	%
Humedad		13.5
Proteína	18.00	
Grasa	7	
Fibra		4
Calcio	0.9	1
Fosforo total	0.60	0.80
Ceniza	5	
Sal	0.25	0.5

### **Ingredientes:**

Cereales, fuentes proteicas de origen vegetal, subproductos de cereales, subproductos agroindustriales, grasa estabilizada, vitaminas, minerales, aminoácidos sintéticos.

#### Recomendaciones para su uso:

Es necesario para el complemento del desarrollo muscular, del emplume y la conformación de grasa en el ave.

Consumo semanal por cada 1,000 pollos.	Edad en semanas	Quintales
	4	13.99
	5	18.41
	6	22.63
	7	26.48

#### Ventajas de su uso:

- Con un buen manejo se puede obtener una excelente conversión alimento-carne.
- Buena distribución de grasa en el musculo (marmoleo)
- Buen peso del pollo en el rastro.
- Protegido por coccidiostatos de alta calidad.

#### Alimentación

- El tipo de comedero a usar en la recepción de los pollitos, debe ser del tipo bandeja o el uso de cajas en que llegó el pollito, cortando las laterales de la base a una altura de 2 pulgadas; regar una pequeña cantidad de concentrado sobre los comederos para que el pollito comience a comer.
- Comience el cambio gradual del equipo de recepción a partir del 5to día de edad para terminar al 10mo. día, con la totalidad del equipo definitivo; esto para estar seguros que los pollitos se alimentan en los nuevos comederos que utilizarán hasta la salida del pollo.
- Los pollos de engorde rinden bien en el programa normal de alimentación de 21 días de alimento de iniciación de engorde seguidos de alimento finalizador engorde hasta llevarlos al

mercado; con los alimentos alianza balanceados con el respaldo de técnicos profesionales; se obtendrán resultados excelentes a la venta.

### **Iluminación**

Los mejores resultados se obtienen dando 24 horas de luz (natural + artificial) los primeros 3 días de vida y luego darles 20 a 23 horas de luz de acuerdo a la zona donde se encuentre la granja tomando en cuenta la temperatura ambiental, altitud y sugerencia del asesor especializado.

### **Vacunación**

Los programas de vacunación utilizados en los pollos de engorde, son estipulados y realizados de acuerdo a la incidencia de problemas en las diferentes regiones, de acuerdo a recomendaciones técnicas. En nuestra región se recomienda vacunar contra la enfermedad New Castle a los 7 - 8 días de edad (ocular), y a los 17 - 18 (ocular o al agua); si con este programa ocurre el problema, hay que consultar al técnico para que le oriente a un nuevo programa.

Dependiendo de la incidencia de Gumboro en la zona, se deberá pedir asesoramiento para implementar un plan de vacunación contra esta enfermedad. Un programa sugerido podría ser aplicarle la primera dosis al 7- 8 días de edad y la segunda a los 14 - 15 días de edad.

Cuando las vacunas son implementadas en el agua de bebida, se recomienda colocar leche descremada en polvo o líquida al agua, en proporción de 2 onzas. O 50 ml por cada 10 litros de agua de bebida antes de mezclar la vacuna, con la finalidad de neutralizar pequeñas cantidades de desinfectantes, productos químicos y protegerla de la luz solar que puedan interferir en la viabilidad de la vacuna, mejorando su estabilidad.

### **Crianza de macho y hembras por separado**

Las razones más importantes para hacer esto, es el aumento de la uniformidad en el tamaño, mejores pesos y una mejor eficiencia en la conversión alimenticia; por tanto si se tiene las facilidades se recomienda.

### **Necesidades en el crecimiento de los pollos de carne:**

#### **Bebederos**

14 bebederos de pomo de 4 litros por cada 1000 pollos durante los primeros 10 días de vida. Después 2 cm por ave en bebederos automáticos. Cuando se utilizan bebederos redondos de 94 cm de circunferencia, poner 14 por cada 1000 pollitos.

#### **Espacio de comedero**

En la primera semana, poner una base de cartón de las utilizadas en las cajas de pollitos o un comedero de plástico redondo por 50 pollitos. Después poner suficiente canal de comedero suministra 5 cm por ave, calculando el canal en ambos lados. Si se utilizan comederos tipo tolva o redondos, proveer uno por cada 75 aves hasta que completen la 3era semana y a partir de la 4ta semana hasta la salida del pollo colocar 1 por cada 30 aves.

#### **Espacio en la campana o criadora**

De 500 a 1000 pollitos por campana. Cuando se utiliza calefacción central, poner 30 aves por metro cuadrado dentro de la zona de crianza.

#### **Temperatura de la criadora**

De 32 - 34 grados centígrados. Se reduce 3 grados por semana hasta llegar a un mínimo de 21 grados.

## **Círculos de protección**

Altura de 45 centímetros. Colocados de 60 – 150 cm del borde de la criadora, según el tipo de criadoras usadas y de la estación del año. Los materiales más usados son la tela metálica con orificios de 1.3 cm y el cartón ondulado.

## **Cama**

Cuando se sustituya la cama, colocar cama limpia, seca y absorbente, libre de humedad, moho u Hongos, mantener la cama en buenas condiciones.

## **Ventilación**

Proveer un adecuado movimiento del aire para mantener el confort de las aves y la cama en buenas condiciones.

## **Sugerencia**

Para conocer la capacidad específica de los equipos, se debe consultar a los fabricantes de los mismos.

## **Aislamiento del lote**

- No permitir visitas a las granjas.
- Usar ropa y calzado apropiado.
- Evitar que el mismo empleado cuide lotes diferentes, si no es posible, las aves jóvenes deberán ser atendidas en primer lugar.
- Limpiar, lavar y desinfectar la galera y equipos a la salida de cada lote.
- Colocar desinfectante en la entrada de cada galera que servirá para desinfección del calzado antes de entrar.



## **Preparación de la galera**

- Se retira todo el equipo utilizado por el lote anterior, dele el mantenimiento necesario reparando el equipo que no funcione correctamente, lávelo y desinfectelo.
- Retire la camada, limpie el piso, paredes y techo, lave y desinfecte; dejar secar y mantener cerrada la galera durante una semana.
- Coloque camada seca, sin objetos cortantes y libres de hongos.
- Encienda las criadoras una hora antes de la llegada de los pollitos y regule su temperatura.

## **Recibimiento de los pollitos**

- Comprobar que todo el equipo este en perfecto funcionamiento, esto es comederos, bebederos, criadora, cortina, círculos, etc.
- Verificar que la ventilación este correcta y colocar a funcionar la criadora una hora antes de la llegada de los pollitos.
- Antes de la llegada de los pollitos, preparar los bebederos, colocando agua con azúcar, de manera que a la llegada el agua este a temperatura ambiente; dejar el agua con azúcar las primeras tres horas.
- Al cambiar el agua con azúcar, hacerlo por agua con vitaminas y electrolitos.
- Colocar el concentrado al hacer el cambio de agua, o sea, tres horas después de recibidos los pollitos, tiempo suficiente para que estén bien hidratados.
- El piso debe ser formado con papel durante la primera semana, y verificar el círculo de manera que proteja de las corrientes de aire.
- El círculo de protección deberá expandirse a medida que los pollos necesiten más espacio; se puede retirar a los 7 – 10 días.
- La criadora debe regularse periódicamente de la altura del piso de manera que los pollos indiquen que están confortables, la temperatura ideal a la llegada de los pollitos es de 32 – 35 grados y debe reducir 3 grados centígrados por semana hasta alcanzar la temperatura de 21 grados centígrados.

**Proporción aproximada de aves por metro cuadrado:**

Según el tipo de clima aves por metro cuadrado

Clima cálido 8 – 9

Clima templado 9 – 10

**Pesos de pollos e índice de conversión**

Conversión kg (2.2 en lbs.)

MIXTOS						
PESO		Consumo alimento en Kg.			Índice	
Kg.		conversión				
Semanas de edad	Final semana	Ganancia semanal	Semanal	Acumulado	Semanal	Acumulado
1	0.149	0.11	0.131	0.131	1.19	0.88
2	0.371	0.222	0.277	0.409	1.25	1.1
3	0.674	0.303	0.45	0.858	1.49	1.27
4	1.04	0.367	0.636	1.494	1.74	1.44
5	1.458	0.418	0.837	2.331	2	1.6
6	1.908	0.45	1.029	3.36	2.29	1.76
7	2.361	0.453	1.204	4.564	2.66	1.93
MACHOS						
PESO		Consumo alimento en Kg.			Índice	
Kg.		Conversión				
Semanas de edad	Final semana	Ganancia semanal	Semanal	Acumulado	Semanal	acumulado

1	0.152	0.113	0.132	0.132	1.18	0.87
2	0.385	0.233	0.289	0.422	1.24	1.1
3	0.707	0.322	0.471	0.893	1.47	1.26
4	1.101	0.394	0.673	1.566	1.71	1.42
5	1.558	0.458	0.897	2.463	1.96	1.58
6	2.057	0.499	1.114	3.576	2.23	1.74
7	2.562	0.505	1.308	4.884	2.59	1.91

### HEMBRAS

HEMBRAS						
PESO		Consumo de alimento en Kg.		Índice		
Kg.		Conversión				
Semanas de edad	Final semana	Ganancia semanal	Semanal	Acumulado	Semanal	Acumulado
1	0.147	0.108	0.13	0.13	1.2	0.88
2	0.357	0.21	0.265	0.395	1.26	1.11
3	0.641	0.284	0.428	0.823	1.51	1.28
4	0.98	0.339	0.6	1.423	1.77	1.45
5	1.358	0.378	0.777	52.2	2.06	1.62
6	1.758	0.4	0.944	3.144	2.36	1.79
7	2.159	0.401	1.01	4.245	2.74	1.97

Modelo de la Encuesta



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Administración de Empresas

Se considera aperturar una granja avícola dentro del municipio. Se necesita su cooperación y su honestidad para las respuestas del siguiente cuestionario.

1. ¿Sabe cuál es la diferencia entre el pollo amarillo y el pollo blanco?

Sí  No

¿Por qué? \_\_\_\_\_.

2. ¿Sabía qué: en el municipio por años se ha consumido un altísimo porcentaje de pollo congelado proveniente de la ciudad capital?

Sí  No

Explique: \_\_\_\_\_.

3. ¿Le gustaría que existiera una granja avícola en el municipio para la crianza de pollo de engorde?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

4. ¿Se ha visto alguna vez con problemas de salud después de haber consumido pollo que ha estado congelado por varios días?

Sí  No

Explique: \_\_\_\_\_.

5. ¿En su comunidad prefieren consumir del pollo que ha estado congelado o pollo recién destazado?

Del pollo congelado

Del pollo recién destazado

Explique por qué: \_\_\_\_\_

6. ¿Con qué frecuencia consume carne de pollo amarillo?

Semanal

Quincenal

Mensual

7. ¿Qué beneficios se obtendrían al existir una granja avícola en el municipio de Ixcán?

Explique: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

8. ¿En qué cree usted que afectaría la creación de una granja avícola en el municipio de Ixcán?

Explique: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

9. ¿Le gustaría que en su comunidad su distribuidor de pollo amarillo le vendiera pollo fresco recién destazado?

Sí

No

Porque: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10. ¿Qué otras especies le gustaría que se criaran en el municipio de Ixcán?

\_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

Formularios



**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE  
INDIVIDUAL Y EMPRESA**

Señor, Registrador Mercantil General de la República.

YO, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ años,  
con domicilio en el Departamento

de: \_\_\_\_\_ con residencia en: \_\_\_\_\_  
con cédula de vecindad extendida por la Municipalidad de: \_\_\_\_\_

Departamento de: \_\_\_\_\_, No. de Orden: \_\_\_\_\_ y de Registro: \_\_\_\_\_

bajo juramento de que los datos son exactos, atentamente:

**PIDO:**

- 1)  Que se me inscriba como comerciante individual
- 2)  Que se inscriba la siguiente empresa de mi propiedad (o propiedad de: \_\_\_\_\_)

NOMBRE COMERCIAL: \_\_\_\_\_

DIRECCION COMPLETA: \_\_\_\_\_

OBJETO: \_\_\_\_\_

Fecha de inicio de actividades: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ al inscribirse

Capital: Q. \_\_\_\_\_ Categoría:  Unica  Sucursal  Agencia  Otra: \_\_\_\_\_  
Administrador, Gerente o factos: \_\_\_\_\_

1) Si es casado, indique régimen matrimonial \_\_\_\_\_

2) Si ya está inscrito como comerciante, indique No. \_\_\_\_\_ Folio: \_\_\_\_\_ Libro: \_\_\_\_\_

3) Si es persona jurídica, indique No. \_\_\_\_\_ Folio: \_\_\_\_\_ Libro: \_\_\_\_\_  
Guatemala, de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

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

AUTÉNTICA: \_\_\_\_\_

F) \_\_\_\_\_ ANTE MI: \_\_\_\_\_

**PARA USO EXCLUSIVO DEL REGISTRO**

Fecha Inscripción: _____	Fecha Inscripción: _____
Expediente: _____	Expediente: _____
Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____	Registro: _____ Folio: _____ Libro: _____

**DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑARSE**

- a) Adjuntar Balance o Certificación en Giro
- b) Si es representante legal adjuntar fotocopia legalizada del documento donde conste su representación
- c) **LLENARSE EXCLUSIVAMENTE A MAQUINA.**

**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESA**

EXPEDIENTE No. \_\_\_\_\_ FORMULARIO: \_\_\_\_\_







## SOLICITUD DE HABILITACION DE LIBROS

LUGAR Y FORMA DE PRESENTACION

DIA:   
 MES:  
 AÑO:

SAT - No.0052

### DATOS DE IDENTIFICACION

NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (RUT)		<input type="text"/>		ADMINISTRACION		<input type="text"/>	
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL							
NOMBRE O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA OBLIGATORIO Y SOCIAL		NOMBRE COMERCIAL	CODIGO COMUNA	ZONA	CODIGO C. DISTRITO	DEPARTAMENTO	
MUNICIPIO		TELEFONO	FAX	AFIC. POSTAL	CORREO		

### ESTABLECIMIENTO PARA EL QUE SOLICITA LA AUTORIZACION (Unicamente Libros de Compras y Ventas)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		ESTABLECIMIENTO NO.					
NOMBRE O NOMBRE DE CALLE O AVENIDA		ZONA	CODIGO COMUNA	CODIGO C. DISTRITO	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	

### DETALLE DE LIBROS A UTILIZAR

LIBRO DE	MARQUE CON "X" EL SISTEMA A UTILIZAR		CANTIDAD DE HOJAS
	MANUAL	COMPUTARIZADO	
COMPRAS Y VENTAS PEQUEÑO CONTRIBUYENTE			
COMPRAS			
VENTAS			
INVENTARIOS			
DIARIO			
DIARIO MAYOR			
DE ESTADOS FINANCIEROS			
DIARIO MAYOR GENERAL			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			
OTROS, ESPECIFIQUE:			

FIRMA:

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

FECHA, FIRMA Y SELLO DE RECEPCION Y GRABACION

Solo Muestra



INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL  
INSCRIPCIÓN PATRONAL

FORM DRPT-001

PARA USG I.G.S.S.  
NUMERO PATRONAL

DATOS DEL PATRONO

1 NOMBRES Y APELLIDOS (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON SOCIAL):		2 N°:	
3 DIRECCION DEL PATRONO:			
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:	
4 TELEFONO:	5 FAX:	6 E-MAIL:	7 APTO. POSTAL:
PATRONO: PERSONA INDIVIDUAL			
6 CEDULA DE VECINDAD:		NUMERO DE ORDEN:	
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:	
9 OTROS COPROPIETARIOS:			
NOMBRE Y APELLIDOS:		CEDULA DE VECINDAD:	EXTENDIDA (MUNICIPIO):
PATRONO: PERSONA JURIDICA			
10 PATENTE DE COMERCIO DE SOCIEDAD:		FECHA DE INSCRIPCION DEFINITIVA:	
NUMERO:	FOLIO:	LIBRO:	FECHA DE PATENTE:
11 REPRESENTANTE LEGAL:		NOMBRE:	
CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL:		FECHA DE INSCRIPCION EN REGISTRO MERCANTIL:	
FECHA ACTA NOTARIAL:		NOTARIO:	
12 OTRO DOCUMENTO:			

DATOS DE LA EMPRESA

13 NOMBRE o ESPECIFICACION: (CASO DE PERSONA JURIDICA: RAZON COMERCIAL):			
14 DIRECCION DE LA EMPRESA:			
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:	
15 TELEFONO:	16 FAX:	17 E-MAIL:	18 APTO. POSTAL:
19 PATENTE DE COMERCIO DE EMPRESA:		CATEGORIA:	
NUMERO:	FOLIO:	LIBRO:	FECHA:
20 OTRO DOCUMENTO:			
21 ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL (PROPIA DE LA EMPRESA REFERIDA EN No.13):			

DATOS ADICIONALES RELATIVOS AL PATRONO Y/O EMPRESA

22 FECHA DE OBLIGACION DE INSCRIPCION EN IGSS:	23 TOTAL DE TRABAJADORES:	24 MONTO TOTAL DE SALARIOS:
25 PERIODO BASE DE INSCRIPCION (SEMANA o CATORCENA - QUINCENA o MES): DEL		AL
26 DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACIONES, CITACIONES o EMPLAZAMIENTOS:		
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:

NOTA: EL USU EN CUMPLIMIENTO DEL ARTICULO 31 DEL ACUERDO 97 DE JUNTA DIRECTIVA, SE RESERVA EL DERECHO DE COMPROBAR LA INFORMACION CONSIDERADA EN LOS NUMERALES 22, 23 Y 24, RELACIONADA CON LA OBLIGACION QUE TIENE EL PATRONO DE INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO DE SEGURIDAD SOCIAL, QUE PUEDE SER CON ANTERIORIDAD o LA FECHA DECLARADA EN ESTA INSCRIPCION.

DECLARO Y JURO QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN EL PRESENTE FORMULARIO, ES VERDADERA Y SE FUNDAMENTA EN LA DOCUMENTACION APORTADA Y REGISTROS SALARIALES Y CONTABLES DE LA EMPRESA.

LUGAR Y FECHA:	FIRMA:
	PATRONO (Persona Individual) o REPRESENTANTE LEGAL (Persona Juridica)

IMPORTEANTE: ESTE FORMULARIO DEBE SER LLENADO A MAQUINA POR LA PARTE PATRONAL.

## CONTRATO DE TRABAJO

En \_\_\_\_\_ (Ciudad o Lugar) a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Año \_\_\_\_\_  
entre don \_\_\_\_\_ (Nombre de la Firma o Persona Empleadora) R.U.T. \_\_\_\_\_ con domicilio  
en \_\_\_\_\_ (Ciudad o Lugar) calle \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_  
y don \_\_\_\_\_ (Nombre Completo del Trabajador) R.U.T. \_\_\_\_\_ de nacionalidad \_\_\_\_\_  
nacido el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Año \_\_\_\_\_, domiciliado en calle \_\_\_\_\_  
N° \_\_\_\_\_ de estado chil \_\_\_\_\_ y procedente de \_\_\_\_\_  
se ha convenido en el siguiente CONTRATO DE TRABAJO, para cuyos efectos las partes convienen denominarse, respectivamente, EMPLEADO Y TRABAJADOR.

1° El Trabajador se compromete a ejecutar el trabajo de \_\_\_\_\_ (Indicar Concisamente)  
\_\_\_\_\_ en el establecimiento de \_\_\_\_\_ (Indicar el tipo del Negocio)  
\_\_\_\_\_ denominad \_\_\_\_\_  
y ubicado en \_\_\_\_\_ (Ciudad o Lugar) calle \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_  
pudiendo ser trasladado a otro domicilio, o labores similares, dentro de la ciudad, por causa justificada, sin que ello importe menoscabo para el Trabajador.

2° La jornada de trabajo será la siguiente \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3° El tiempo extraordinario se pagará con el recargo legal y se cancelará conjuntamente con el respectivo sueldo.

4° El Empleador se compromete a remunerar al Trabajador con la suma de \$ \_\_\_\_\_ (Cantidad de dinero)  
\_\_\_\_\_ como sueldo fijo por \_\_\_\_\_ (Cantidad de tiempo)  
\_\_\_\_\_ (Expresar cantidad e indicar sobre que se basa)

además se asigna al Trabajador una comisión de \_\_\_\_\_  
Las remuneraciones se pagarán \_\_\_\_\_ por \_\_\_\_\_ períodos  
Vencidos, en dinero en efectivo, moneda nacional y del monto de ellas el Empleador hará las deducciones que establecen las leyes vigentes.

5° El Empleador se compromete a suministrar al Trabajador los siguientes beneficios que aprecian las partes en la forma que se indica (casa, luz, alimentación, combustible, etc.) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6° El presente contrato durará \_\_\_\_\_ (Indicar el tiempo de duración o si este es indefinido)

y podrá ponerse término cuando concurren para ello causas justificadas que, en conformidad a la ley, puedan producir su caducidad, o sea permitido dar al Trabajador el aviso de desahucio con 30 días de anticipación, a lo menos.

7° Se entienden incorporadas al presente contrato todas las disposiciones legales que se dicten con posterioridad a la fecha de suscripción y que tengan relación con él.

8° Se deja constancia que don \_\_\_\_\_

ingreso al servicio el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Año \_\_\_\_\_

FIRMA DEL TRABAJADOR

FIRMA DEL EMPLEADOR

CED. NAC. IDENTIDAD

CED. NAC. IDENTIDAD R.U.T.

