

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

**“ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA
CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN
EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA
PROVINCIA DEL GUAYAS”**

TUTORA:

ESP. MÓNICA JACKELINE LEORO LLERENA

AUTORES:

LAURA MILDRE FERNANDEZ MENDOZA

MANUEL DE JESUS PAZMIÑO YAGUAL

GUAYAQUIL, 2012

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Laura Mildre Fernández Mendoza

Manuel de Jesús Pazmiño Yagual

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado **“ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría. En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del proyecto de grado en mención.

Guayaquil,

Laura Fernández Mendoza

0923667620

Manuel Pazmiño Yagual

0916288046

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a mi Padre Celestial, mi Dios de los Ejército, Cristo Jesús, por ser mi guía en todo momento, por sus bendiciones, por su amor infinito y por llenarme de fortaleza para seguir adelante a pesar de tantas adversidades.

A mi bella Familia, mis padres, por confiar en mí y darme su apoyo incondicional durante todo este tiempo; mis hermanos, por ser mi inspiración y porque a pesar de la distancia siempre estuvieron a mi lado.

A mis abuelitos queridos que desde el cielo velan por mí y mi familia.

A mi pareja de tesis por haber sido parte de mi crecimiento profesional y personal.

Solo le pido a mi Dios que siga derramando sus bendiciones sobre Ustedes y sobre mí para seguir logrando todas nuestras metas.

Laura Fernández Mendoza

“Las palabras mueven y el ejemplo arrastra”

AGRADECIMIENTO

Gracias Señor, porque los títulos y los logros no son nada si tú no estás presente en nuestros corazones; para ti sea la gloria, y el honor. Gracias por permitirme culminar una meta más con éxito.

Gracias a mi mamita Mildre Mendoza y a mi papito Rubén Fernández por ser mi apoyo incondicional, mi inspiración y motivo de vivir con ganas y fuerzas; sus ejemplos me inspiró a seguir con la cabeza erguida, sin temores y ser mejor cada día. Gracias por aquellas llamadas de atención llenas de mucho amor, fueron muy necesarias. Gracias a su esfuerzo hoy puedo cumplir uno de mis grandes deseos, el ser Economista.

A mis queridos hermanos ejemplares: Tnte. Piloto Vicente Fernández y al Kdte. a Piloto Xavier Fernández por haber sido mi apoyo en los momentos que más los necesitaba emocionalmente y porque con su ejemplo de lucha me enseñaron a ser parte del triunfo.

A Manuel Pazmiño, compañero de tesis, gracias por ser parte de este gran proyecto que nos propusimos desde un inicio y ahora a culminado con éxito; gracias por haber escuchado a no desistir de esta gran meta.

Agradezco también aquellas personas que aunque no son mi familia, han demostrado ser seres humanos excepcionales, grandes amigas y amigos, gracias por su apoyo por esas palabras de aliento que siempre hacen falta en los momentos difíciles.

A nuestra tutora la Ec. Mónica Leoro, por su asesoramiento, paciencia y amistad; por ser nuestra guía. Esta etapa ha sido una experiencia inolvidable, a todos los profesores por todas sus enseñanzas durante 6 años lectivos en esta tan adorable Facultad.

“El que labra su tierra se saciará de pan; mas el que sigue a los ociosos se llenará de pobreza” Proverbios 28.19

Laura Fernández Mendoza

DEDICATORIA

No solo esta tesis de grado, sino toda mi vida, mi formación espiritual, profesional académica, moral y ética se la dedico a nuestro Dios, al Señor Jesucristo, al Espíritu Santo y a nuestra madre la santa Virgen María, teniendo especialmente mayor auxilio y presencia por parte de ella en momentos muy difíciles y oscuros, siempre ha intervenido por mí ante nuestro Señor, yo lo sé y lo he comprobado.

A mis padres, por darme sus vidas, criándome, alimentándome, enseñándome la verdadera cara de la vida, y en especial corrigiéndome y castigándome, aunque siempre renegaba pensando que eran injustos ante mí; por sus enseñanzas y sacrificios de cuando yo era un niño no me hubiera transformado en un hombre tan rápido a tan poca edad.

Tus pensamientos idealistas papá y sus preferencias mamá, son las razones que hicieron sin darme cuenta llegar a estudiar economía.

Y sin duda alguna se lo dedico a mi única amiga, mi única compañera y mi único amor que he tenido en esta gran etapa de mi vida.

“Las cosas no se hacen como uno quiere, sino como uno debe”

“Una persona es realmente una mujer o un hombre cuando este da su vida por otra persona de manera incondicional y desinteresada”

Manuel Pazmiño Yagual

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a la santísima trinidad, al Dios Padre al Hijo y al Espíritu Santo, ya que sin ellos nada fuere posible. Agradezco a la santa madre Virgen María de ser esa energía pura que me agarra en sus brazos lleno de consuelo y amor, a seguir viviendo esta dura vida que me ha tocado, solo de saber que ella me escucha y me entiende ayudándome a resolver mis problemas con mis dolores.

Le agradezco a mis padres, a el señor Manuel de Jesús Pazmiño Sotomayor y a la señora Fanny margarita yagual pino, que, aun y gracias a la decisión de nuestro dios los tengo a mi lado, espero tenerlos por mucho tiempo en nuestra familia, con mucho amor, siendo siempre humildes, sin jactarnos de nada, ya que todo lo material que se consigue algún día se quedara aquí en esta vida.

Y le agradezco a la Srta. Laura Fernández Mendoza, no solo por esta tesis que con mucho gusto la hemos realizado, sino por haber sido siempre mi amiga y compañera que me ha escuchado y me a aconsejado en temas que yo no he sabido y no se entender, muchas gracias por su paciencia y por los 9 años que me dio la oportunidad de conocerla siendo lo mejor que me ha pasado en mi vida.

He aprendido en este corto tiempo de vida, y desde que era un niño de escuela, que la felicidad no es tener plata en los bolsillos, ni carros, ni casas, alhajas o viajes de placer, sino de tener una vida correcta, sencilla, tranquila, tener buena salud y lo principal amor de una familia unida. Vivir con los que uno ama es el mayor regalo y felicidad que Dios nos puede dar.

Siempre tendré presente: por más títulos académicos, por más lujos o riquezas que tenga o que consiga, eso no me asegura la felicidad. El que alguien obtenga un título profesional no garantiza que sea una persona correcta buena y compasiva.

“El “éxito” es un término creado por la corriente capitalista mercantil, que lo único que ha hecho es destruir las esperanzas de vida del más débil, del más desafortunado y del mas desamparado.

Manuel Pazmiño yagual

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, 2013

Certifico que el Proyecto de Investigación titulado: **“ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS”**, ha sido elaborado por los señores Laura Mildre Fernández Mendoza y Manuel de Jesús Pazmiño Yagual, bajo mi tutoría y que el mismo reúne los requisitos para ser defendidos ante el Tribunal que se designe para el efecto.

Firma del tutor

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIII
RESUMEN.....	XIV
ABSTRACT	XV
CAPÍTULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. TEMA.....	3
1.2. DIAGNÓSTICO	3
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	9
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.5. JUSTIFICACIÓN	11
1.6. OBJETIVOS.....	13
1.6.1. <i>Objetivo General</i>	13
1.6.2. <i>Objetivos específicos</i>	13
1.7. INTENCIONALIDAD.....	14
CAPÍTULO II.....	15
2. MARCO TEÓRICO.....	15
2.1. ESTADO DEL CONOCIMIENTO	15
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	17
2.2.1. <i>Plan de negocios</i>	18
2.2.2. <i>Plan de ventas</i>	28
2.2.3. <i>Comercialización</i>	39
2.2.4. <i>La avicultura</i>	52
2.2.5. <i>Optimización de los programas nutricionales en avicultura de carne</i>	59
2.2.6. <i>El efecto de la luz en los pollos de engorde</i>	60
2.3. MARCO CONCEPTUAL	60
2.4. MARCO LEGAL	62
2.5. HIPÓTESIS	88
2.6. VARIABLES O CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	89
2.7. INDICADORES	89
CAPÍTULO III	91

3. METODOLOGÍA	91
3.1. UNIVERSO MUESTRAL.....	91
3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	92
3.3. APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS	93
3.3.1 APLICACIÓN DE ENCUESTA	93
3.4. PROCESAMIENTO DE DATOS	101
3.5. RECURSOS: INSTRUMENTALES, CRONOGRAMA, PRESUPUESTO	131
3.5.2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:	132
TABLA 32 CRONOGRAMA.....	132
3.5.3 RECURSOS FINANCIEROS – PRESUPUESTO: EL PRESUPUESTO ASIGNADO A LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO ES EL SIGUIENTE:.....	133
TABLA 33 RECURSOS FUNGIBLES.....	133
CAPÍTULO IV.....	135
4.- INFORME TÉCNICO FINAL	135
4.1. PROPUESTA	135
4.1.1 Proyecto de Investigación.....	135
4.2. DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS	136
4.2.1. Análisis de la industria	136
4.2.2. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter	136
4.2.3. Grupo objetivo	136
4.2.4. Posicionamiento	137
4.2.5. Submercados	137
4.2.6. Ambiente Geográfico de acción.....	137
4.2.7. Descripción del negocio	137
4.2.8. Trámites para la Constitución de una empresa	137
4.3. PLAN DE MARKETING.....	139
4.3.1. Antecedentes del estudio	139
4.3.2. Análisis situacional.....	140
4.3.3. Análisis interno y externo de la empresa (FODA).....	141
4.4. ANÁLISIS DE LA PROPUESTA: FACTIBILIDAD DEL PROYECTO	148
4.5. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	150
4.6. ESTADO DE RESULTADO.....	151
4.7. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	152
4.8. GASTOS ADMINISTRATIVO	153
4.9. COSTOS DE PRODUCCIÓN	155
4.10. GASTOS OPERATIVOS.....	156
4.11. GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN.....	157
4.12. DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO.....	158
4.13. DEPRECIACIÓN DE LA PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	159
4.14. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	161
4.15. AMORTIZACIONES PRÉSTAMOS BANCARIOS.....	161
4.16. PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1.....	163
4.17. CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA	163
.....	163
4.18. PRESUPUESTO DE VENTAS	164
.....	164
4.19. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	166
4.20. ESTIMACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.....	167

4.21. PUNTO DE EQUILIBRIO	168
4.22. CONCLUSIONES	170
4.23. RECOMENDACIONES	171
BIBLIOGRAFÍA	172
ANEXOS	175
ANEXO 1: PAPELERÍA INSTITUCIONAL	175
ANEXO 2: DATOS ESTADÍSTICOS	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables	89
Tabla 2 Entidades Privadas y Públicas que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano	96
Tabla 3 Cooperativas de Ahorro y Créditos que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano	97
Tabla 4 Ficha de Observación – Requisitos para un Microcrédito.....	99
Tabla 5 Ficha de Observación – Requisitos para un microcrédito.....	100
Tabla 6 Ficha de observación – Requisitos para un microcrédito.....	101
Tabla 7 Edad de los Encuestados	102
Tabla 8 Instrucción Formal de los encuestados.....	103
Tabla 9 Estado Civil de los encuestados	104
Tabla 10 Número de integrantes de las Familias encuestadas.....	105
Tabla 11 Tiempo de Residencia en Poza de Cacao de los Encuestados.....	106
Tabla 12 Análisis de existencias de Servicios Básicos en el Sector.....	107
Tabla 13 Análisis de la existencia de Centros Educativos en el Sector	108
Tabla 14 Análisis de Centros de Salud en el Sector.....	109
Tabla 15 Análisis de los problemas sociales en el sector	110
Tabla 16 Análisis de la Situación Económica de las familias encuestadas	111
Tabla 17 Análisis de la actividad Laboral.....	112
Tabla 18 Tipo de trabajo	113
Tabla 19 Análisis del Salario mensual del Encuestado	114
<i>Tabla 20 Otro tipo de Ingreso en la Familia</i>	<i>115</i>
Tabla 21 Ingresos adicionales	116
Tabla 22 Análisis de las personas aseguradas al IESS	117
Tabla 23 Análisis de Vivienda	118
Tabla 24 Casa.....	119
Tabla 25 Análisis del tamaño del terreno	120
Tabla 26 Uso del Terreno.....	122
Tabla 27 Análisis de existencia actual de granja avícola	123
Tabla 28 Existió anteriormente una granja.....	124
Tabla 29 Análisis de aceptación de la Granja avícola.....	125
Tabla 30 Formaría parte de la mano de obra.....	126
Tabla 31 Existen proyectos comunitarios en el Recinto.....	127
Tabla 32 Cronograma.....	132
Tabla 33 Recursos Fungibles	133
Tabla 34 Recursos Permanentes.....	134
Tabla 35 Insumos para pollos.....	149
Tabla 36 Estado de situación inicial.....	150
Tabla 37 Estado de resultado.....	151
Tabla 38 Financiamiento.....	152
Tabla 39 Gastos de salarios Primer Año	153
Tabla 40 Gastos de Salarios Proyectoado	154
Tabla 41 Costos de Producción.....	155
Tabla 42 Gastos Operativos	156
Tabla 43 Gastos de Constitución.....	157
Tabla 44 Descripción de la propiedad, planta y equipo	158

Tabla 45 Depreciación.....	160
Tabla 46 Financiamiento del proyecto	161
Tabla 47 Amortizaciones.....	161
Tabla 48 Unidades vendidas del año 1	163
Tabla 49 Cálculo de precio.....	163
Tabla 50 Presupuesto de ventas.....	164
Tabla 51 Precio de Venta Proyectado (Incremento de un 5%).....	165
Tabla 52 Incremento Anual en Costo de 4.16% según Inflación del Año anterior	165
Tabla 53 Flujo de caja	166
Tabla 54 Indicadores financieros	167
Tabla 55 Punto de equilibrio	168

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Cantón Salitre y sus límites.....	4
Figura 2 Cantón Salitre.....	5
Figura 3 Recinto Poza de Cacao.....	6
Figura 4 Género por sexo	7
Figura 5 Edad	8
Figura 6 Estado civil.....	8
Figura 7 Edad de los Encuestados	102
Figura 8 Instrucción Formal	103
Figura 9 Estado Civil.....	104
Figura 10 Número de integrantes de las Familias encuestadas	105
Figura 11 Tiempo de Residencia en Poza de Cacao de los Encuestados	106
Figura 12 Servicios básicos del sector	107
Figura 13 Análisis de la existencia de Centros Educativos en el sector	108
Figura 14 Análisis de Centros de Salud en el sector	109
Figura 15 Análisis de los problemas sociales en el Sector	110
Figura 16 Análisis de la Situación Económica de las familias encuestadas.....	111
Figura 17 Análisis de la actividad Laboral.....	112
Figura 18 Tipo de trabajo	113
Figura 19 Análisis del Salario mensual del encuestado	114
<i>Figura 20 Otro tipo de Ingreso en la Familia.....</i>	<i>115</i>
Figura 21 Ingresos adicionales	116
Figura 22 Análisis de las personas aseguradas al IESS.....	117
Figura 23 Análisis de Vivienda	118
Figura 24 Casa.....	119
Figura 25 Análisis del tamaño del terreno.....	121
Figura 26 Uso del Terreno.....	122
Figura 27 Análisis de existencia actual de granja avícola	123
Figura 28 Existió anteriormente una granja	124
Figura 29 Análisis de aceptación de la Granja avícola.....	125
Figura 30 Formaría parte de la mano de obra.....	126
Figura 31 Existen proyectos comunitarios en el Recinto	127
Figura 32 Fuerzas competitivas de Porter	140
Figura 33 Isologo	142
Figura 34 Marca en monocromático.....	143
Figura 35 Marca legal.....	144
Figura 36 Colores	145
Figura 37 Lobster	146
Figura 38 KenyanCoffee Italic	146
Figura 39 Modelo de uniforme.....	147
Figura 40 Proceso negociación planta - comuneros	148
Figura 41 Libro diario	149

RESUMEN

Dentro del trabajo se muestra un plan de inversión para poder establecer una granja avícola comunitaria en el Recinto Poza de Cacao del cantón Salitre. En el trabajo se muestra el problema de investigación, el cual nace de la falta de un negocio comunitario dentro de la zona de estudio que permita generar plazas de empleo para los ciudadanos y que exista un ingreso adicional. Dentro del marco teórico están especificados temas relacionados al trabajo, así como el sustento científico. En la metodología de la investigación, está el tipo de investigación exploratoria descriptiva, además de ser una investigación de campo, puesto que, se acudió a la zona de estudio a realizar las encuestas. Con el análisis de los resultados se pudo conocer lo necesario para poder establecer el desarrollo de la propuesta. Se finaliza el trabajo con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

Within the work shows an investment plan in order to establish a poultry farm community in canton saltpeter Poza enclosure of cocoa. The paper shows the research problem, which stems from the lack of a community business within the study area that allows to generate jobs for the citizens and that there is an additional income. Issues related to the work, as well as the scientific basis are specified within the theoretical framework. In the methodology of research, is the type of explorative descriptive research, in addition to being a field investigation, since he attended the study area to conduct the surveys. With the analysis of the results you need in order to establish the development of the proposal it could learn. Ends the work with the respective conclusions and recommendations.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Según los datos de (GAD de Salitre, 2012), El Cantón Salitre fue creado en 1959, mediante un decreto legislativo en el periodo presidencial de del Dr. Camilo Ponce Enríquez, en el que se determina que forma parte de la provincia del Guayas, así como sus límites colindantes como lo es: al norte la Parroquia Antonio Sotomayor y el cantón Palestina, al sur con la parroquia Juan Bautista Aguirre y el río Babahoyo, al este Baba y Vinces que es parte de la provincia de Los Ríos y al Oeste con los cantones de Daule y Santa Lucía.

Salitre es un cantón densamente agrícola en todas sus comunidades y recintos, pero aunque es reconocido por la buena calidad de productos que ofrecen sus tierras, sus habitantes no han visto nuevas alternativas para mejorar su economía, es decir, que no han observado nuevas oportunidades para crecer con pequeños micro emprendimientos para una proyección a mayor escala a largo plazo.

El suelo del cantón es considera fértil, debido a los afluentes cercanos y que hace que la producción como el cacao, café, caña guadúa, arroz, caña de azúcar e inclusive de frutas (mango, naranja, sandía, entre otros) sean comercializados en el mercado nacional y algunas veces en exportados. Además de la agricultura, también tiene n su actividad en la ganadería, así como en la elaboración de canoas en su forma artesanal, siendo estos utilizados a su vez para la pesca en los ríos del cantón.

El recinto Poza de Cacao en el cantón Salitre de la provincia del Guayas, es una comunidad que produce diversidad de productos agrícolas en materia prima como el maíz, banano y el cacao, donde sus pobladores en su mayoría se dedican a estas labores para mantener a sus familias diariamente. Su actividad económica hasta el momento no es completamente satisfactoria entre sus comuneros y por esa razón ha sido escogido por los autores este recinto para elevar su nivel de ingresos.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

El presente proyecto se basa en la creación de una granja avícola en el recinto Poza de Cacao en el Cantón Salitre, con la finalidad que la comunidad que forma parte se vea beneficiada con mayores ingresos económicos para sus familias, y que estas accedan a tener el bienestar común al cual está encaminada toda sociedad.

La avicultura, trata sobre el cuidado y crianza de aves domésticas, de los cuales se dan los derivados de la carnes, el plumaje y los huevos, lo cual para el recinto en análisis es beneficioso, porque tienen nuevas alternativas al momentos de tener una temporada baja en lo que respecta a la siembra de los productos agrícolas a los cuales se dedican en su forma cotidiana, y da una nueva imagen productiva al cantón y a la provincia en general.

La estructura de la investigación se encuentra especificada en cuatro capítulos, en el cual cada uno está entrelazada con el otro, para obtener la investigación en su plena justificación y que esta tenga el enfoque científico requerido para la culminación del presente proyecto.

En el capítulo I, se presenta el tema, así como el diagnóstico, su justificación y los objetivos al cual se encaminan la investigación en el conocimiento del problema encontrado por los autores.

El capítulo II, refiere al marco teórico, que tiene su base en la fundamentación teórica de los temas principales en el que se enfoca el presente proyecto, junto con la hipótesis y las variables de la investigación.

En el capítulo III, se explica la metodología aplicada dentro de la investigación, donde se desarrolla el universo muestral, las técnicas e instrumentos, así como la forma de aplicación, recopilación y procesamiento de los datos obtenidos.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

El capítulo IV trata de la estructura del informe técnico final, junto con las conclusiones y recomendaciones, para la especificación de la propuesta. Se culmina con la bibliografía utilizada en el proceso de investigación y se adjuntan los anexos respectivos.

1.1. Tema

Estrategia para la creación de una granja avícola con el fin de incrementar los ingresos en El Recinto Poza de Cacao del Cantón Salitre de la provincia del Guayas.

1.2. Diagnóstico

En el mundo existen países dedicados a gran escala a la crianza de pollos, lo cual se traduce que son quienes exportan las aves y satisfacen la demanda de otros países que no tienen tal contingente. Estos principales países son: Brasil, China y Estados Unidos, que según datos de CONAVE (Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador)(2013), venden aproximadamente 7700 mil toneladas métrica, 9844 mil TM y 14505 TM respectivamente.

En el Ecuador por su parte, en el último censo realizado en el 2006 por CONAVE (2013), este indican que en el Ecuador existen 1223 granjas de pollos (broilers)¹, 41 de reproductoras pesadas, 10 reproductoras livianas y 284 granjas ponedoras, lo que da un total de 1558 empresas dedicadas a la avicultura en el país. Estos son negocios que generan rentabilidad y economía en el Ecuador, porque representan un PIB anual 28383190 mil millones de dólares, con una capacidad de producción entre 140 a 155 millones de pollos.

Por su parte, en el Guayas existen 80 de pollos (broilers), 5 de reproductoras pesadas, 2 de reproductoras livianas y 1 de granja ponedoras, conformando así 88 empresas avícolas de distintas características pero que dan economía a la provincia y satisfacción a la demanda de consumo de pollos y sus derivados.

¹**Broiler.**- hace referencia a una variedad de pollo desarrollada específicamente para la producción de carne.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

A 42 km. de Guayaquil se encuentra el cantón Salitre que es su cabecera cantonal, y conocida como la capital montubia del Ecuador. Está asentada a 5 metros sobre nivel del mar, su temperatura promedio está entre 32°C y 36°C y su precipitación promedio anual es de 1500 mm. El territorio que ocupa se extiende sobre un área de 388 (Km²), limita al norte con la provincia de Los Ríos y el cantón Palestina; al sur con Samborondón; al este con la provincia de Los Ríos, y al oeste con los cantones de Palestina, Santa Lucía y Daule. Su población es de 73 mil habitantes de los cuales 30 mil viven en su cabecera cantonal.

Figura 1 Cantón Salitre y sus límites



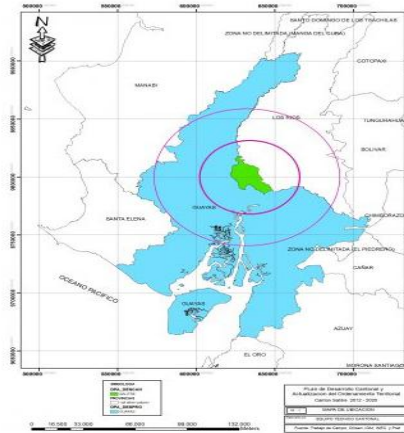
Fuente: (GAD de Salitre, 2012)

En la figura 1, se encuentra la localización del cantón Salitre con sus límites.

Salitre es un lugar de clima cálido y húmedo, con una temperatura media de 28°C. Su altitud es de 5m sobre el nivel del mar debido a estar cerca de los cantones de Daule y Samborondón (ambos conectados con la ciudad de Guayaquil), Salitre es considerada parte de su urbe. El territorio del cantón es plano, el río principal es el Vinces que recorre el cantón de norte a sur. El suelo del cantón es muy fértil, y propicio para la producción de cacao, café, maíz, arroz, caña de azúcar, caña guadúa, y el cultivo de frutas tropicales como el mango, sandía, naranjas, etc.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 2 Cantón Salitre



Fuente: (GAD de Salitre, 2012)

En la figura 2., se encuentra la localización del cantón Salitre en la provincia del Guayas.

La agricultura y ganadería son las principales fuentes de riqueza, ya que su gente se dedica especialmente a estas actividades. La construcción artesanal de canoas, es otra de las actividades que todavía se conserva entre los habitantes, puesto que, los ríos de Salitre proporcionan a los habitantes de sus riberas una buena oportunidad para pescar. Además, sus terrenos poseen una gran fuente de agua para sus cosechas, que es el río Daule que los atraviesa.

En la zona de Poza de cacao, se conformó en 1959 el Comité de Desarrollo Comunal, mediante el acuerdo ministerial No. 7919, conformado con 30 socios activos y que cada 13 de cada mes se reúnen para mejoras de su situación. El recinto de Poza de Cacao, en el cantón de salitre en la provincia del Guayas, es uno de los recintos de mayor producción de la zona, se encuentra en el corazón de la provincia, comunicada por una vía de transporte terrestre, se siembra distintas clases y variedades de productos tales como: arroz, maíz, banano, cacao y por otra parte, su población suele dedicarse a la producción de leche y carne vacuna entre otros. Estas clases de sembríos y ganado son la principal y única fuente de ingresos para este sector.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 3 Recinto Poza de Cacao



Fuente: (Google Maps, 2013)

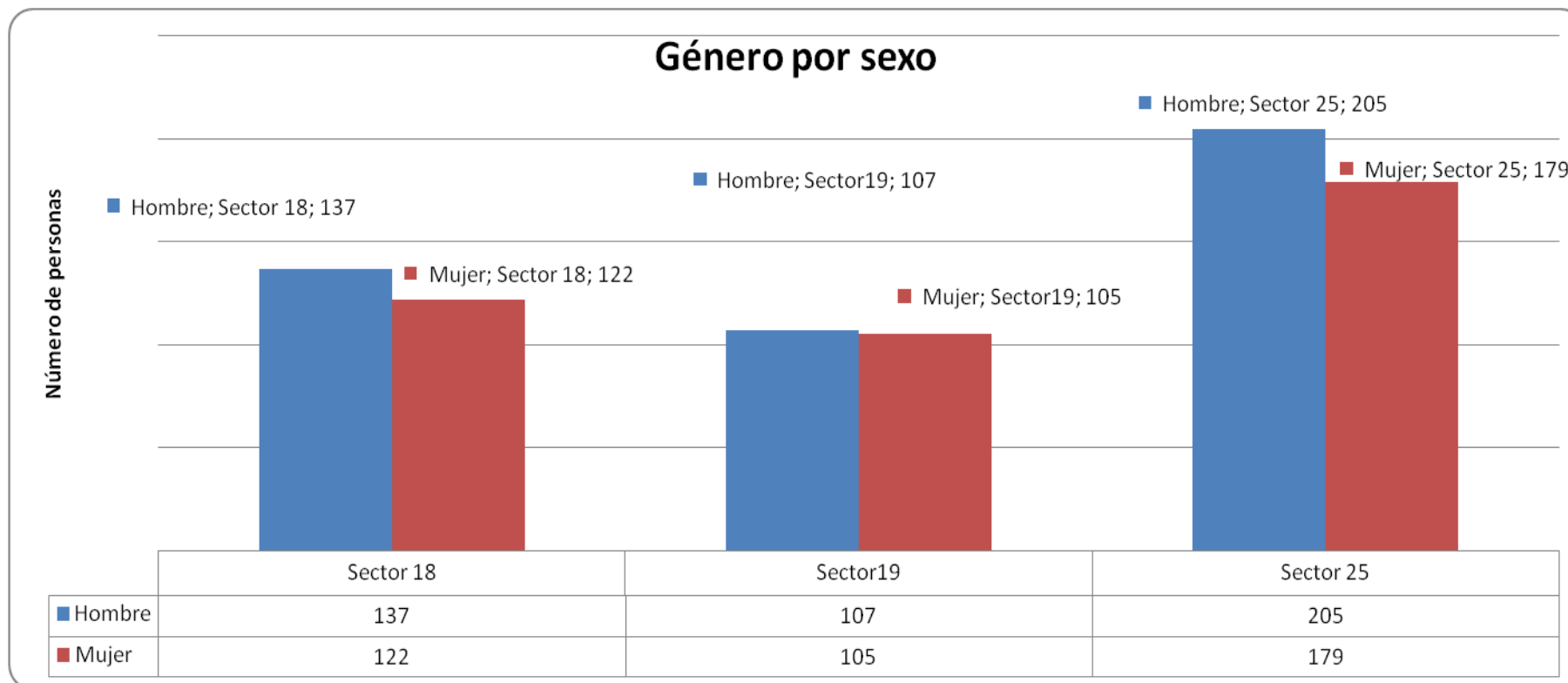
En la figura 3, se explica la ubicación del recinto de Poza de Cacao en el cantón Salitre.

Este recinto tiene falencias para poder cultivar en el tiempo de invierno, la gran parte de los moradores no tienen tierras propias para cultivar y dependen de terrenos ajenos para poder trabajar y llevar el pan diario al hogar. El presidente de esta comunidad, explica que muchos de sus moradores temen obtener un crédito por falta de credibilidad en el proyecto que se va a formar y porque no tienen una guía para que ellos puedan decidirse por el crédito.

Unos de los problemas socio económicos que tiene la comunidad en análisis, es la falta de vías de acceso para poder transportarse con mayor rapidez en cualquier tipo de emergencia, ya que no tienen un centro médico fijo para el pronto auxilio, así como en función del traslado adecuado de todo lo producido en las tierras de cultivo. El Recinto de poza está dividido en caseríos, que para mejor investigación del INEC, ha sido dividido en 3 sectores. A continuación se muestra un resumen de datos relevantes dentro del recinto.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 4 Género por sexo

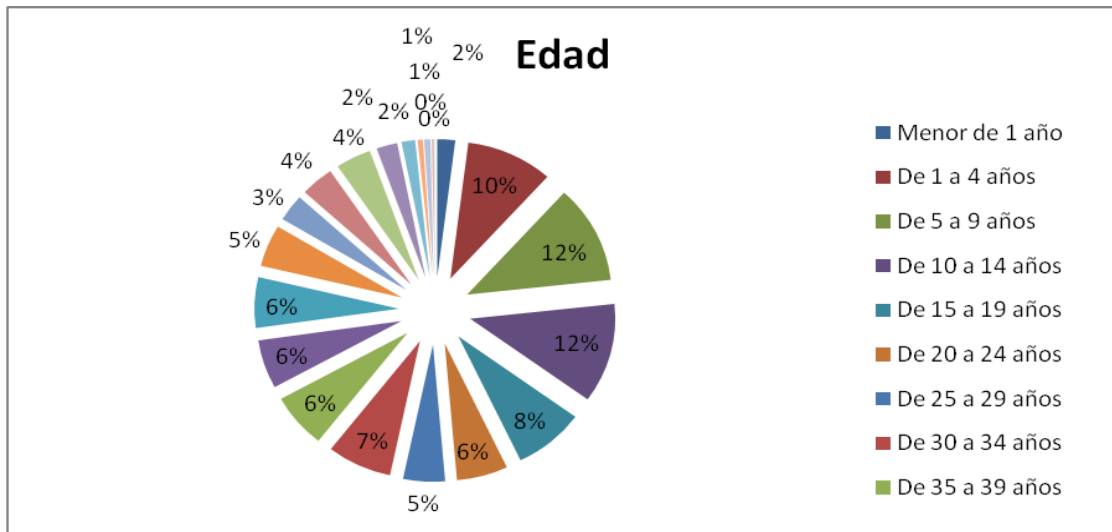


Fuente: (INEC , 2012)

Según la figura anterior, dentro del Recinto Poza de Cacao, existen más cantidad de hombres que mujeres.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

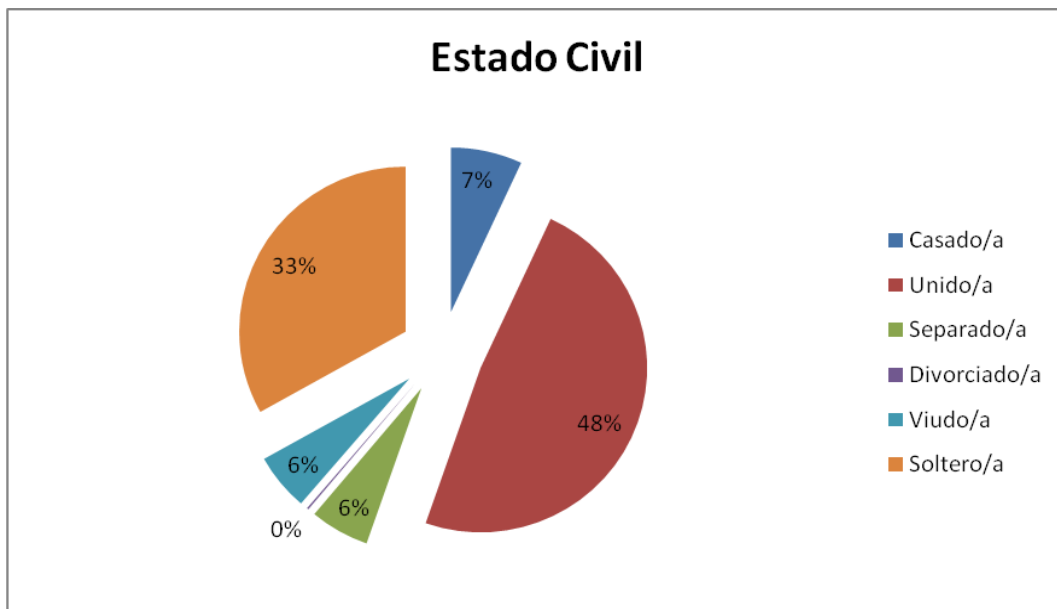
Figura 5 Edad



Fuente: (INEC , 2012)

Las siguientes tablas muestran datos relevantes del Recinto Poza de Cacao, tanto la los rangos de edades, como lo que respecta al estado civil de las personas.

Figura 6 Estado civil



Fuente: (INEC , 2012)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Para poder ver los detalles de características de la población del recinto de Poza de Cacao, es necesario que se vea el ANEXO 1

1.3. Definición del problema

Actualmente en el Ecuador, a pesar de que el estado ha enfocado sus esfuerzos para reducir los índices de pobreza, aún existen sectores desfavorecidos, no solo en los sectores rurales del país, sino también en las zonas urbanas, principalmente los sectores marginales de la ciudad, en donde muchas familias deben sobrevivir con el mínimo de los ingresos, los cuales apenas les alcanza para poder alimentarse una o dos veces al día, este factor se debe considerar una problemática social, ya que se evidencia la existencia de un desequilibrio en el desarrollo de la sociedad.

Uno de los principales factores que se pueden identificar en relación a este enfoque es el alto índice de desempleo entre la población, este factor determinante afecta a muchas familias ecuatorianas, impidiendo que éstas puedan contar con un ingreso mensual fijo, lo cual las empuja a desarrollar una serie de actividades, como el comercio ambulante, muchos padres de familia optan por subirse a los buses a vender artículos, y en casos donde se experimenta una pobreza extrema, incluso se puede hablar de la mendicidad. El desempleo, además es uno de los factores que influyen en el desarrollo de males sociales, como el alcoholismo, prostitución, y delincuencia.

Considerando estos factores, es necesario que se incentive la creación de empleo para las familias, y se busque desarrollar de manera sostenible las diferentes industrias que conforman la actividad económica del Ecuador. Una de las industrias con mayor potencial, es la industria avícola, sin embargo, no se ha prestado la suficiente atención al sector que permita una mejora, tanto en las fases de producción, como en el producto final, este sería un factor clave para contribuir con el desarrollo de las comunidades siendo una fuente generadora de empleo, especialmente en las zonas en donde se concentra esta actividad.

Uno de sus principales problemas del Recinto Poza de Cacao, es la falta de ingresos permanentes durante todo el año, ya que como dependen exclusivamente de la

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

agricultura, esta fuente de trabajo se ve afectada en épocas de invierno, ya que el único afluente y fuente de agua para riegos se desborda, afectando de manera directa y catastrófica sus sembríos y ganados, no contando así con ningún tipo de ingreso en estas fechas, y de manera forzosa salen a buscar ingresos fuera de sus zonas, trabajando en oficios en los cuales no tienen experiencia provocando que sean explotados y mal remunerados, pero en definitiva se transforma en es su única manera de subsistir hasta la llegada de una nueva temporada agrícola.

La idea de generar o crear una microempresa de la índole que fuere, tiene como impedimento primario la aceptación del producto, es decir, que se genera la desconfianza por ser nuevos en el mercado o en una zona determinada. En este caso, el Cantón Salitre se constituye en la actualidad una región de la Patria con grandes oportunidades productivas, para muchas clases de inversiones que se realicen, y por esa razón es la direccionalidad de la investigación crear una micro empresa que se dedique a la producción y venta de todo tipo de materiales como por ejemplo de construcción, artesanías, ventas de muebles, productos cárnicos, productos alimenticios, artículos de ferretería, entre otros; en el que los trabajadores puedan gozar de la seguridad y el bienestar social que exige el marco legal vigente en el país.

Como referencia, los empleadores se encuentran obligados a suministrar a sus trabajadores elementos de protección individual, que estén sujetos a las normas de calidad con el objeto de la garantía sobre la seguridad personal de los trabajadores en los puestos asignados que lo requieran en la compañía. De esta misma manera es lo que no existe en la actualidad en el recinto Poza de Cacao sobre aquellos agricultores que cada día acuden a sus actividades diarias sin tener las condiciones de seguridad deseadas para cada uno para evitar accidentes o algo fatal; con la creación de la granja avícola se plantea el manejo de la seguridad sobre quienes estarán en el proceso de cuidado y crianza de los animales, así como el de mantener todas las condiciones ambientales y de calidad.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

1.4. Formulación del problema

La formulación del problema se explica mediante la siguiente pregunta:

¿Con la implantación de un nuevo concepto de negocio mediante la crianza avícola, se podrá obtener mayor ingresos para cubrir sus necesidades en épocas de invierno de los habitantes del Recinto Poza de Cacao del cantón Salitre?

1.5. Justificación

En el Ecuador, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)² los índices de desempleo en la población urbana disminuyeron hasta ubicarse en un 4,6% en el mes de marzo del 2013; 0,3% menos que el mes de marzo del 2012, sin embargo, en las zonas rurales la situación no es tan positiva, ya que estas zonas son las más afectadas por el desempleo en el país. Según los estudios del INEC los índices de subempleo y de ocupación plena en la zona urbana llegaron al 44,7% y el 48,6% respectivamente.

Esto puede deberse a que existen muchas personas que se dedican al comercio informal y ambulante, este no es un factor del todo positivo, debido a que sus ingresos mensuales no son fijos, sino que dependen de lo que logren vender día a día, además se presentan muchas trabas para que estas personas puedan desempeñar este tipo de actividades como las políticas locales que lo prohíben y el alto control que existen, sobre todo en zonas céntricas de la ciudad.

Estos factores reflejan la necesidad que tienen las personas por salir adelante, para lo cual buscan los medios que estén a su alcance para llevar ingresos a sus hogares, esto demuestra que muchos ecuatorianos poseen capacidades que pueden ser empleadas para el desarrollo de las diversas industrias entre ellas la del sector avícola, creando planes de capacitación que les permitan adquirir mayores habilidades y así contribuir, no solo con el desarrollo del sector, sino de la economía del país.

²Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2012). Ecuador en estadísticas. 8 de mayo del 2012, de [http:// www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Los autores del trabajo investigativo, que conocen la zona a tratar, fundamentan la importancia de promover un nuevo método de negocios u otra alternativa de fuentes de ingreso para los habitantes de estas zonas, ya que por las circunstancias que ellos viven sería muy perjudicial que pasen penurias y peligros al exponerse a estos tipos de climas que según información del (GAD de Salitre, 2012)³, regularmente en todo el cantón en verano es de una mínima de 20 grados centígrados y en invierno alcanza los 36 grados centígrados. La investigación busca promover nuevas alternativas de negocios para que los comuneros obtengan ingresos económicos durante todo el año y no solo por estaciones.

Las razones que motivan la investigación, cada una tiene su soporte científico para la explicación del motivo de su ejecución. El Sector avícola constituye una de las principales fuentes de empleo del país, no solo cuando se considera las plazas de trabajo generadas por las unidades de producción avícola en forma directa, sino también por el impacto que tiene su procedimiento, es decir, el de cuidar y criar aves como animales domésticos. Observando la situación económica que viven los habitantes del recinto Poza de Cacao, se considera importante el desarrollo de una actividad alternativa y distinta a las tradicionales (agrícolas y ganaderas), para ayudar a que obtengan recursos económicos y tratar de mitigar la gran cantidad de necesidades que no son cubiertas por ellos o por el estado en la actualidad.

El poder utilizar y que a la vez sean mayormente optimizados todos los recursos naturales que ellos poseen a su alrededor como: el clima, la geografía, los terrenos fértiles, además como sus conocimientos y experiencia en el agro, recursos que por cuestiones económicas o técnicas han sido desperdiciados, pero que pueden ser cambiados y mejorados en beneficio de todos los involucrados en el proceso.

Esta investigación es muy importante, debido que se conoce que la mayor parte de la zona rural y suburbana del Ecuador se encuentran en las mismas condiciones que

³Datos obtenidos del sitio web del Gobierno Autónomo Descentralizado de Salitre. 2012.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

los habitantes del recinto Poza de Cacao, los cuales poseen conocimientos y experiencia de agricultura, acuicultura, ganadería, pesca, así como son propietarios de terrenos para sembríos, cultivos o pastoreo, u obtienen un alquiler sobre un terreno, identificando así que tienen las ganas y la esperanza de todos los días como el de poder llevar alimentos a su hogar, pero que su mayor limitación se convierte en la falta de capital o financiamiento para emprender otro negocio que lo ayude a mantener el buen vivir al que todos aspiran.

Como no poseen una instrucción académica que les permita acceder a un empleo digno, así como de nuevos métodos o estrategias de negocios, se plantea la creación de una granja avícola con el manejo de los propios habitantes del recinto y así mejorar su calidad de vida, alejarlos del desempleo, pobreza, desnutrición, muertes inoportunas, ya que lograrían mejorar sus viviendas, salud, educación y obtendrían un mejor servicio por medio de la comunidad establecida por sus habitantes.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Establecer una estrategia para la creación de una granja avícola con el fin de incrementar los ingresos en El Recinto Poza de Cacao del Cantón Salitre de la Provincia del Guayas.

1.6.2. Objetivos específicos

- Identificar los riesgos económicos, los costos, gastos de producción, administrativos y de ventas implicados en el desarrollo del proyecto.
- Establecer las oportunidades al ingresar al mercado.
- Determinar la demanda potencial.
- Elaborar un estudio del mercado.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- Identificar los requerimientos para el desarrollo del negocio.
- Establecer la base de un plan de operaciones.

1.7. Intencionalidad

Los escasos recursos que obtienen los habitantes de estas zonas y recintos aledaños del cantón en mención, ha sido establecida generalmente por la especulación y maltrato de los grandes mayoristas y hacendados, y por lo tanto, se plantea el presente proyecto de investigación con el fin de crear en los habitantes una menor dependencia de este tipo de sujetos que siempre tienen la intención de aprovecharse del pequeño agricultor por la necesidad inherente las cuales comúnmente atraviesan.

La intencionalidad de los autores, es que en el Recinto Poza de Cacao existan campesinos interesados en la creación de la granja avícola como una nueva alternativa de negocio en micro emprendimiento, debido que por su escasa preparación educativa, desconocimiento de los requisitos para su creación para no logran alcanzar el buen vivir anhelado.

Los vínculos de confraternidad que los investigadores del presente proyecto tienen con los campesinos de la zona, ha permitido un acercamiento y análisis de las condiciones necesarias para la instalación del negocio, esto dio origen al planteamiento del problema de investigación.

Interesa conocer la realidad del mercado en relación con las empresas y avícolas instaladas en la población mencionada; además de conocer la presente y futura demanda de las aves y sus derivados; junto comparar costos de producción, precio de venta, margen de utilidad. Estos resultados serán factibles porque se cuenta con la colaboración directa del avicultor interesado, quien recibirá los resultados finales y que con el asesoramiento de los autores de la investigación, cristalizará una aspiración justa.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Estado del Conocimiento

El estado del conocimiento comprende todos los datos o antecedentes de la investigación en el cual radica la importancia de la determinación acerca de la situación en la que se encuentra el proyecto en cuestión. Así mismo constituyen los criterios científicos en su forma sistemática para la comprensión del objeto en estudio. En el presente proyecto, los autores muestran de forma objetiva el entorno en el cual se encuentra el recinto en análisis como lo es Poza de Cacao en el cantón Salitre y los métodos para la incursión acertada.

Para conocer el ámbito en el que está inmersa la investigación se debe dar una explicación sobre lo que refiere la avicultura en el Ecuador, con su sistema de gestión, así como se establece económicamente para el país.

Según la Revista (El Agro, 2011)⁴: *“La producción avícola del país cuenta con infraestructura técnica necesaria para satisfacer toda la demanda interna en cuanto a huevos de mesa y pollo, lo que permite a la población acceder a esta fuente de proteína de origen animal de menor costo con relación a otras carnes.”*

Al mostrar esta información, significa que la demanda interna es alta, pero que a su vez se satisface en referencia a la carne del animal y a su derivado que es el huevo, y que técnicamente las empresas que trabajan en este sector se encuentran capacitadas adecuadamente para suplir este requerimiento en el mercado.

⁴Tomado de la Revista El Agro del Ecuador. Control de enfermedades y buena nutrición: Claves en avicultura. 2011

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Así mismo (El Agro, 2011), indica que “*En 1990, la producción era de 45 millones de pollos de engorde, ya que para el 2010 llegó a 215 millones*”, lo cual se especifica que en 10 años se ha triplicado la producción de aves en el país. También se distingue el PIB con el que representa el sector para el Ecuador, “... *la cadena avícola equivale al 23,1% del PIB agropecuario de nuestro país*”.

En lo que respecta a las provincias que son consideradas como productoras de pollos y de huevos, son varias entre la sierra y la costa; según lo dicho por el artículo de la revista El Agro (2011): “*Las provincias productoras de huevos son Tungurahua, Cotopaxi, Pichincha y Manabí. Mientras que las principales provincias productoras de pollo de engorde son Pichincha, Guayas, El Oro, Santo Domingo de los Tsáchilas, Manabí e Imbabura. Aunque la existencia de la actividad avícola es en casi todo el país.*”

Para el cuidado y crianza de las aves para su comercialización posterior, se deben realizar distintas adecuaciones a las instalaciones en donde se ubicaran los pollos. Como lo explica (El Agro, 2010)⁵: “*Un aspecto importante es el lugar designado para la cría de estos animales, se recomienda que sea un sitio no inundable y con buena aireación. El piso del galpón puede ser de cemento o de tierra, mientras cumpla con las condiciones de higiene necesarias que permitan una fácil limpieza y desinfección periódica*”

Además se considera necesario para la crianza de las aves en el ingreso a la comercialización en este sector, es que deben tener una alimentación balanceada para que los animales crezcan y estén acorde a la demanda en la que se encuentra en el mercado de consumidores. Este uno de los puntos débiles en las que la avicultura está en constante lucha, debido que los insumos cada vez son más costosos, y por lo tanto, elevan el precio final para la venta.

⁵ Tomado de la Revista El Agro del Ecuador. La Prefectura promueve avicultura ecológica. 2010

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Esto lo determina un artículo de (El Diario , 2010)⁶: *“La avicultura es considerada como una actividad de alto riesgo económico, realidad que en los últimos meses ha aumentado debido al encarecimiento de los insumos que se utilizan para las aves de engorde y ponedoras.”*

El balanceado para las aves es el producto más caro en el mercado de insumos avícolas por lo explicado por El Diario Manabita de libre pensamiento (2010), el especificar lo siguiente: *“La tonelada de este balanceado cuesta 465 dólares para quienes pueden obtenerla a través de la Asociación Ecuatoriana de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales (AFABA), que es considerada como la mayor importadora de insumos en el país. Quienes no tienen cupo en esta institución deben pagar 520 dólares. Pero no es lo único que está caro, pues la harina de pescado está en 42 dólares un saco de 50 kilos, mientras que hace tres años costaba 15 dólares. En el mismo lapso de tiempo subió el polvillo de 5 a 12 dólares, el afrecho de trigo de 7 a 13 dólares y el maíz a 13,25 dólares el quintal.”*

Al constatar esta información, los autores establecen los distintos parámetros en el cual está participando la investigación y que por medio de la fundamentación teórica se explican los temas que hacen distintivo al proyecto en su contexto.

2.2. Fundamentación teórica

Dentro de este punto se tomará a consideración temas necesarios que permitirán al lector entender de mejor manera el desarrollo del trabajo, por lo que, es el sustento científico de la investigación.

⁶Tomado del Diario Manabita de libre pensamiento. La avicultura atraviesa crisis. 2010

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.2.1. Plan de negocios

De acuerdo a (Thomsen, 2009)⁷: *“Un plan de negocios es una descripción del negocio que usted quiere iniciar. También es una planificación de cómo piensa operarlo y desarrollarlo. Después de elaborar un plan de negocios, usted tendrá un buen conocimiento del mundo de los negocios. El mundo en el que aguarda su futuro.”*

Tal como lo indica Thomsen, un plan de negocios se refiere a un documento elaborado por una empresa, en donde se incluyen todos los aspectos referentes al negocio, se puede decir que un plan de negocios proporciona los parámetros que servirán como guía para los miembros de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, este documento generalmente suele ser elaborado al inicio de año por los directivos de las empresa, y servirá para establecer una guía tanto para la empresa como para cada departamento en relación a las actividades que se realizarán en el periodo de tiempo establecido.

Básicamente, un plan de negocios debe incluir toda la información referente a la empresa, desde los aspectos más básicos como el nombre y las actividades que realiza, hasta sus políticas, la misión, objetivos, estrategias, una redacción detallada de los procesos de cada departamento, entre otros aspectos que los directivos consideren importante incluir en su plan de negocios. En base a esto, se puede decir que un plan de negocios es una herramienta que les permite a todos aquellos que conforman una empresa conocer las directrices que les permitan desarrollar sus diferentes funciones de la forma más adecuada.

Otro de los aspectos característicos de un plan de negocios, es el hecho de que permite a la empresa prevenir posibles incidentes que puedan afectar a la empresa a futuro. Esto considerando que al desarrollar un plan de negocios los

⁷Tomado del libro El plan de negocios dinámico. Mogens Thomsen. 2009, (pág. 7)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

directivos deben seguir una serie de pasos, entre los cuales está el evaluar el mercado y los riesgos, para evitar que se susciten problemas durante el periodo para el que haya sido determinado el plan de negocios.

Según (Leiva, 2008)⁸: *“Un Plan de Negocios, como ya se mencionó, es una herramienta de apoyo muy valiosa para cualquier persona interesada en crear su propia empresa. El objetivo del Plan de Negocios es evaluar la factibilidad de la nueva empresa y brindar al emprendedor(a) las bases para el lanzamiento de dicha aventura empresarial.”*

Leiva establece otro de los factores para los cuales suele ser elaborado un plan de negocios, ya que muchos emprendedores antes de iniciar su empresa desarrollan un plan de negocios, lo cual representará las bases sobre las cuales desarrollará sus actividades a futuro. Se puede decir que un plan de negocios actúa también como una herramienta evaluadora, es decir, al iniciar las actividades comerciales de una empresa, le permitirá evaluar los riesgos y la factibilidad del negocio. Mientras que por otro lado, en una empresa establecida, el plan de negocios les permite a los directivos medir los resultados obtenidos en el periodo, es decir, con un plan de negocios podrán determinar si los procesos en la empresa se desarrollaron de forma adecuada.

Además, esta medición no se enfoca solamente en evaluar el desarrollo de los procesos, sino que además permite evaluar los resultados económicos de la empresa, los cuales a menudo dependerá si la empresa ha desarrollado de forma correcta los parámetros establecidos en el plan de negocio, si este es el caso y los resultados económicos al finalizar un periodo fueron negativos, es necesario que los directivos revisen lo estipulado en el plan y establezcan nuevas pautas para mejorarlo.

⁸Juan Carlos Leiva, libro Los emprendedores y la creación de empresas. 2008, (pág. 41)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Otro de los aspectos que pueden ser medidos, gracias al plan de negocios, es el cumplimiento de los objetivos, esto considerando que al finalizar un periodo los directivos pueden evaluar si los objetivos estipulados al iniciar el periodo fueron cumplidos. Cabe mencionar que la medición que se realiza en base a un plan de negocios al finalizar un periodo le permitirá a los directivos de la empresa poder tomar decisiones a futuro.

Es decir, en base a la evaluación que se realice de los resultados obtenidos en un periodo, los directivos podrán conocer en qué áreas del negocio fallaron, y cuáles fueron las estrategias que no dieron los resultados esperados, mediante la medición de los objetivos alcanzados los directivos contarán con una base para determinar objetivos para el siguiente periodo.

Como lo establece (Flórez, 2008)⁹:*“Un plan de negocio involucra una serie de tareas con un principio y un final delimitados por el tiempo, los cuales demandan una serie de recursos y producen unos resultados esperados, enmarcados dentro de un presupuesto que limita la cantidad de personal, suministros y dinero que pueden utilizarse para terminar el plan de negocio.”*

Flórez se refiere a que en todo plan de negocios se incluyen una serie de aspectos que deben ser estipulados para un periodo determinado de tiempo, es necesario considerar que para el desarrollo de los diferentes procesos en una empresa se requieren tanto recursos financieros como capital humano, para ello tales factores deben ser incluidos en el plan de negocios en base a un presupuesto que determine la cantidad de recursos que serán necesarios durante el periodo.

En base a los aspectos en los que contribuye un plan de negocios para la empresa, se puede determinar que las empresas que no poseen un plan de

⁹Juan Antonio Flórez. Libro Proyecto de inversión para las PYME. 2008, (pág. 70)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

negocios debidamente desarrollado, estarán en el limbo por así decirlo, ya que no contarán con las guías necesarias para desarrollar sus actividades, es decir, actuarán en base a especulaciones y es muy probable que utilicen los recursos de forma inconsistente, esto puede generar pérdidas para la empresa, y aumentará el riesgo de que en caso de que surgiera algún imprevisto la empresa no contaría con los parámetros que le permitan superarlo.

Además, un plan de negocios puede representar una gran ventaja para las empresas, ya que es más fácil para los directivos evaluar los posibles riesgos que podrían afectar al negocio, establecer presupuestos y desarrollar ideas desde un documento, ya que es menos costoso que desarrollar tales actividades directamente sin una previa planificación, lo que aumentaría el riesgo de obtener pérdidas.

Así mismo (Flórez, 2008) establece: *“Los planes de negocios tienen cinco características importantes que los hacen diferentes de la mayor parte del trabajo ordinario:*

- a) Un plan de negocio tiene un principio y un fin definidos.*
- b) Los planes de negocios usan recursos (personas, tiempo, dinero) que se han asignado en forma específica al plan de negocio.*
- c) Los resultados finales tienen metas específicas de calidad y desempeño.*
- d) Los planes de negocios siguen un enfoque planeado, organizado, para cumplir con sus objetivos.*
- e) Un plan de negocio incluye un equipo de personas para que pueda realizarse.”*

Según lo que indica Flórez, en una empresa pueden ser desarrollados diferentes planes dependiendo principalmente de cada área de la misma, y a pesar

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

de que en algunos casos se puede decir que tales planes pueden poseer estructuras similares, sin embargo, un plan de negocios posee características que los diferencian de los demás, tal y como lo describe este autor, los planes de negocios se desarrollan para ser aplicados durante un periodo de tiempo delimitado, además en este tipo de planes se deben estipular los recursos que serán requeridos para el desarrollo de los diferentes procesos.

Otra de las características de los planes de negocios se refiere a que estos poseen objetivos determinados que serán medidos al finalizar el periodo, así como también se estipula un orden para que sean desarrollados los procesos en la empresa, y por último, para que sean desarrollados los planes de negocios es necesario que exista un equipo involucrado, debido a que se puede decir que el plan de negocios es un documento global que incluye todos los procesos de los diferentes departamentos de la empresa, esto a diferencia de los planes de marketing o los planes de ventas que suelen ser desarrollados por los departamentos correspondientes.

De acuerdo a lo establecido por (Viniestra, 2008)¹⁰: *“Considerando lo anterior y el punto de vista de una empresa o negocio, esta planeación se ve plasmada en lo que se conoce como un Plan de Negocios, el cual no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de éstas con las demás.”*

En relación a lo que indica Viniestra, el plan de negocios es una forma en que las empresas pueden anticiparse a situaciones futuras que pudieran afectar a la empresa, mediante un plan de negocios podrán determinar qué pasos deberán seguir en caso de que surgieran eventualidades, es decir, que este plan les permite

¹⁰Sergio Viniestra. Libro Entendiendo el plan de negocios. 2008, (pág. 13)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

estar preparados, por lo tanto, es necesario que las empresas consideren la importancia de elaborar un plan de negocios para un periodo de tiempo, con la finalidad de evitar problemas a futuro y en caso de que éstos se presentaran puedan contar con las herramientas para poder sobrellevarlos.

Viniegra considera que en un plan de negocios no solo se planifica el desarrollo de las actividades de la empresa de forma general, sino que además es importante que los directivos establezcan parámetros que guíen el desarrollo de las actividades de cada departamento de la empresa, y consecuentemente la forma en que éstos interactúan con la finalidad de alcanzar objetivos comunes.

Según (Thomsen, 2009)¹¹: *“El plan de negocios recoge todos los elementos de su formación comercial y su experiencia de vida en general que sean pertinentes para su negocio. Contribuye a un inicio más ordenado – en beneficio del emprendedor y su familia, red personal, consultores, y fuentes de financiamiento.”*

De acuerdo a lo que indica Thomsen, el plan de negocios debe contener todos los elementos acerca de las actividades de la empresa, esto considerando que un plan de negocios es una delineación completa del negocio, por lo tanto, es importante que incluya desde los aspectos básicos hasta los aspectos más específicos, tales como estrategias que serán aplicadas en cada departamento, los procesos que se llevarán a cabo, así como también es importante que en el plan de negocios se realice una previsión de los recursos que serán necesarios, para lo cual se debe incluir un plan financiero.

En un plan de negocios no solo se determinan los objetivos de la empresa, sino que además se describen los pasos que deberán seguir para que tales

¹¹Thomsen, M. (2009). El plan de negocios dinámico. Escandinavia: Thomsen Business Information, (pág. 7)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

objetivos sean alcanzados, además, al ser una descripción total del negocio, este plan les permitirá a los miembros de la empresa conocer más acerca de su funcionamiento, e identificar posibles fallas que podrían estar afectando a su correcto desarrollo.

Además, cabe destacar que el plan de negocios les permite a los directivos tomar decisiones a futuro para la empresa, ya que le proporciona información no solo de la empresa y de cómo se llevan a cabo los procesos, sino que además le permite conocer en qué situación se encuentra la empresa en el mercado en base al análisis que se debe realizar previo al desarrollo de un plan de negocios.

Como lo establece (Viniegra, 2008)¹², *“El Plan de Negocios busca documentar y comunicar la implementación de estas estrategias y la forma en que deben de desarrollarse de manera integral a fin de poder alcanzar los objetivos finales esperados por la empresa”*.

Considerando lo que indica Viniegra, mediante un plan de negocios los directivos de una empresa pretenden dar a conocer las pautas que deberán seguir los diferentes departamentos de la empresa, en base a este plan los miembros de la empresa deberán implementar las estrategias estipuladas con la finalidad de que de forma conjunta se puedan cumplir con los objetivos propuestos en el plan de negocios.

Cabe destacar que para cualquier empresa es necesario que se determinen las acciones que realizarán durante un periodo de tiempo determinado en el plan de negocios, además es necesario que tengan en cuenta los factores tanto externos como internos que pueden cambiar en el transcurso de ese tiempo. Por lo tanto se

¹² Viniegra, S. (2008). Entendiendo el plan de negocios. México, D.F.: Lulu Ediciones. (pág. 15)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

puede determinar que en un plan de negocios se debe considerar los posibles cambios en el mercado y en la empresa, con la finalidad de minimizar los riesgos.

Como ya se conoce, es de vital importancia la existencia de una debida planificación a lo largo de un periodo, esto considerando que sin importar qué actividades desarrolla una empresa, ésta deberá realizar una planificación que le permita guiarse en el desarrollo de tales actividades, para lo cual el plan de negocios es la herramienta indicada, ya que no solo permite delinear el negocio en su totalidad, prevenir riesgos y realizar evaluaciones al finalizar el periodo, sino que además contribuye a que los miembros de la empresa trabajen en conjunto para poder alcanzar los objetivos establecidos.

En la actualidad, muchas empresas desarrollan planes de negocios considerando la importancia de poseer una planificación adecuada, ya que de lo contrario podrían enfrentarse situaciones que no han sido previstas y pudieran generar problemas para las empresas. Por lo tanto, se puede determinar la importancia de desarrollar un plan de negocios en una empresa, no solo para gestionar y proporcionar directrices a los miembros de la empresa, sino también por el hecho de que los planes de negocios en relación al enfoque que se les dé permitirán obtener financiamiento para la empresa.

Para (Pinson & Jinnett, 2008): *“Servir como guía durante la vida de su negocio: ésta es la razón más importante para redactar un plan de negocios. Esta tarea le obligará a reflexionar en todo lo que entra en juego para que su negocio sea un éxito. El plan también le proporcionará un medio para analizar periódicamente lo que ocurre en su compañía y le brindará una base sólida para*

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

*tomar decisiones y realizar cambios. En resumen, este documento es un plano de su negocio y le servirá para mantener el camino correcto.*¹³”

Como se mencionó anteriormente, un plan de negocios puede cumplir principalmente dos funciones, esto dependiendo del enfoque con el cual haya sido desarrollado. Según lo que indican Pinson y Jinnett, una de las funciones del plan de negocios se enfoca en proporcionar los parámetros necesarios para que los miembros de la empresa puedan guiarse durante un periodo de tiempo determinado, con la finalidad de que cuenten con la información necesaria para poder desarrollar los diferentes procesos.

Con un enfoque interno, el plan de negocios incluye no solo la información del negocio y de todo lo relacionado con los procesos, los departamentos, las estrategias y objetivos, sino además, incluye una previsión de los recursos que se necesitarán, y de los posibles imprevistos que pudieran surgir.

Según (Pinson & Jinnett, 2008)¹⁴: *Satisfacer los requisitos para dar garantías a acreedores e inversionistas: si Usted tiene pensado buscar fondos a crédito o capital de riesgo, se le solicitará la presentación de documentos bien fundamentados en forma de un plan de negocios. Si su plan de negocios es realista y cuenta con la documentación financiera completa que indique que la empresa podrá rembolsar el crédito más los intereses, existe una base para prestarle los fondos que necesita para el funcionamiento o expansión de su negocio.*

¹³Pinson, L., & Jinnett, J. (2008). 20 pasos para desarrollar tu negocio. México, D.F.: Dearborn Trade Publishing, (pág. 220)

¹⁴Linda Pinson y Jerry Jinnett. Libro 20 pasos para desarrollar tu negocio. 2008, (pág. 220)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

De acuerdo a Pinson y Jinnett, en relación a la función externa que cumple el plan de negocios, se enfoca principalmente cuando la empresa pretende obtener financiamiento ya sea por parte de entidades financieras, así como también cuando busca atraer a inversores a la empresa. Un plan de negocios desarrollado de forma adecuada le permitirá a las instituciones o a los posibles inversores conocer la situación de la empresa, y en base a eso podrán decidir si invertir o no, para ello es necesario que en el plan de negocios se incluya una previsión financiera.

De acuerdo a lo establecido, se puede determinar que los usos principales de un plan de negocios son como herramienta para obtener financiamiento, y como un modelo para el correcto funcionamiento de la empresa. En conclusión, es importante que el plan de negocios con un enfoque para obtener financiamiento debe incluir toda la información financiera necesaria para que los inversores y prestamistas puedan tomar decisiones, y con un enfoque de modelo de negocios sea desarrollado de forma clara con la finalidad de que sirva para guiar la realización de las operaciones de la empresa.

2.2.1.1. Desarrollo de un plan de negocios

Para (Harvard Business Publishing, 2009)¹⁵: *Elaborar un plan de negocios es parte del proceso de prepararse para un negocio. Un plan de negocios no es simplemente un documento que es escrito rápidamente, que se hace circular una vez y que luego es dejado en una repisa llena de polvo. No es una versión ligeramente modificada de un patrón estándar sacado de un manual de instrucciones o de un sitio de internet. Preparar un plan de negocios es una actividad intensamente enfocada.*

¹⁵ Harvard Business Publishing. Libro Crear un plan de negocios. 2009, (pág. 4)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Considerando lo establecido por Harvard Business, se puede establecer que el proceso de elaboración de un plan de negocio no debe ser llevado a cabo de forma improvisada, ya que para ello es necesario que los responsables de su elaboración sigan una serie de pasos que permitirán que el plan de negocios sea desarrollado de la forma más adecuada.

A pesar de que no existe un modelo básico con el cual se pueda desarrollar un plan de negocios debido a que esto puede variar en relación a las necesidades de la empresa, del enfoque que tenga el plan, así como también puede variar de acuerdo al tipo de plan que vaya a ser elaborado, existen elementos básicos que por lo general se suelen incluir en cualquier tipo de plan de negocios, algunos de estos pueden no ser aplicables sin embargo, la información que se incluya en el plan de negocios deberá ser la apropiada en relación a los requerimientos de la empresa. Entre los elementos que se incluyen en un plan de negocios se mencionan los siguientes:

- Delineación detallada de la empresa.
- Descripción de los productos de la empresa.
- Análisis de la empresa y del mercado en que opera.
- Determinación de objetivos, estrategias.
- Previsión de un presupuesto.

2.2.2. Plan de ventas

Como lo indica (Artal, 2009)¹⁶, *“Esencialmente, se trata de planear objetivos de ventas y definir cómo alcanzarlos, todo ello bien escrito”*.

En relación a lo que establece Artal, el plan de ventas es un proceso mediante el cual el departamento de ventas establece sus objetivos, así como las

¹⁶Manuel Artat. Libro Dirección de Ventas (8edic). 2009, (Pág. 128)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

estrategias que serán aplicadas con la finalidad de cumplir sus metas de ventas. Es importante que los directivos de las empresas estén conscientes de la importancia de planificar antes de emprender cualquier proceso, una adecuada planificación es un factor clave que permite a las empresas desarrollar sus actividades de forma mucho más eficiente y eficaz.

En la actualidad, un sinnúmero de empresas elaboran sus planes de ventas y los utilizan como una herramienta fundamental que le proporciona las directrices que serán consideradas a lo largo de un proceso de ventas. Por lo general en el plan de ventas las empresas analizan factores relacionados con el mercado en el que operan, así como con los consumidores.

De acuerdo a (García, 2011)¹⁷: *Una de las labores de un director de ventas es estar involucrado en toda la planificación que se realice en la empresa, sea esta estratégica, de marketing, etc. No se puede entender que hoy una empresa pueda realizar planes serios sin oír ni considerar la voz y la opinión de ventas.*

En efecto, tal como lo indica García, los directores de ventas actualmente deben estar conscientes de lo importante que es el planificar todas las actividades que se realice, inclusive el estar involucrado en todas la planificación que la empresa realice para las diferentes áreas. Sin embargo, un plan de ventas no podría desarrollarse adecuadamente si los directores de ventas no consideran para ello la opinión de la fuerza de venta, ya que son estos quienes están en contacto directo con los clientes, ellos conocen sus quejas, necesidades y por ende, podrían proporcionar información útil para el desarrollo del plan.

En el plan de ventas generalmente los directivos de ventas o los responsables de desarrollar el plan deben considerar una serie de aspectos que se requiere que sean analizados si se quiere que el plan de ventas genere los mejores

¹⁷ Luis María García. Libro + Ventas. 2011, (Pág. 92)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

resultados, existen ocasiones en que los directivos no consideran estos aspectos y posteriormente su plan de ventas no genera buenos resultados. Tales aspectos que las empresas deben considerar pueden ser los siguientes:

- Cuáles son sus objetivos de ventas, y a qué tipo de consumidores se dirige la empresa.
- Qué tipo de estrategias aplicará para lograr tales objetivos y aumentar las ventas.
- Qué métodos de planificación utilizarán de acuerdo al tipo de ventas.
- Cuál es su ciclo económico y de qué forma puede influir en las ventas.
- De qué forma su plan de ventas puede generar resultados a corto como a largo plazo para la empresa.
- Cuáles son los principales obstáculos que se le podrían presentar a la empresa al pretender lograr sus objetivos de ventas.
- De qué forma puede predecir e influir en los resultados de ventas.
- Cuáles son las actividades que podrían aplicar para apoyar a la fuerza de ventas para aumentar las ventas.
- Debe considerar si su fuerza de venta está debidamente capacitada para lograr los objetivos de ventas.
- Debe considerar si existe una fidelidad de sus clientes, y cuáles de ellos han generado mejores beneficios para la empresa.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- Cuáles de sus productos se venden en mayor volumen y con mayor frecuencia.
- Qué estrategias aplicadas anteriormente generaron mejores resultados en las ventas.
- Qué tipo de canales de ventas son los más eficientes para la distribución de sus productos.

Según (García, 2011)¹⁸: *“Es en este proceso donde reside la grandeza y a la vez la complejidad de un verdadero sistema de dirección por objetivos, cuando la empresa a través de sus sistemas de planificación logra meter al equipo de ventas en la propia realización de los planes de negocios de la empresa para que los considere como suyos.”*

Un factor que influirá en el éxito de un plan de ventas se puede definir en el nivel de fidelidad de la fuerza de venta hacia la empresa, por así decirlo, ya que cuando los empleados se sienten parte de la empresa y a la vez forman parte del diseño del plan de ventas, se sentirán mucho más motivados a trabajar y a dirigir sus esfuerzos en lograr los objetivos establecidos.

La fuerza de venta es prácticamente el eje para que el plan de ventas sea aplicado de la mejor forma, por lo tanto, es importante que éstos se involucren desde el desarrollo del plan. Otro de los factores que deben ser considerados por los directivos de ventas son los productos, incluso para vender un lápiz el vendedor necesita conocer todo acerca de su producto, si un vendedor no posee la información necesaria acerca del producto que pretende comercializar no podrá proporcionar la información que requieran los consumidores, cabe recalcar que en los últimos tiempos los consumidores antes de adquirir un producto buscan toda la información acerca del mismo, he ahí la importancia de que la fuerza de venta, así

¹⁸Luis María García. Libro + Ventas. 2011, (Pág. 92)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

como los directivos tengan plenos conocimientos acerca de las características, y ventajas de sus productos si lo que quieren es lograr sus ventas establecidas en el plan.

Así mismo, como se estableció anteriormente, para el desarrollo de un plan de ventas las empresas deben considerar el mercado. El análisis y la determinación de la oferta que existe en el mercado de los productos similares a los que la empresa comercializa y la cantidad de demanda por parte de los compradores, ayudarán a la empresa a establecer objetivos medibles y alcanzables en base a la información del mercado. Además, deben considerar los factores que podrían influir en la oferta y la demanda en el mercado, tales como: factores económicos, psicológicos, entre otros. Esto le ayudará a los directivos de ventas a predecir y en cierto modo influir en los resultados de ventas.

Tal como lo indica (García, 2011, pág. 93), cuando cita a Manera, Pérez y Mercado (2000): *“Los aspectos a tener en cuenta y sobre los que hay que trabajar en la formulación de un programa estratégico de ventas:*

- *Análisis de la situación actual.*
- *Objetivos de marketing.*
- *Estrategia de venta, canales, prioridades.*
- *Políticas de gestión de cuentas.*
- *Organización del personal de ventas.*
- *Cuotas de ventas y presupuestos de ventas.*
- *Evaluaciones, supervisión.*
- *Calendario de actividades.”*

Con lo indicado por los autores, se ve reflejada la importancia de que los directivos de ventas tengan en cuenta estos aspectos, ya que el desarrollo de un plan de ventas, y en sí el desarrollo de cualquier plan que pretenda establecer la empresa, debe ser elaborado en base a la información, experiencias en planes pasados que han sido aplicados y sus resultados, la información que se obtiene del mercado, entre otros.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Consecuentemente, si en las ventas de una empresa influye tanto aspectos internos como la fuerza de venta, y aspectos externos como la oferta de productos y la demanda, otro de los aspectos que podrían influir en las ventas son las empresas competidoras. Es importante que los directivos de venta y la fuerza de venta tengan conocimientos acerca de cuál es la competencia, cuáles son sus promociones y su cuota de venta en el mercado, en base a esta información la empresa será capaz de establecer estrategias para lograr sus ventas, captar más clientes y por ende, a la vez evitar que sus clientes prefieran a la competencia debido a sus promociones de ventas.

Además, otro de los factores que influyen en las ventas de una empresa son los canales de distribución, muchas empresas suelen optar por incluir en sus procesos de ventas a intermediarios, es decir, la distribución de sus productos se lleva a cabo a través de diferentes canales de distribución o de forma combinada vender directamente a sus clientes y a la vez utilizar estos canales de ventas.

Esto debe ser considerado en el desarrollo de un plan de ventas, debido a que los canales de distribución se diferencian entre sí, estos generalmente utilizan sus propias estrategias de ventas, así como poseen diferentes tipos de clientes, por lo tanto, en el plan de ventas los directivos deben establecer cuál de los canales de distribución les genera mayores beneficios en las ventas, para de esta forma establecer prioridades y a la vez establecer estrategias diferenciadas de acuerdo a cada canal. Además, el plan de ventas no debe pasar por alto los costos de distribución, y el tiempo.

Básicamente, el análisis de estos factores se enfoca en proporcionar a los directivos de ventas las herramientas necesarias para que puedan realizar una predicción del volumen de producción que se destinará a la venta en relación a los clientes potenciales que podrían comprar el producto. El plan de ventas proporciona a las empresas no solo la herramienta para aumentar sus ventas, sino

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

también la posibilidad de realizar previsiones acerca de los ingresos que pueden obtener de las ventas esperadas. Además, de los factores mencionados, hay que mencionar que en las ventas influyen también:

- El precio de los productos.
- El lugar donde se encuentra ubicada la empresa.
- Las condiciones en que se llevan a cabo las ventas.
- La reputación de la empresa.
- Los servicios post venta que pueden ofrecer.

Para (Muñoz, 2007)¹⁹, “*Muchos factores pueden influir en los planes de venta de los oferentes, siendo de nuevo el precio uno de estos factores*”.

En efecto, el precio de los productos que comercializa una empresa es un factor que influye directamente en las ventas, la mayoría de los consumidores suelen reflexionar mucho acerca del precio de los productos que van a comprar, y esto debe ser considerado por los encargados de desarrollar el plan de ventas, tanto para establecer sus objetivos de ventas, como para desarrollar sus estrategias. En ocasiones en que el factor económico de un país se ve afectado, los consumidores tienden a disminuir sus comprar y a la vez a comprar productos que son mucho más económicos, esto consecuentemente afectará a la venta de las empresas, por lo tanto, en el plan de ventas deben ser estimados las acciones que se podrían tomar en caso de que posibles problemas económicos puedan afectar a las ventas esperadas.

Precisamente, este es el objetivo principal de desarrollar un plan de ventas, que sirva como apoyo en situaciones en que las empresas tienden a disminuir sus ventas, el plan de ventas debidamente elaborado, en base a la información

¹⁹ Mercedes Muñoz. Libro Macroeconomía: versión para Latinoamérica. 2007, (Pág. 66)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

necesaria puede proporcionar las soluciones para que la empresa pueda mejorar sus ventas. Es responsabilidad de los directivos de la empresa contar con un plan de acción para prever y hacer frente a la disminución de sus ventas, la planificación le permitirá estar preparado ante cualquier situación en relación a sus ventas.

De acuerdo a (Burruezo, 2005)²⁰: *“La pieza clave del éxito de cualquier negocio es una previsión acertada de las ventas del establecimiento. En este sentido, toda la planificación del negocio (presupuestos de gastos, inversiones, etc.) se basa fundamentalmente en el plan de ventas, que consiste en un conjunto de previsiones acerca de la cantidad de productos que se van a vender y sus valores monetarios”.*

Si bien es cierto que las situaciones del mercado pueden influir en las ventas y la información puede que no permita realizar una predicción exacta de los posibles resultados a futuro de las ventas, un plan de ventas puede contribuir incluso a disminuir los riesgos de pérdidas para la empresa, ya que habrá establecido previamente las herramientas de acción en cualquier caso.

Por lo general, las empresas suelen planificar sus ventas, no solo para todo el año, sino también suelen hacer planes de ventas para cada mes, incluso para cada semana, esto le permite tener un mayor control de sus ventas, y medir los resultados de ventas a raíz de la aplicación del su plan. En base a una evaluación los directivos de ventas podrán identificar si existen falencias en el plan de ventas de desarrollado, si existen problemas con la fuerza de venta, si existe algún factor que estuviese generando problemas para el cumplimiento de sus objetivos de ventas, entre otros.

²⁰ Juan Carlos Burruezo. Libro La gestión moderna del comercio minorista: El enfoque práctico de las tiendas de éxito. 2005, (Pág. 302)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

El plan de ventas constituye para los empleados de la empresa una guía para cumplir, y realizar los cambios que sean necesarios para poder lograr los objetivos determinados en el plan, de cierto modo contribuye no solo a que la empresa venda más, sino también a que la fuerza de venta se sienta mucho más comprometida con la empresa y en mejorar sus capacidades y competencias en el área en que laboran. Otros de los beneficios que proporciona un plan de ventas son los siguientes:

- Un plan de acción permitirá un incremento en las ventas.
- Además, proporcionará un conjunto de técnicas para maximizar los resultados obtenidos de las ventas.
- En un plan de ventas se pueden incluir acciones que permitirán mejorar la comunicación de la fuerza de venta de la empresa con sus clientes difíciles.
- Así mismo, le permitirá a los directivos de ventas establecer estrategias que sirvan para atraer a más clientes potenciales y la forma de mejorar el nivel de fidelidad de los clientes existentes.
- El plan de ventas representa también un método eficaz para que los directivos de ventas puedan gestionar la cartera de clientes de la empresa.

2.2.2.1. Desarrollo de un plan estratégico de ventas

Según (Welsch, 2005)²¹: *Por lo común, los planes de ventas a largo plazo se desarrollan como cifras anuales. En el plan de ventas a corto plazo se emplean agrupaciones generales de los productos (líneas de productos), considerando por*

²¹Glenn Welsch. Libro Presupuestos: planificación y control [archivo de computador]. 2005, (Pág. 125)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

separado los productos y servicios principales y nuevos. Los planes de ventas a largo plazo, generalmente, implican análisis profundos de los futuros potenciales del mercado, los cuales pueden desarrollarse en una base fundamental integrada por los cambios en la población, el estado general de la economía, las proyecciones de la industria y, por último, los objetivos de la compañía.

Tomando en cuenta lo indicado por Welsch, los planes de ventas pueden desarrollarse a corto como a largo plazo, en los planes de ventas a corto plazo las consideraciones para su desarrollo son en base a factores básicos del producto que ofrece la empresa y las condiciones y competencias de la fuerza de venta, sin embargo, para el desarrollo de un plan de ventas a largo plazo deben ser considerados diversos factores los cuales fueron determinados anteriormente, esto debido a que a largo plazo pueden presentarse diversas situaciones que podrían afectar a las ventas de una empresa, por lo tanto, en el desarrollo del plan deben ser consideradas.

Cabe recalcar la importancia de las ventas para una empresa, ya que sin ventas la empresa podría llegar incluso a la quiebra, por ende, los directivos de ventas desarrollan constantes planes de ventas, ya sean a corto o a largo plazo. El proceso para desarrollar un plan de ventas por lo general consta de los siguientes pasos:

- **Directrices principales:** En este paso, los directivos de ventas deben establecer sus objetivos de venta, ya sean a corto o a largo plazo, es importante que estos objetivos sean medibles y que se establezcan en consideración a los factores que podrían influir las ventas a futuro.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- **Determinación de las estrategias:** Los directivos deben desarrollar estrategias que le ayudarán a la empresa a cumplir con sus objetivos de ventas, las estrategias deben establecerse en base al tipo de clientes de la empresa, la competencia, la demanda y el periodo en que se aplicará el plan de ventas, porque cabe mencionar que existen temporadas en las cuales las ventas de un producto se incrementan o pueden disminuir, para lo cual las empresas deben estar preparadas y debe ser considerado al desarrollar sus estrategias de ventas.
- **Motivar a la fuerza de ventas:** Otro punto importante en el desarrollo del plan de ventas, es motivar a la fuerza de ventas, ya que son ellos quienes están directamente encargados de realizar la venta, de convencer a los consumidores a comprar un producto para lo cual deben estar debidamente capacitados, además es la fuerza de venta quienes contribuyen directamente a que se logren los objetivos de ventas.
- **Poner en marcha el plan:** Finalmente, luego de que los directivos de ventas hayan considerado todos los factores que pueden influir en las ventas de la empresa, y después de haber establecido objetivos y estrategias, además de contar con personal capacitado para realizar las ventas, entonces deberá poner en marcha el plan de acuerdo a plazos establecidos para posteriormente poder realizar una evaluación de los resultados y determinar la efectividad del plan de ventas, o de lo contrario poder establecer cambios para el próximo plan que desarrollarán.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.2.3. Comercialización

Según (Chias & Xifra, 2008)²², *“La comercialización es el conjunto de decisiones y actividades necesarias para hacer llegar el producto desde las empresas fabricantes hasta el consumidor”*.

Considerando lo que citan Chias y Xifra, la comercialización se refiere al proceso de cuando una empresa decide lanzar su nuevo producto en el mercado, para lo cual la comercialización requiere de la construcción de un plan de marketing y el presupuesto para poner en marcha el producto.

Sin embargo, todo proceso de comercialización implica una serie amplia investigación de mercado, lo que debería conducir a un plan formal para vender el producto. La empresa tendrá que incluir estimaciones detalladas de los costos y proyecciones financieras del plan de comercialización.

Luego de que la empresa haya terminado su producto, deberá considerar aspectos necesarios para poder introducirlo al mercado. Y, por supuesto, tendrá que proteger la propiedad intelectual involucrada en el desarrollo del producto, finalizar el diseño, probar el producto y añadir características que harán que el producto sea más comercializable.

Posteriormente, una vez que la empresa haya establecido todos los aspectos relacionados con el producto, es posible que deba consultar a un profesional externo para adquirir financiamiento, desarrollar un plan de negocios o estructura de la empresa o crear un plan de marketing para el producto. La empresa puede determinar que canales de distribución son necesarios incorporar y comenzar a ultimar alianzas y acuerdos legales.

²²Josep Chias y Jodi Xifra. Libro Las relaciones públicas / El marketing. 2008, (Pág. 53)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Para que el proceso de comercialización sea exitoso la empresa, sus usuarios colaboradores y proveedores, y sus fuentes de financiamiento deben trabajar juntos para lograrlo. A través de los canales de comercialización los proveedores de ayudan a la empresa a lograr el resultado comercialización que tiene más probabilidades de tener éxito en el mercado. Los canales adecuados de distribución conducen el proceso de comercialización en la búsqueda del objetivo de la empresa.

2.2.3.1. Canales de distribución

De acuerdo a (Sainz de Vicuña, 2000)²³, *“Se denomina canal de distribución al camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario industrial o consumidor final”*.

Para Sainz de Vicuña, los canales de distribución se refieren al camino mediante el cual la empresa hace llegar el producto a los consumidores, en efecto, se puede decir que los canales de distribución forman parte de un proceso de comercialización mediante el cual una empresa o una organización entrega productos al cliente final.

En otras palabras, los canales de distribución son parte del proceso de comercialización, ya que se trata de una red de distribución a través del cual el productor pone sus productos en el mercado y los hace llegar a los usuarios reales. Este canal se compone de: productores, consumidores o usuarios y los intermediarios diversos como mayoristas, agentes de ventas y distribuidores que intervienen entre los productores y los consumidores. Por lo tanto, el canal sirve para cerrar la brecha entre el lugar de producción y el punto de consumo creando utilidades de tiempo, lugar y posesión.

²³Sainz de Vicuña, J. M. (2000). *Distribución comercial: opciones estratégicas*. Madrid: ESIC Editorial, (Pág. 34)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Básicamente, que la empresa haga llegar el producto o servicios a la audiencia correcta en el momento oportuno con los aspectos especiales que necesitan ser tomadas en cuenta, así como la eficiencia es algo que se conoce como la distribución. Sólo por tener y ofrecer buen producto o servicio y que la empresa conozca a su público no es suficiente para una exitosa comercialización.

Esto se debe a que necesita saber cómo va a ser la distribución y la venta de estos productos o servicios a las personas que son los consumidores, aquí es donde el papel de los canales de distribución deben entrar en el juego.

Una distribución de productos puede ser tan corta como una transacción directa del vendedor al consumidor, o puede incluir intermediarios interconectados en el proceso de distribución, como mayoristas, distribuidores, agentes y minoristas. Cada intermediario un precio fijado en el producto y ellos suelen aumentar un porcentaje de ganancia antes de que llegue al comprador.

Las estructuras de canales de distribución van desde dos hasta cinco niveles. El más simple es una estructura de dos niveles en el que los bienes y servicios se mueven directamente desde el fabricante o proveedor al consumidor.

2.2.3.2. Importancia de los canales de comercialización

Según (Bustamante, 2001)²⁴, *“Las decisiones sobre los canales de distribución son de vital importancia para la empresa. Los canales seleccionados por la compañía afectan, en última instancia, cualquier otra decisión del mercado”*.

²⁴Bustamante, W. (2001). Apuntes de mercadotecnia para la Microempresa Rural. Santiago de Chile: IICA Biblioteca Venezuela., (Pág. 79)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Como ha señalado Bustamante, los canales de distribución son muy importantes para las empresas, ya que a menudo requieren la ayuda de otros para llegar a su mercado objetivo.

Mientras que en la superficie puede parecer que tiene sentido para una empresa operar su propio canal de distribución, hay muchos factores que impiden a las empresas que lo hagan. Mientras que algunas empresas pueden distribuir sus productos sin necesitar la ayuda de los miembros de canales determinados, para muchos vendedores cierto nivel de asociación canal que se necesita.

Al elegir una estrategia de distribución, una empresa debe determinar cuál es el valor que un elemento del canal de distribución se añade a los productos de la empresa. Ya que deben tener en cuenta que, los clientes evalúan el valor de un producto al mirar muchos factores, como las que rodean el producto, es entonces donde pueden influir los canales de distribución.

Algunas de las características que rodean pueden ser directamente influenciadas por los miembros del canal, tales como: servicio al cliente, entrega y disponibilidad. En consecuencia, para que la empresa seleccione un canal de distribución, debe realizar un análisis del valor de la misma manera que los clientes lo harán al tomar decisiones de compra. Es decir, el vendedor debe evaluar los beneficios obtenidos de la utilización de un canal de distribución frente a los gastos incurridos por el uso de los servicios.

2.2.3.3. Beneficios del canal de comercialización

De acuerdo a (Miquel, 2006)²⁵: *Se ha comprobado en múltiples ocasiones que los canales de distribución organizados, en donde existe un sistema de*

²⁵Miquel, S. (2006). *Distribución comercial*. Madrid: ESIC Editorial., (Pág. 62)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

interrelación y de actuación coordinado, permiten reducir sus costes de funcionamiento y aumentan la rentabilidad de las operaciones. De hecho, en los últimos años están proliferando masivamente las distintas formas de organización entre los distintos componentes de un canal de distribución.

Con respecto a lo que cita Miquel, la incorporación de canales de distribución puede proporcionar una serie de beneficios para la empresa, sin embargo, la empresa debe seleccionar el canal adecuado para hacer que sus productos lleguen a los consumidores finales.

- **Ahorro de costes.**

Los miembros del canal de distribución están especializados en lo que hacen, y lo realizan a costos mucho más bajos que las empresas que intentan ejecutar el canal de distribución por sí mismo.

- **Ahorro de tiempo.**

Junto con los costes, el tiempo de entrega también se reduce, debido a la eficiencia y la experiencia de los miembros de canal. Por ejemplo, si un minorista iba a recibir la entrega directa de productos de todos los fabricantes, el resultado probablemente resultaría un caos, todos los días cientos de camiones hacían fila fuera de la tienda para la entrega de productos. Si un mayorista se incluye en la cadena de distribución, entonces el problema está casi resuelto, ya que este mayorista tendrá un almacén donde se pueden almacenar los envíos a granel, entonces, el minorista recibiría entregas de los mayoristas en cantidades necesarias y en el momento adecuado y con la frecuencia que requiera.

- **Conveniencia del cliente.**

Que la empresa incluya un canal de distribución ofrece beneficios al cliente, ya que tendrán una mayor comodidad al realizar sus compras. Si cada

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

fabricante tuviera su propia tienda de abarrotes y posteriormente los clientes tendrían que visitar varias tiendas para realizar sus compras, sería un proceso extremadamente lento, así como agotador para el cliente. Así, el canal de distribución ofrece varios productos, lo que significa que comprar a muchos proveedores de los diversos productos que un cliente pueda demandar en segundo lugar, el canal de distribución representa un ahorro de tiempo para que los clientes puedan encontrar todo lo que necesitan en un canal minorista.

- **Los clientes pueden comprar en pequeñas cantidades.**

Los minoristas compran en grandes cantidades por parte del fabricante o los mayoristas. Esto les resulta más rentable que la compra en pequeñas cantidades, sin embargo, revenden en cantidades menores a sus clientes. Los clientes por lo tanto, tienen la ventaja de comprar en pequeñas cantidades, y también reciben una parte de las ganancias del minorista cuando compra al granel del proveedor.

- **Los canales de distribución ayudan en el impulso de las ventas de un producto.**

Los canales de distribución a menudo utilizan técnicas de persuasión para convencer a los clientes en la compra de un producto, de este modo aumentar las ventas de ese producto. A menudo hacen uso de diversas ofertas promocionales y presentaciones especiales de productos para atraer a los clientes en la compra de determinados productos.

- **Los clientes reciben facilidades pago.**

Algunos canales de distribución minoristas ofrecen programas financieros a sus clientes, lo que hace más fácil el pago para el cliente. Los mismos que pueden comprar a crédito, con un plan de pago, entre otros.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- **Los canales de distribución proporcionan información valiosa para los fabricantes.**

Los fabricantes que incluyen distribuidores para la venta de sus productos se basan en ellos para obtener información que ayudará a mejorar el producto o en el aumento de sus ventas. Los miembros del canal a menudo proporcionan datos de ventas.

2.2.3.4. Desventajas del canal de comercialización

Según (Cantos, 1999)²⁶: *La figura del intermediario tiene ventajas y desventajas. Por un lado, un buen intermediario que trabaje a comisión, puede aportar a la empresa una cartera de clientes importante en un mercado en el cual no ha invertido una peseta, pero por otro lado, un intermediario, tal y como su nombre lo indica, incrementa el precio de venta y filtra la información que ofrece el contacto directo con el cliente final.*

En efecto, según lo que cita Cantos, una canal de distribución que actúa como intermediario entre el fabricante y el consumidor final, así como puede representar una ventaja para la empresa, también tiene ciertas desventajas que el fabricante debe considerar, entre esas desventajas se puede mencionar:

- **Pérdida de ingresos.**

El fabricante vende su producto a los intermediarios a precios inferiores al precio al que estos intermediarios venden a los consumidores finales. Por tanto, el fabricante tendrá cierto porcentaje de pérdida en sus ingresos en comparación al precio que podría vender sus productos si lo hiciera directamente al consumidor. Los intermediarios nunca ofrecen sus servicios a menos que el

²⁶Cantos, M. (1999). *Introducción Al Comercio Internacional*. Barcelona: Editorial UOC., (Pág. 83-84)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

fabricante les proporcione un beneficio en la venta de sus productos. Estos beneficios se pueden basar o bien que el fabricante cubra los costes de envío o como en el caso de los minoristas que el fabricante le otorgue un margen de ganancia por vender el producto a un costo más alto que el precio al que lo compró. El fabricante podría haber vendido a ese precio final y obtener un beneficio mayor si hubiera realizado la gestión de la distribución por sí mismo.

- **La pérdida de control de la comunicación con el cliente.**

Además de perder la oportunidad de obtener más ingresos, el fabricante también pierde el control sobre el mensaje que se está transmitiendo a los consumidores finales. El canal de distribución puede participar en la venta personal con el fin de aumentar la venta de productos y comunicar sobre el producto a sus clientes, y con este fin podría exagerar acerca de los beneficios del producto que puede conducir a problemas de falta de comunicación con los usuarios finales. El fabricante puede ofrecer capacitación a los vendedores de canales de distribución, pero en general no tiene ningún control sobre el mensaje final transmitido.

- **La pérdida de la importancia del producto.**

La importancia que se da al producto de un fabricante por los miembros del canal de distribución, no está bajo el control del fabricante. En varios casos, problemas como retrasos en el transporte del producto este pierde su importancia en el canal y disminuyen las ventas. Del mismo modo, el producto de un competidor puede tener una mayor importancia a medida que los miembros del canal puedan estar recibiendo un mayor incentivo promocional.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.2.3.5. Tipos de canales de distribución

Según (Vértice, 2010)²⁷: *Los canales de distribución pueden clasificarse según su naturaleza o el vínculo organizativo que se crea entre sus miembros. La naturaleza del canal de distribución se refiere al número de etapas del mismo. El vínculo organizativo constituye el tipo de coordinación y relación entre los miembros del canal de distribución.*

De acuerdo a lo que cita el Equipo Vértice, se puede determinar que un fabricante tiene una serie de canales alternativos a su disposición para la distribución de sus productos, estos canales varían en el número y tipos de intermediarios involucrados.

Algunos canales son cortos y directamente vinculan a los productores con los clientes, sin embargo, existen otros canales que son largos e indirectamente el fabricante conecta con los consumidores a través de uno o más intermediarios. Entre los tipos de canales de distribución se pueden mencionar los siguientes:

- **Productor-Cliente:**

El canal de distribución entre el fabricante y el consumidor es el más simple y más corto, ya que ni el fabricante ni el consumidor tratan con intermediarios y los productores venden sus productos directamente a los consumidores. Es una forma de distribución rápida y económica, ya que el productor o fabricante realiza todas las actividades de marketing de la empresa y tiene el control total sobre la distribución. Un productor puede vender directamente a los consumidores a través de vendedores puerta a puerta, publicidad directa o a través de sus propias tiendas al por menor. Las grandes empresas adoptan este canal para reducir los costes de distribución y la venta de productos industriales de alto valor, así como los

²⁷Vértice, E. (2010). *Dirección de marketing*. España: Editorial Vértice., (Pág. 121)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

pequeños productores y los productores de productos básicos perecederos también venden directamente a los consumidores finales.

- **Productor-minorista-cliente:**

Con este canal de distribución el fabricante involucra un sólo intermediario llamado 'minorista'. Con esto el productor vende su producto a los grandes minoristas o a minoristas que compran productos en grandes cantidades, los cuales a su vez venden al consumidor final, este tipo de canal de distribución alivia la carga del fabricante de la venta de los bienes por sí mismos y al mismo tiempo le da el control durante el proceso de distribución. Esto es a menudo adecuado para la distribución de bienes de consumo duradero y de productos de alto valor.

- **Productor-mayorista-detallista-cliente:**

Este tipo de canal de distribución es considerado el canal más común y tradicional en el proceso de comercialización. Debajo del fabricante, están involucrados dos intermediarios mayoristas y minoristas. En este caso, el fabricante vende sus productos a los mayoristas, quienes a su vez lo venden a los minoristas, y estos finalmente venden el producto a los consumidores finales. Este canal es adecuado para los productores con financiamiento limitado, para distribuir diferentes tipos de productos y que necesitan servicios de expertos y apoyo promocional de los mayoristas. Esto se utiliza sobre todo, para los productos con mercado muy dispersos.

Productor-agente-mayorista-detallista-cliente:

Este tipo de canal de distribución es considerado el más largo del proceso de comercialización, en el que tres intermediarios involucrados utiliza cuando el fabricante no desea estar completamente preocupado por el problema de la

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

distribución y por lo tanto, toda su producción está en las manos de los agentes de venta, los cuales están encargados de distribuir el producto entre unos pocos mayoristas, cada mayorista distribuye el producto entre un número de minoristas que finalmente lo venden a los consumidores finales. Este canal es adecuado para una distribución más amplia de diversos productos industriales.

2.2.3.6. Factores para determinar un canal de distribución adecuado

Un fabricante debe elegir un canal adecuado de distribución para su producto; de tal manera que el canal elegido es flexible, eficaz y coherente con las políticas y programas de marketing declaradas por la empresa. Durante la selección de un canal de distribución, el empresario debe comparar los costos, volumen de ventas y los beneficios que se esperan de canales alternativos de distribución y tener en cuenta los siguientes factores:

Consideración del producto:

El tipo y la naturaleza de los productos fabricados es uno de los elementos importantes para la empresa en la elección del canal de distribución. Los factores relacionados con la producción más importante son:

- Los productos de bajo valor unitario y de uso común general se venden a través de intermediarios. Considerando que los bienes de consumo de altos costos y los productos industriales son vendidos directamente por el propio productor.
- Los productos perecederos, productos sometidos a frecuentes cambios en la moda o estilo, así como productos pesados y siguen rutas relativamente cortas y generalmente se distribuyen directamente para minimizar los costos.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- Los productos industriales que requieren demostración, instalación y servicio postventa a menudo se venden directamente a los consumidores, mientras que los productos de consumo de índole técnico generalmente se venden a través de minoristas.
- Una empresa que fabrica una amplia gama de productos, es posible que le resulte más económico establecer sus propias tiendas y vender directamente a los consumidores. Por otro lado, las empresas que producen una gama limitada de productos pueden distribuir sus productos a través de mayoristas y minoristas.
- Un nuevo producto necesita un mayor esfuerzo de promoción en las etapas iniciales y por lo tanto, son necesarios pocos intermediarios entre el fabricante y el consumidor final.

Consideración de mercado:

Otro factor importante que influye en la elección del canal de distribución, es la naturaleza del mercado de destino. Algunas de las características importantes al respecto son:

- Si el mercado para el producto está pensado para los usuarios industriales; el canal de distribución no necesita ningún intermediario para el producto o en su defecto necesitaría un canal de distribución corto porque los usuarios industriales compran el producto en grandes cantidades. Mientras que en el caso de los bienes destinados a los consumidores finales, puede requerir que los intermediarios estén involucrados.
- Si el número de clientes potenciales es pequeño o el mercado del producto está geográficamente ubicado en un área limitada, la venta directa es más

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

adecuada. Mientras que en el caso de un gran número de clientes potenciales, el uso de intermediarios va a ser necesario.

- Si los clientes compran el producto en grandes lotes, la venta directa es la más adecuada, sin embargo, si el producto se vende en pequeñas cantidades, los intermediarios se utilizan para distribuir dichos productos.

Otras consideraciones:

Hay varios otros factores que un emprendedor debe tener en cuenta al elegir un canal de distribución. Algunos de estos se pueden establecer por los siguientes factores:

- Una empresa nueva puede que necesite involucrar a uno o más intermediarios, con el fin de promover su producto, mientras que una empresa bien establecida con una buena posición en el mercado pueden vender sus productos directamente a los consumidores.
- Una pequeña empresa que no puede invertir en la creación de su propia red de distribución tiene que depender de intermediarios para la venta de su producto. Por otro lado, una gran empresa puede establecer sus propios puntos de venta.
- Los costes de distribución de cada canal también son un factor importante, ya que influyen en el precio del producto final. Generalmente, un canal menos costoso es el preferido por los consumidores. Sin embargo, a veces, un canal que será más conveniente para los clientes es preferible incluso si es más costoso.
- Si la demanda del producto es alta, un mayor número de canales puede ser utilizado para distribuir el producto rentable al máximo número de

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

clientes. Sin embargo, si la demanda es baja sólo unos pocos canales serían suficientes para que la empresa pueda distribuir sus productos.

- La naturaleza y el tipo de los intermediarios requeridos por la empresa y su disponibilidad también afecta a la elección del canal de distribución. Una empresa prefiere un intermediario que puede maximizar el volumen de ventas de su producto y también le ofrezca otros servicios como el almacenamiento, la promoción, así como los servicios post-venta. Cuando el tipo deseado de intermediarios no están disponibles, el fabricante tendrá que establecer su propia red de distribución.

Todos estos factores o consideraciones que afectan a la elección de un canal de distribución están relacionadas entre sí y son interdependientes. Por lo tanto, un fabricante debe elegir el canal más eficiente de distribución, teniendo en cuenta todos estos factores en su conjunto, considerando que esta decisión es muy importante para una empresa para mantener la rentabilidad a largo plazo.

2.2.4. La avicultura

Según (Villegas, Bolaños, & Olgún, 2008)²⁸, *“La avicultura es una actividad pecuaria cuyos principales productos finales son el huevo y la carne para el abasto; actualmente esta actividad consiste en el aprovechamiento de razas genéticamente depuradas y especializadas de aves”*.

Con relación a lo establecido por estos autores, la avicultura es una actividad que se refiere a la crianza de aves, para posteriormente comercializarlas en forma de carne y huevos, en la actualidad esta actividad se ha desarrollado

²⁸Villegas, G., Bolaños, A., & Olgún, L. (2008). *La ganadería en México*. México, D.F.: Plaza y Valdes., (pág. 65)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

debido a la demanda y en relación a estudios realizados para la creación de razas especializadas de aves.

Por lo general, la avicultura incluye la crianza de aves domésticas, sin embargo, en algunas ocasiones algunos avicultores suelen dedicarse también a la crianza de aves exóticas. Además, cabe mencionar que la crianza de aves no solo posee una finalidad alimenticia, sino también suelen ser comercializadas como mascotas, y en el caso de las aves exóticas principalmente suelen ser requeridas para zoológicos.

La avicultura es uno de los sectores de la producción alimenticia con mayor desarrollo, ya que la carne de aves es una de las más consumidas a nivel mundial, así como también productos como el huevo que se comercializan en gran escala. En base a esos factores, este se considera uno de los sectores que aportan en gran medida a la economía de los países.

Según (Oliver, 2008)²⁹: *La avicultura es una parte importante de la economía regional en la mayoría de las entidades federativas. La granja avícola es ya una fuente de empleo permanente rural, normalmente de origen privado; aún no se han organizado empresas avícolas importantes del sector social. Sin embargo, salvo algunas excepciones, la avicultura no se ha decidido a explotar especies con gran demanda mundial como el guajalote, el codorniz y las aves de ornato; normalmente estas especies son comercializadas depredando su existencia, cuando podría ser conservando sus vidas y reproduciéndolas con fines comerciales.*

De acuerdo a lo indicado por Oliver, la avicultura se ha convertido en un sector importante para la economía de varios países, esto debido a que la industria

²⁹ Oliver, R. (2008). *Elige tu futuro*. México, D.F.: Editorial Limusa., (pág. 90)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

avícola ha generado a lo largo de los años grandes fuentes de empleo para quienes se dedican a esta actividad, especialmente a las personas que residen en los sectores rurales de una nación donde por lo general se concentran las granjas avícolas.

A pesar del gran potencial que posee esta industria, a menudo la crianza se concentra en aves como la gallina, el pavo, patos, entre otras aves domésticas, sin embargo, existen otras especies de aves con una potencial demanda a nivel internacional las cuales no son tomadas muy en cuenta por los avicultores, debido a que a menudo el nivel de importancia que se les da a los diferentes tipos de aves depende en gran medida de su importancia comercial, donde se puede decir que la gallina es una de las que cuentan con mayor demanda.

Con el pasar de los años, la avicultura pasó de ser una actividad que se desarrollaba tan solo por familias residentes del sector rural en varias naciones, a pasar a convertirse en una industria en la que se invierten grandes cantidades de recursos con la finalidad de que se genere un aumento en la producción y sirva para satisfacer la demanda, así como también para que ésta actividad se realice en base a la adopción de técnicas de crianza y tecnología que permita el mejor desarrollo de la avicultura.

Estos factores han favorecido a que la industria actualmente se caracterice por poseer un alto nivel técnico, así como también se ha evidenciado un desarrollo en la infraestructura de las granjas avícolas. Abarcando todas las actividades y procesos relacionados a la crianza de aves.

Referenciando lo publicado por la Dirección de Educación Agraria de Argentina (2008)³⁰, el sector avícola se puede clasificar en dos: la avicultura

³⁰Dirección de Educación Agraria (Argentina). (2008). *Dirección provincial de educación técnico profesional*. Obtenido de Dirección de Educación Agraria: <http://www.easdonboscouribe.edu.ar/files/MANUAL%20DE%20AVICULTURA.pdf>

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

tradicional y la avicultura industrial. Con relación a la avicultura tradicional, esta se refiere a la crianza de aves para comercializar, sin embargo, las actividades son llevadas a cabo más en forma empírica, es decir, no aplican planes de negocios y procesos muy elaborados.

Por otra parte, la avicultura industrial incluye procesos más desarrollados, ya que a pesar de que su finalidad también es la de comercialización como en la avicultura tradicional, ésta se encuentra mucho más organizada, presentan planes de negocios y manejan otros niveles de crianza, la diferencia se puede determinar desde la infraestructura hasta en las técnicas y la tecnología aplicada para la crianza de aves.

Según (Alders, 2008, págs. 7 - 8)³¹: *La avicultura puede realizar una contribución significativa en áreas donde la malnutrición infantil es común. El mejoramiento de los niveles nutricionales favorece el crecimiento, el desarrollo mental, el rendimiento en la escuela, la productividad del trabajo y reduce la incidencia de las enfermedades. Las comunidades urbanas, también se benefician de una mayor disponibilidad de productos avícolas. En efecto, una mayor oferta de productos avícolas conduce, normalmente, a la reducción de sus precios, lo cual favorece la ampliación de la demanda y de los ingresos y beneficios de los productores en el largo plazo.*

En base a lo que establece Alders, la avicultura es un sector que contribuye en gran medida no solo a la economía, sino también a la alimentación de las personas, principalmente aquellas que residen en áreas donde existe una malnutrición, considerando que la carne de aves contribuye a la nutrición, ya que proporciona grandes cantidades de proteínas y favorece a la salud de las personas en diferentes formas, tales como en la reducción de incidencias de enfermedades.

³¹ Alders, R. (2008). *Producción avícola por beneficio y por el placer*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Otro de los factores por los cuales se puede decir que la avicultura es un sector que proporciona grandes beneficios, principalmente cuando existe un aumento de la demanda, considerando que este factor puede producir una reacción contraria al generar una disminución de los precios, lo cual beneficia a la población y a largo plazo a los avicultores, quienes comercializan más para satisfacer la gran demanda.

De acuerdo a lo publicado por (Chang, Verdezoto, & Estrada, 2009)³²: *La industria avícola comprende las etapas de control genético, producción de aves reproductoras, producción de alimentos balanceados, incubación, crianza y beneficio de aves, y la comercialización de la producción final, pollos de carne y huevos; de manera que es necesario de otras actividades agrícolas para su desarrollo. Por lo que, se ha considerado como una cadena agroindustrial que comprende tres partes principales: producción agraria primaria de maíz y soya, fabricación de alimento balanceado, y la industria de la carne y huevos de pollo, siendo estos interdependientes.*

Según lo que establecen estos autores, se puede determinar que la industria avícola no solo se enfoca en la crianza y comercialización de aves, sino que además suele incluirse otras actividades relacionadas a la crianza de aves, tales como la producción del balanceado y la incubación, entre otras actividades relacionadas, considerando que estas actividades son interdependientes, ya que sin la producción adecuada de alimento balanceado la crianza de aves no se realizaría de forma adecuada.

A menudo la industria agrícola se puede dividir en tres áreas: desde la crianza para la producción de carne, la crianza de aves ponedoras de huevos, y la

³²Chang, S., Verdezoto, A., & Estrada, L. (2009). *ESPOL*. Obtenido de Análisis de la avicultura ecuatoriana: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/743/1/1392.pdf>

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

crianza de aves con ambos fines. Sin embargo, para el proceso de crianza de aves se deben considerar una serie de factores con la finalidad de que las aves se encuentren en las mejores condiciones para posteriormente ser comercializadas.

Referenciando lo publicado por Barroeta, Izquierdo y Pérez (2008), para la crianza de aves es importante que se considere el lugar donde serán alojadas las aves, para ello el lugar debe estar en las mejores condiciones, es decir, desinfectado, y teniendo en cuenta los niveles de bioseguridad requeridos, con la finalidad de reducir el riesgo de que las aves puedan adquirir enfermedades o infecciones debido a la insalubridad.

Además, es importante que el ambiente sea el adecuado, tanto en aspectos relacionados con el espacio, la temperatura y el aire al que están expuestas las aves, esto será un factor que puede influir en el desarrollo de las mismas, por lo tanto ,las aves deben encontrarse en las condiciones adecuadas.

Otro de los aspectos que mencionan estos autores, es el hecho de que las aves deben ser alojadas considerando su edad y su origen, esto se debe a la posibilidad que existe de que al encontrarse aves de diferentes edades y diferentes razas, pueda generar una dispersión de enfermedades entre razas, sin embargo, este factor que no solo se debe considerar al iniciar el proceso de crianza, es importante que los avicultores realicen constantemente controles que permitan la prevención de enfermedades en las aves, y en el caso de que exista un brote de enfermedad éstas sean tratadas de forma oportuna.

Además, como aspecto fundamental es la alimentación, en este caso es importante que los avicultores estén pendientes de las necesidades nutricionales de las aves, para lo cual deben proporcionar el balanceado de calidad en las cantidades adecuadas, así como también es importante que las aves tengan a disposición el suministro adecuado de agua limpia.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Cabe destacar, que en el proceso de crianza de las aves también se debe considerar la cantidad de luz a la cual están expuestas, ya que dependiendo de la raza de las aves, éstas reaccionarán de forma distinta en relación a la luz. La luz es uno de los factores externos que influyen en la forma en que las aves se alimentan, se relacionan unas con otras, y consecuentemente en su condición de reproducción.

Según lo establecen (Barroeta, Izquierdo, & Pérez, 2008)³³: *Las gallinas viven en grupo y presentan una estructura social territorial y jerarquizada que afecta principalmente a la orden de acceso a la comida y a la elección del lugar donde dormir. Lo que determina el rango de cada individuo dentro de la estructura jerárquica, es el resultado de las diferentes confrontaciones en la fase inicial.*

Considerando lo indicado por estos autores, la jerarquía es otro aspecto que influye en la crianza de gallinas, esto considerando que las gallinas están acostumbradas a vivir en grupos, por lo general el acceso a la alimentación depende de la jerarquía de las mismas, la cual se define desde la fase inicial en la que son introducidas a un grupo. A menudo, las gallinas están conscientes de su capacidad para ganar un enfrentamiento y en base a eso actúan de acuerdo a su jerarquía con la finalidad de evitar enfrentamientos. Sin embargo, cuando las gallinas son cambiadas de grupos, éstas suelen ser agredidas debido a que existe una nueva jerarquía en el grupo.

Una vez que los avicultores hayan considerado todos los aspectos necesarios para iniciar el proceso de crianza, es importante que se mantengan al día en cuanto a las técnicas para mejorar el estado de las aves, además debe

³³Barroeta, C., Izquierdo, D., & Pérez, J. F. (2008). *Departamento de Ciencia Animal y de Alimentos*. Obtenido de Unidad de Ciencia Animal Facultad de Veterinaria:
http://www.uclm.es/profesorado/produccionanimal/ProduccionAnimalIII/GUIA%20AVICULTURA_castella.pdf

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

existir un control permanente que permita obtener los mejores resultados al finalizar el proceso, y posteriormente llegar a la comercialización de las aves y de los huevos.

2.2.5. Optimización de los programas nutricionales en avicultura de carne

Para los responsables de la nutrición de las empresas dedicadas a la producción de carne de pollo, la alimentación de los animales es un rompecabezas, en el que hay que ajustar una serie de piezas que, muchas veces, no tienen demasiada relación entre sí. Por un lado, están los factores genuinamente nutricionales, que tienen una estrecha relación con la determinación de las necesidades de los animales y con los aportes teóricos de las materias primas. Las necesidades están, en teoría, bien definidas y se pueden encontrar en las tablas de numerosas publicaciones científicas, elaboradas a partir del trabajo realizado en fundaciones, universidades y centros de investigación, empresas dedicadas a la nutrición animal o en las recomendaciones de las empresas que trabajan en la mejora de las estirpes animales. Los aportes de nutrientes, siempre que se trabaja con materias primas más o menos habituales, son también conocidos. Así pues, en teoría, y con el uso de programas informáticos no demasiado complejos, debería ser fácil ajustar las fórmulas de los piensos para obtener los resultados zootécnicos esperados y constantes. Lamentablemente, esto no es siempre así. Fórmulas que llevan tiempo utilizándose con buenos resultados dejan misteriosamente de funcionar. Cambios en la formulación de los piensos, en teoría arriesgadísimos, no generan alteraciones evidentes de los resultados, mientras que cambios en apariencia menores producen efectos catastróficos, por lo que los profesionales de la nutrición tienden a ser más bien conservadores.³⁴

³⁴Barragán, J.; Soler, M.; Garcés, C.; Universidad Cardenal Herrera

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.2.6. El efecto de la luz en los pollos de engorde

En la avicultura moderna, la luz se considera una de las principales herramientas para regular el consumo de pienso, la actividad y el bienestar de los pollos de engorde en todo el mundo (Xinet *al.*, 1993; Olanrewajuet *al.*, 2006). En las naves que disponen de ventanas o cortinas laterales traslúcidas el control que se tiene sobre algunos aspectos de iluminación es mínimo. Esto ha estimulado el desarrollo de naves de paredes sólidas, cortinas oscurecidas (*dark-house*) o semioscurecidas (*brown-house*).

La iluminación artificial tiene tres aspectos: duración del periodo de luz (fotoperiodo), tipo de luz utilizada (longitud de onda) y la intensidad (Olanrewajuet *al.*, 2006). La longitud de onda determina el color de la luz y se puede medir en Kelvin. Las luces verde y azul se consideran como de alta temperatura y las de baja temperatura son el rojo y naranja. La longitud de onda de la luz verde es 560 nm y la del azul de 480 nm, mientras que la roja y naranja es superior a los 660 nm. Las aves ven muy bien con luz brillante y blanca, que contiene mucho de luz azul y verde de corta longitud de onda.³⁵

2.3. Marco Conceptual

Consumidor: (Pujol, Educación y consumo: La formación del consumidor en la escuela, 1996) "Puede definirse como consumidor o una consumidora como una persona que adquiere bienes o servicios, ya sea para su propio uso, para el de su casa, o bien para el de un familiar u otra persona." (Pág. 22).

35 Oviedo, Edgar; . Universidad Estatal de Carolina del Norte

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Control de calidad: De acuerdo a lo que establece (Ishikawa, 1997) cuando menciona a (Feigenbaum, 1961) que dice que el control de calidad es:

Un sistema eficaz para integrar los esfuerzos en materia de desarrollo de calidad, mantenimiento de calidad u mejoramiento de calidad realizados por los diversos grupos en una organización, de modo que sea posible producir bienes y servicios a los niveles más económicos y que sean compatibles con la plena satisfacción de los clientes.

Investigación de mercado: (Benassini, Introducción a la investigación de mercados: Un enfoque para América Latina, 2001) "La investigación de mercado es la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas y las instituciones en general." (Pág. 4).

Mercado: (Díaz, Macroeconomía: primeros conceptos, 1999) "Un mercado es cualquier institución, mecanismo o sistema que pone en contacto a compradores y vendedores, y facilita la formación de precios y la realización de intercambios." (Pág. 95).

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.4. Marco Legal

LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

DERECHOS DEL BUEN VIVIR

Artículo 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

SOBERANÍA ECONÓMICA

Artículo 284: La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

TRABAJO Y PRODUCCIÓN

Artículo. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

La Constitución de la República del Ecuador en su Título Sexto Régimen de Desarrollo, Capítulo Sexto Trabajo y Producción en su Sección Tercera, Formas

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

de Trabajo y su Retribución, en el Artículo 326 dice: El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios:

1. El Estado impulsará el pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo.
2. Los derechos laborales son irrenunciables e intangibles. Será nula toda estipulación en contrario.
3. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, estas se aplicarán en el sentido más favorable a las personas trabajadoras.
4. A trabajo de igual valor corresponderá igual remuneración.

Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar.

1. Toda persona rehabilitada después de un accidente de trabajo o enfermedad, tendrá derecho a ser reintegrada al trabajo y a mantener la relación laboral, de acuerdo con la ley.
2. Se garantizará el derecho y la libertad de organización de las personas trabajadoras, sin autorización previa. Este derecho comprende el de formar sindicatos, gremios, asociaciones y otras formas de organización, afiliarse a las de su elección y desafiliarse libremente. De igual forma, se garantizará la organización de los empleadores.
3. El Estado estimulará la creación de organizaciones de las trabajadoras y trabajadores, y empleadoras y empleadores, de acuerdo con la ley; y

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

promoverá su funcionamiento democrático, participativo y transparente con alternabilidad en la dirección.

4. Para todos los efectos de la relación laboral en las instituciones del Estado, el sector laboral estará representado por una sola organización.
5. Se adoptará el diálogo social para la solución de conflictos de trabajo y formulación de acuerdos.
6. Será válida la transacción en materia laboral siempre que no implique renuncia de derechos y se celebre ante autoridad administrativa o juez competente.
7. Los conflictos colectivos de trabajo, en todas sus instancias, serán sometidos a tribunales de conciliación y arbitraje.
8. Se garantizará la contratación colectiva entre personas trabajadoras y empleadoras, con las excepciones que establezca la ley.
9. Se reconocerá el derecho de las personas trabajadoras y sus organizaciones sindicales a la huelga. Los representantes gremiales gozarán de las garantías necesarias en estos casos. Las personas empleadoras tendrán derecho al paro de acuerdo con la ley.
10. Se prohíbe la paralización de los servicios públicos de salud y saneamiento ambiental, educación, justicia, bomberos, seguridad social, energía eléctrica, agua potable y alcantarillado, producción hidrocarburífera, procesamiento, transporte y distribución de combustibles, transportación pública, correos y telecomunicaciones. La ley establecerá límites que aseguren el funcionamiento de dichos servicios.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

11. En las instituciones del Estado y en las entidades de derecho privado en las que haya participación mayoritaria de recursos públicos, quienes cumplan actividades de representación, directivas, administrativas o profesionales, se sujetarán a las leyes que regulan la administración pública. Aquellos que no se incluyen en esta categorización estarán amparados por el Código del Trabajo.

TRABAJO Y PRODUCCIÓN

Artículo 334.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

1. Evitar la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover su redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos.
2. Desarrollar políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.
3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Artículo 339.- El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional. Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

La inversión extranjera directa será complementaria a la nacional, estará sujeta a un estricto respeto del marco jurídico y de las regulaciones nacionales, a la aplicación de los derechos y se orientará según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados.

La inversión pública se dirigirá a cumplir los objetivos del régimen de desarrollo que la Constitución consagra, y se enmarcará en los planes de desarrollo nacional y locales, y en los correspondientes planes de inversión.

RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR

INCLUSIÓN Y EQUIDAD

Artículo 363.- El Estado será responsable de:

1. Formular políticas públicas que garanticen la promoción, prevención, curación, rehabilitación y atención integral en salud y fomentar prácticas saludables en los ámbitos familiar, laboral y comunitario.
2. Universalizar la atención en salud, mejorar permanentemente la calidad y ampliar la cobertura.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3. Fortalecer los servicios estatales de salud, incorporar el talento humano y proporcionar la infraestructura física y el equipamiento a las instituciones públicas de salud.
4. Garantizar las prácticas de salud ancestral y alternativa mediante el reconocimiento, respeto y promoción del uso de sus conocimientos, medicinas e instrumentos.
5. Brindar cuidado especializado a los grupos de atención prioritaria establecidos en la Constitución.
6. Asegurar acciones y servicios de salud sexual y de salud reproductiva, y garantizar la salud integral y la vida de las mujeres, en especial durante el embarazo, parto y postparto.
7. Garantizar la disponibilidad y acceso a medicamentos de calidad, seguros y eficaces, regular su comercialización y promover la producción nacional y la utilización de medicamentos genéricos que respondan a las necesidades epidemiológicas de la población. En el acceso a medicamentos, los intereses de la salud pública prevalecerán sobre los económicos y comerciales.
8. Promover el desarrollo integral del personal de salud.

TRATADOS E INSTRUMENTOS INTERNACIONALES

Artículo 417.-Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano,

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.

Artículo 424.- La Constitución es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico. Las normas y los actos del poder público deberán mantener conformidad con las disposiciones constitucionales; en caso contrario carecerán de eficacia jurídica.

La Constitución y los tratados internacionales de derechos humanos ratificados por el Estado que reconozcan derechos más favorables a los contenidos en la Constitución, prevalecerán sobre cualquier otra norma jurídica o acto del poder público.

NORMATIVA ANDINA - DECISIÓN 584

Artículo 2.- Las normas previstas en el presente Instrumento tienen por objeto promover y regular las acciones que se deben desarrollar en los centros de trabajo de los Países Miembros para disminuir o eliminar los daños a la salud del trabajador, mediante la aplicación de medidas de control y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo.

Para tal fin, los Países Miembros deberán implementar o perfeccionar sus sistemas nacionales de seguridad y salud en el trabajo, mediante acciones que propugnen políticas de prevención y de participación del Estado, de los empleadores y de los trabajadores.

Artículo 3.- El presente Instrumento se aplicará a todas las ramas de actividad económica en los Países Miembros y a todos los trabajadores. Cualquier País Miembro podrá, de conformidad con su legislación nacional, excluir parcial o totalmente de su aplicación a ciertas ramas de actividad económica o a categorías

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

limitadas de trabajadores respecto de las cuales se presenten problemas particulares de aplicación.

Todo País Miembro deberá enumerar las ramas de actividad o las categorías de trabajadores que hubieren sido excluidas en virtud de este artículo, explicando los motivos de dicha exclusión y describiendo las medidas tomadas para asegurar la suficiente protección a los trabajadores en las ramas excluidas, y deberá informar al Comité Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo, así como al Convenio Simón Rodríguez, todo progreso realizado hacia una aplicación más amplia.

POLÍTICA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

Artículo 4.- En el marco de sus Sistemas Nacionales de Seguridad y Salud en el Trabajo, los Países Miembros deberán propiciar el mejoramiento de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo, a fin de prevenir daños en la integridad física y mental de los trabajadores que sean consecuencia, guarden relación o sobrevengan durante el trabajo.

Para el cumplimiento de tal obligación, cada País Miembro elaborará, pondrá en práctica y revisará periódicamente su política nacional de mejoramiento de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo. Dicha política tendrá los siguientes objetivos específicos:

- a) Propiciar y apoyar una coordinación interinstitucional que permita una planificación adecuada y la racionalización de los recursos; así como de la identificación de riesgos a la salud ocupacional en cada sector económico;
- b) Identificar y actualizar los principales problemas de índole general o sectorial y elaborar las propuestas de solución acordes con los avances científicos y tecno-lógicos;

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- c) Definir las autoridades con competencia en la prevención de riesgos laborales y delimitar sus atribuciones, con el propósito de lograr una adecuada articulación entre las mismas, evitando de este modo el conflicto de competencias;
- d) Actualizar, sistematizar y armonizar sus normas nacionales sobre seguridad y salud en el trabajo propiciando programas para la promoción de la salud y seguridad en el trabajo, orientado a la creación y/o fortalecimiento de los Planes Nacionales de Normalización Técnica en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo;
- e) Elaborar un Mapa de Riesgos;
- f) Velar por el adecuado y oportuno cumplimiento de las normas de prevención de riesgos laborales, mediante la realización de inspecciones u otros mecanismos de evaluación periódica, organizando, entre otros, grupos específicos de inspección, vigilancia y control dotados de herramientas técnicas y jurídicas para su ejercicio eficaz;
- g) Establecer un sistema de vigilancia epidemiológica, así como un registro de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, que se utilizará con fines estadísticos y para la investigación de sus causas;
- h) Propiciar la creación de un sistema de aseguramiento de los riesgos profesionales que cubra la población trabajadora;
- i) Propiciar programas para la promoción de la salud y seguridad en el trabajo, con el propósito de contribuir a la creación de una cultura de prevención de los riesgos laborales;

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- j) Asegurar el cumplimiento de programas de formación o capacitación para los trabajadores, acordes con los riesgos prioritarios a los cuales potencialmente se expondrán, en materia de promoción y prevención de la seguridad y salud en el trabajo;

- k) Supervisar y certificar la formación que, en materia de prevención y formación de la seguridad y salud en el trabajo, recibirán los profesionales y técnicos de carreras afines. Los gobiernos definirán y vigilarán una política en materia de formación del recurso humano adecuada para asumir las acciones de promoción.

Artículo 7.- Con el fin de armonizar los principios contenidos en sus legislaciones nacionales, los Países Miembros de la Comunidad Andina adoptarán las medidas legislativas y reglamentarias necesarias, teniendo como base los principios de eficacia, coordinación y participación de los actores involucrados, para que sus respectivas legislaciones sobre seguridad y salud en el trabajo contengan disposiciones que regulen, por lo menos, los aspectos que se enuncian a continuación:

- a) Niveles mínimos de seguridad y salud que deben reunir las condiciones de trabajo;

- b) Restricción de operaciones y procesos, así como de utilización de sustancias y otros elementos en los centros de trabajo que entrañen exposiciones a agentes o factores de riesgo debidamente comprobados y que resulten nocivos para la salud de los trabajadores. Estas restricciones, que se decidirán a nivel nacional, deberán incluir el establecimiento de requisitos especiales para su autorización;

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- c) Prohibición de operaciones y procesos, así como la de utilización de sustancias y otros elementos en los lugares de trabajo que resulten nocivos para la salud de los trabajadores;
- d) Condiciones de trabajo o medidas preventivas específicas en trabajos especialmente peligrosos;
- e) Establecimiento de normas o procedimientos de evaluación de los riesgos para la salud y la seguridad de los trabajadores, mediante sistemas de vigilancia epidemiológica ocupacional u otros procedimientos similares;
- f) Procedimientos para la calificación de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, así como los requisitos y procedimientos para la comunicación e información de los accidentes, incidentes, lesiones y daños derivados del trabajo a la autoridad competente;
- g) Procedimientos para la rehabilitación integral, readaptación, reinserción y reubicación laborales de los trabajadores con discapacidad temporal o permanente por accidentes y/o enfermedades ocupacionales;

Artículo 9.- Los Países Miembros desarrollarán las tecnologías de información y los sistemas de gestión en materia de seguridad y salud en el trabajo con miras a reducir los riesgos laborales.

OBLIGACIONES DE LOS EMPLEADORES.

Artículo 11.- En todo lugar de trabajo se deberán tomar medidas tendientes a disminuir los riesgos laborales. Estas medidas deberán basarse, para el logro de este objetivo, en directrices sobre sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo y su entorno como responsabilidad social y empresarial.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Para tal fin, las empresas elaborarán planes integrales de prevención de riesgos que comprenderán al menos las siguientes acciones:

- a) Formular la política empresarial y hacerla conocer a todo el personal de la empresa. Prever los objetivos, recursos, responsables y programas en materia de seguridad y salud en el trabajo;
- b) Identificar y evaluar los riesgos, en forma inicial y periódicamente, con la finalidad de planificar adecuadamente las acciones preventivas, mediante sistemas de vigilancia epidemiológica ocupacional específicos u otros sistemas similares, basados en mapa de riesgos;
- c) Combatir y controlar los riesgos en su origen, en el medio de transmisión y en el trabajador, privilegiando el control colectivo al individual. En caso de que las medidas de prevención colectivas resulten insuficientes, el empleador deberá proporcionar, sin costo alguno para el trabajador, las ropas y los equipos de protección individual adecuados;
- d) Programar la sustitución progresiva y con la brevedad posible de los procedimientos, técnicas, medios, sustancias y productos peligrosos por aquellos que produzcan un menor o ningún riesgo para el trabajador;
- e) Diseñar una estrategia para la elaboración y puesta en marcha de medidas de prevención, incluidas las relacionadas con los métodos de trabajo y de producción, que garanticen un mayor nivel de protección de la seguridad y salud de los trabajadores;
- f) Mantener un sistema de registro y notificación de los accidentes de trabajo, incidentes y enfermedades profesionales y de los resultados de las evaluaciones de riesgos realizadas y las medidas de control propuestas,

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

registro al cual tendrán acceso las autoridades correspondientes, empleadores y trabajadores;

- g) Investigar y analizar los accidentes, incidentes y enfermedades de trabajo, con el propósito de identificar las causas que los originaron y adoptar acciones correctivas y preventivas tendientes a evitar la ocurrencia de hechos similares, además de servir como fuente de insumo para desarrollar y difundir la investigación y la creación de nueva tecnología;
- h) Informar a los trabajadores por escrito y por cualquier otro medio sobre los riesgos laborales a los que están expuestos y capacitarlos a fin de prevenirlos, minimizarlos y eliminarlos. Los horarios y el lugar en donde se llevará a cabo la referida capacitación se establecerán previo acuerdo de las partes interesadas;
- i) Establecer los mecanismos necesarios para garantizar que sólo aquellos trabaja-dores que hayan recibido la capacitación adecuada, puedan acceder a las áreas de alto riesgo;
- j) Designar, según el número de trabajadores y la naturaleza de sus actividades, un trabajador delegado de seguridad, un comité de seguridad y salud y establecer un servicio de salud en el trabajo; y
- k) Fomentar la adaptación del trabajo y de los puestos de trabajo a las capacidades de los trabajadores, habida cuenta de su estado de salud física y mental, teniendo en cuenta la ergonomía y las demás disciplinas relacionadas con los diferentes tipos de riesgos psicosociales en el trabajo.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

El plan integral de prevención de riesgos deberá ser revisado y actualizado periódicamente con la participación de empleadores y trabajadores y, en todo caso, siempre que las condiciones laborales se modifiquen.

Artículo 12.- Los empleadores deberán adoptar y garantizar el cumplimiento de las medidas necesarias para proteger la salud y el bienestar de los trabajadores, entre otros, a través de los sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo.

Artículo 13.- Los empleadores deberán propiciar la participación de los trabajadores y de sus representantes en los organismos paritarios existentes para la elaboración y ejecución del plan integral de prevención de riesgos de cada empresa. Asimismo, deberán conservar y poner a disposición de los trabajadores y de sus representantes, así como de las autoridades competentes, la documentación que sustente el referido plan.

Artículo 17.- Siempre que dos o más empresas o cooperativas desarrollen simultáneamente actividades en un mismo lugar de trabajo, los empleadores serán solidariamente responsables por la aplicación de las medidas de prevención de riesgos laborales.

DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES

Artículo 18.- Todos los trabajadores tienen derecho a desarrollar sus labores en un ambiente de trabajo adecuado y propicio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar.

Los derechos de consulta, participación, formación, vigilancia y control de la salud en materia de prevención, forman parte del derecho de los trabajadores a una adecuada protección en materia de seguridad y salud en el trabajo.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Artículo 24.- Los trabajadores tienen las siguientes obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales:

Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones de los programas de seguridad y salud en el trabajo que se apliquen en el lugar de trabajo, así como con las instrucciones que les impartan sus superiores jerárquicos directos;

- a) Cooperar en el cumplimiento de las obligaciones que competen al empleador;
- b) Usar adecuadamente los instrumentos y materiales de trabajo, así como los equipos de protección individual y colectiva;
- c) No operar o manipular equipos, maquinarias, herramientas u otros elementos para los cuales no hayan sido autorizados y, en caso de ser necesario, capacitados;
- d) Informar a sus superiores jerárquicos directos acerca de cualquier situación de trabajo que a su juicio entrañe, por motivos razonables, un peligro para la vida o la salud de los trabajadores;
- e) Cooperar y participar en el proceso de investigación de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales cuando la autoridad competente lo requiera o cuando a su parecer los datos que conocen ayuden al esclarecimiento de las causas que los originaron;
- f) Velar por el cuidado integral de su salud física y mental, así como por el de los demás trabajadores que dependan de ellos, durante el desarrollo de sus labores;
- g) Informar oportunamente sobre cualquier dolencia que sufran y que se haya originado como consecuencia de las labores que realizan o de las

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

condiciones y ambiente de trabajo. El trabajador debe informar al médico tratante las características detalladas de su trabajo, con el fin de inducir la identificación de la relación causal o su sospecha;

- h) Someterse a los exámenes médicos a que estén obligados por norma expresa así como a los procesos de rehabilitación integral, y
- i) Participar en los organismos paritarios, en los programas de capacitación y otras actividades destinadas a prevenir los riesgos laborales que organice su empleador o la autoridad competente.

DE LOS TRABAJADORES OBJETO DE PROTECCIÓN ESPECIAL

Artículo 25.- El empleador deberá garantizar la protección de los trabajadores que por su situación de discapacidad sean especialmente sensibles a los riesgos derivados del trabajo. A tal fin, deberán tener en cuenta dichos aspectos en las evaluaciones de los riesgos, en la adopción de medidas preventivas y de protección necesarias.

REGLAMENTO DEL INSTRUMENTO ANDINO DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

Artículo 1.- Según lo dispuesto por el artículo 9 de la Decisión 584, los Países Miembros desarrollaran los Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, para lo cual se podrán tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Gestión administrativa:
 - 1. Política.
 - 2. Organización.
 - 3. Administración.
 - 4. Implementación.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

5. Verificación.
6. Mejoramiento continuo.
7. Realización de actividades de promoción en seguridad y salud en el trabajo.
8. Información estadística.

b) Gestión Técnica:

1. Identificación de factores de riesgo.
2. Evaluación de factores de riesgo.
3. Control de factores de riesgo.
4. Seguimiento de medidas de control.

c) Gestión de Talento humano:

1. Selección.
2. Información.
3. Comunicación.
4. Formación.
5. Capacitación.
6. Adiestramiento.
7. Incentivo, estímulo y motivación de los trabajadores.

d) Procesos operativos básicos:

1. Investigación de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
2. Vigilancia de la salud de los trabajadores (vigilancia epidemiológica).
3. Inspecciones y auditorías.
4. Planes de emergencia.
5. Planes de prevención y control de accidentes mayores.
6. Control de incendios y explosiones.
7. Programas de mantenimiento.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

8. Usos de equipos de protección individual.
9. Seguridad en la compra de insumos.
10. Otros específicos, en función de la complejidad y el nivel de riesgo de la empresa.

**CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E
INVERSIONES.**

LIBRO II

**DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS
INSTRUMENTOS**

CAPÍTULO III

DE LOS DERECHOS DE LOS INVERSIONISTAS

Artículo. 14.- Aplicación.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten.

Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Artículo 19.- Derechos de los inversionistas.- Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

- a. La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley;
- b. El acceso a los procedimientos administrativos y acciones de control que establezca el Estado para evitar cualquier práctica especulativa o de monopolio u oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal;
- c. La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte;
- d. Libre transferencia al exterior, en divisas, de las ganancias periódicas o utilidades que provengan de la inversión extranjera registrada, una vez cumplidas las obligaciones concernientes a la participación de los trabajadores, las obligaciones tributarias pertinentes y demás obligaciones legales que correspondan, conforme lo establecido en las normas legales, según corresponda.
- e. Libre remisión de los recursos que se obtengan por la liquidación total o parcial de las empresas en las que se haya realizado la inversión extranjera registrada, o por la venta de las acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, una vez cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades del caso, conforme lo establecido en las normas legales;

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- f. Libertad para adquirir, transferir o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley;
- g. Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazos;
- h. Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes; e,
- i. Acceso a los demás beneficios generales e incentivos previstos en este Código, otras leyes y normativa aplicable.

CAPÍTULO I

NORMAS GENERALES SOBRE INCENTIVOS Y ESTÍMULOS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Art. 23.- De los incentivos.- Los incentivos de orden tributario que reconoce esta normativa se incorporan como reformas a las normas tributarias pertinentes, como consta en las disposiciones reformativas al final de este Código.

Art. 24.- Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional.

Consisten en los siguientes:

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- a. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
 - b. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;
 - c. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;
 - d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;
 - e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
 - f. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
 - g. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
 - h. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva; e,
 - i. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.
2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.
3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

Artículo 36.- Tipos.-Las Zonas Especiales de Desarrollo

Económico podrán ser de los siguientes tipos:

- a. Para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación. En estas zonas se podrá realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad, mejoramiento ambiental sustentable o energético;
- b. Para ejecutar operaciones de diversificación industrial, que podrán consistir en todo tipo de emprendimientos industriales innovadores, orientados principalmente a la exportación de bienes, con utilización de empleo de calidad. En estas zonas se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo, tales como: transformación, elaboración (incluidos: montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) y reparación de mercancías (incluidas su restauración o acondicionamiento), de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones principalmente; y,
- c. Para desarrollar servicios logísticos, tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías; así como el mantenimiento o reparación de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías. De manera preferente, este tipo de zonas se establecerán dentro de o en forma adyacente a puertos y

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

aeropuertos, o en zonas fronterizas. El exclusivo almacenamiento de carga o acopio no podrá ser autorizado dentro de este tipo de zonas.

Los servicios logísticos estarán orientados a potenciar las instalaciones físicas de puertos, aeropuertos y pasos de frontera, que sirvan para potenciar el volumen neto favorable del comercio exterior y el abastecimiento local bajo los parámetros permitidos, en atención a los requisitos establecidos en el Reglamento de este Código.

Los bienes que formen parte de estos procesos servirán para diversificar la oferta exportable; no obstante, se autorizará su nacionalización para el consumo en el país en aquellos porcentajes de producción que establezca el reglamento al presente Código. Estos límites no se aplicarán para los productos obtenidos en procesos de transferencia de tecnología y de innovación tecnológica.

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las zonas especiales podrán operar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas, o podrán diversificar sus operaciones en el mismo territorio con operaciones de varias de las tipologías antes indicadas, siempre que se justifique que la variedad de actividades responde a la facilitación de encadenamientos productivos del sector económico que se desarrolla en la zona autorizada; y que, la ZEDE cuente dentro de su instrumento constitutivo con la autorización para operar bajo la tipología que responde a la actividad que se desea instalar.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

LIBRO III

**DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA
PRODUCCIÓN.**

CAPÍTULO I

**DEL FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)**

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.-

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales,

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;

- b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;
- c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;
- d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;
- e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;
- f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;
- h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;
- i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,
- j. Las demás que establezca la Ley.

CAPÍTULO II

DEL FINANCIAMIENTO Y DEL CAPITAL

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión.-

Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo.

2.5. Hipótesis

Si se analizan las alternativas viables para el negocio en el recinto Poza de Cacao del cantón Salitre, entonces se puede dar la estrategia de creación de la granja avícola en la zona con la finalidad de incrementar los ingresos de los habitantes y que obtengan el estado del buen vivir.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

2.6. Variables o criterios de la investigación

En la investigación se manejan dos variables, las cuales se indican de la siguiente manera:

Variable independiente: Análisis de las alternativas viables para el negocio en el recinto Poza de Cacao del cantón Salitre.

Variable dependiente: Estrategia para la creación de una granja Avícola.

Tabla 1 Operacionalización de las variables

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DIMENSIONES O CATEGORÍA	INDICADOR
Análisis de las alternativas viables para el para el negocio en el recinto Poza de Cacao del cantón Salitre	Independiente	estudio de campo	100% realizada la Investigación
Estrategia para la creación de una granja Avícola	Dependiente	Plan de Negocios	100% realizado plan de negocios

Fuente: Elaboración de los autores

2.7. Indicadores

Los indicadores de la investigación son los establecidos por los autores a continuación:

- Conocer el número de granjas que se encuentran en la zona en análisis.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- Medir la rentabilidad del negocio.
- Establecer la viabilidad financiera del proyecto.
- Determinar las estrategias para el plan de negocios.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Universo muestral

Como universo muestral se consideraron a los habitantes del recinto de poza de cacao de 25 años en adelante a quienes se le realizaron las diferentes encuestas para poder conocer su apreciación sobre la creación de la granja avícola del Recinto de Poza de cacao. Según datos del INEC (2010), existe 232 viviendas ocupadas con personas presentes en el Recinto Poza de Cacao, por lo cual se la consideró como población de estudio.

Para el cálculo de la muestra, fue necesario utilizar la fórmula de la población finita la cual es

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q.}$$

Z=Nivel de confianza
N=Población-Censo
p= Probabilidad a favor
q= Probabilidad en contra
e= error de estimación
n= Tamaño de la muestra

Entonces:

$$n = \frac{(1.92)^2 \cdot 0.95 \cdot 0.95 \cdot 232}{(232(0.05)^2) + ((1.96)^2 \cdot 0.95 \cdot 0.05)}$$

$$n = \frac{42.334432}{0.762476}$$

$$n = 55.52$$

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Se tuvieron que realizar 55 encuestas.

Cabe destacar que también se utilizarán las entrevistas a 3 personas expertos del MAGAP, puesto que ellos serán las personas que podrán profundizar si existe la oportunidad para el desarrollo de una granja avícola, además que definirán los aspectos necesarios que se deben de considerar para este modelo de negocio.

3.2. Métodos, Técnicas e instrumentos

Las técnicas de la investigación utilizadas fueron:

1. las encuestas y las entrevistas

Como Información secundaria se utilizó:

1. El fichaje
2. Análisis documental

3.2.1 La Encuesta y las entrevistas

Las encuestas realizadas a los habitantes del Recinto Poza de Cacao y las entrevistas realizadas a los expertos del MAGAP. El instrumento utilizado en la entrevista fue el guion de preguntas que se preparó para que cada uno de los expertos pueda aportar con sus conocimientos acerca de las oportunidades del desarrollo de la granja avícola. Por otro lado, el instrumento utilizado en las encuestas fue el cuestionario, el cual fue estructurado con preguntas sencillas para el mejor entendimiento de los habitantes del Recinto.

3.2.2 El fichaje

Se utilizará la técnica del fichaje para almacenar la información necesaria y analizar el procedimiento a seguir para la creación de la granja avícola comunitaria.

El almacenamiento de datos se elaborará a través de una ficha de observación, que contiene la siguiente información:

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

1. Tema
2. Nombre de la Institución Financiera que se visitó
3. Fecha de visita
4. Aspectos importantes a considerar
 - 4.1 Tipo de crédito
 - 4.2 Monto
 - 4.3 Plazo
 - 4.4 Forma de pago
 - 4.5 Destino
 - 4.6 Requisitos
 - 4.7 Documentos
 - 4.8 Otros
5. Investigador

3.3. Aplicación de instrumentos

3.3.1 Aplicación de Encuesta

Para la aplicación de la encuesta, se tomó la muestra representativa de 232 viviendas ocupadas con personas presente en el sector de la población finita; las encuestas estuvieron dirigidas a los jefes de cada familia del Recinto, ya que la idea es que los pollos sean criados en cada uno de sus hogares para luego ser empaquetados en la planta o procesadora comunitaria.

El tipo de investigación es de campo, ya que se recurrió a la zona de estudio a realizar las diferentes encuestas, mientras que las entrevista se hicieron vía correo electrónico, enviando el guion al e-mail de los entrevistados. El estudio fue cuali-cuantitativo transversal, debido que la investigación se hizo en un tiempo y espacio determinado.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Formato:



ENCUESTA# :

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

NOMBRE DEL ENCUESTADO: _____
FECHA DE REALIZACIÓN: _____

DATOS GENERALES

1.- Edad: _____

2.- Nivel de Estudio:

Escuela Colegio Universidad
Ninguna

3.- Estado Civil:

Soltera Divorciada
Union Libre Viuda
Casada

4.- Número de integrantes en su familia

1 a 3 4 a 6 Más de 6

5.- Tiempo de residencia en Poza de Cacao

1 a 5 años De 10 a 20 años Más de 20 años

ANÁLISIS SOCIO-ECÓNOMICO

6.- ¿Qué servicios básicos existen en el Recinto?

Energía Eléctrica Telefonía celular Internet
Agua Potable Telefonía Fija Alcantarillado
Seguridad Salud

7.- ¿Existe algún centro educativo dentro del Recinto?

Escuela Colegio Otros
Ninguno

8.- ¿Existe algún centro de salud dentro del Recinto?

Público Privado Ninguno

9.- ¿Cuáles son los principales problemas que afronta las familias del Recinto?

10.- ¿Cómo califica la situación económica de su familia?

Buena Regular Mala

11.- ¿En qué trabaja?

Agricultura Construcción Comerciante
Ganadería Jornalera Otro

12.- Su trabajo es:

Fijo Temporal

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

13.- ¿Cuánto gana al mes en su trabajo?

Menor a \$100 De \$200 a \$318
De \$100 a \$200 Otro

14.- ¿Tiene Usted o su familia otro tipo de ingreso?

Si Cuantos _____
No

15.- ¿Cuánto son los ingresos al mes en su familia?

Valor: \$ _____

16.- ¿Está afiliado al Seguro Social (IESS) de su trabajo?

Si No

17.- Su vivienda es:

Propia Alquilada

18.- Su casa esta construida con:

Cemento Madera Mixta

19.- ¿Cuál es el tamaño de su terreno?

Tamaño: _____

20.- En su terreno posee:

Crianzas de aves de corral Plantaciones
Ganado

21.- ¿Actualmente existe una granja avícola en el sector?

Si No

22.- ¿Existió anteriormente una granja avícola en Poza de Cacao?

Si No

23.- ¿Le agradaría que exista una granja avícola en Poza de Cacao?

Si No

¿Porqué?: _____

24.- ¿Formaría parte de la mano de obra de la granja avícola?

Si No

25.- ¿Existe en el Recinto Proyectos comunitarios activos?

Si No No sabe

Indique que tipo de proyecto es: _____

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3.3.2 Aplicación de la Técnica del Fichaje.-

3.3.2.1 Análisis para la obtención de un microcrédito:

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas como: bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas; instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

En la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, se encuentran registrados 27 entidades privadas y 8 entidades públicas, así como 41 cooperativas de ahorro y créditos, conforme al siguiente detalle:

Tabla 2 Entidades Privadas y Públicas que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano

- Entidades Privadas		
No.	ENTIDAD	PAGINA WEB
1	AMAZONAS S.A.	www.bancoamazonas.com/
2	BOLIVARIANO S.A.	www.bolivariano.com/
3	COFIEC S.A	www.cofiec.fin.ec/
4	COMERCIAL DE MANABI S.A.	www.bcmanabi.com/
5	DE GUAYAQUIL S.A.	www.bancoguayaquil.com
6	DE LOJA S.A.	www.bancodeloja.fin.ec/
7	DE MACHALA S.A.	www.bmachala.com/
8	DEL AUSTRO S.A.	www.bancodelaustro.com/
9	DEL LITORAL S.A.	www.bancodellitoral.com
10	DEL PACIFICO S.A.	www.bp.fin.ec/
11	DEL PICHINCHA C.A.	www.pichincha.com/
12	DELBANK	www.delbank.fin.ec/
13	GENERAL RUMIÑAHUI	www.bgr.com.ec/
14	INTERNACIONAL S.A.	www.bancointernacional.com.ec/
15	FINCA S.A.	www.bancofinca.com/
16	PROCREDIT S.A.	www.bancoprocredit.com.ec/

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
 FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
 DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

17	PRODUBANCO S.A	www.produbanco.com/
18	SOLIDARIO S.A.	www.banco-solidario.com/
19	SUDAMERICANO S.A.	www.sudamericano.fin.ec/
20	TERRITORIAL S.A.	www.bancoterritorial.com/
21	CITIBANK N.A.	www.citibank.com/
22	LLOYDS BANK LTD.	www.lloydstsb.com.ec/
23	BANCO PROMERICA S.A.	www.bancopromerica.ec/
24	UNIBANCO	www.unibanco.ec/
25	CAPITAL S.A.	www.bancocapital.com/
26	D - Miro	www.d-miro.org
27	COOPNACIONAL S.A	www.coopnacional.com
- Entidades Financieras Públicas		
1	BANCO DEL ESTADO	www.bancoestado.com/
2	BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA	www.bevecuador.com/
3	BANCO NACIONAL DE FOMENTO	www.bnf.fin.ec/
4	CORPORACION FINANCIERA NAL.	www.cfn.fin.ec/
5	BANCO DEL BIESS	www.biess.fin.ec
6	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	www.bce.fin.ec
7	FONDO DE DESARROLLO DE LAS NACIONALIDADES Y PUEBLOS INDIGENAS DEL ECUADOR, FODEPI	www.fedepi.gob.ec
8	INSTITUTO ECUATORIANO DE CREDITO EDUCATIVO Y BECAS	www.iece.fin.ec
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador		
Elaborado por: Los Autores		

Tabla 3 Cooperativas de Ahorro y Créditos que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano

- Cooperativas de Ahorro y Crédito		
No.	ENTIDAD	PAGINA WEB
1	11 DE JUNIO	www.oncedejunio.fin.ec/
2	15 DE ABRIL	www.coop15abril.fin.ec/
3	23 DE JULIO	www.coop23dejulio.fin.ec/
4	29 DE OCTUBRE	www.29deoctubre.fin.ec/
5	9 DE OCTUBRE	www.9octubre.fin.ec/
6	ALIANZA DEL VALLE	www.alianzadelvalle.fin.ec/
7	ANDALUCIA	www.andalucia.fin.ec/
8	ATUNTAQUI	www.atuntaqui.fin.ec/
9	BIBLIAN	www.cacpebiblian.fin.ec/
10	CACPECO	www.cacpeco.com/
11	CAJA CENTRAL COOPERATIVA FINANCOOP	www.financoop.net/
12	CALCETA N/A CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	www.coopccp.com/
13	CHONE	www.coopchone.fin.ec/
14	CODESARROLLO	www.codesarrollo.fin.ec/
15	COMERCIO	www.coopcomer.fin.ec/

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
 FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
 DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

16	COOPAD	www.coopad.fin.ec/
17	COOPROGRESO	www.cooprogreso.fin.ec/
18	COTOCOLLAO	www.cooperativacotocollao.fin.ec/
19	EL SAGRARIO	www.elsagrario.com/
20	GUARANDA	www.guarandalda.fin.ec/
21	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	www.coopjep.fin.ec/
22	LA DOLOROSA	www.ladolorosa.fin.ec/
23	MANUEL ESTABAN GODOY ORTEGA	www.coopmego.com/
24	OSCUS	www.oscus.fin.ec/
25	PABLO MUÑOZ VEGA	www.cpmv.fin.ec/
26	PADRE JULIAN LORENTE	www.lorente.fin.ec/
27	PASTAZA	www.cacpepas.fin.ec/
28	RIOBAMBA	www.cooprio.fin.ec/
29	SAN FRANCISCO	www.coac-sanfra.com/
30	SAN FRANCISCO DE ASIS	www.csfasis.fin.ec/
31	SAN JOSE	www.coopsan jose.fin.ec/
32	SANTA ANA	www.coopsantana.fin.ec/
33	SANTA ROSA	www.coopacs.fin.ec/
34	TULCAN	www.cooptulcan.com/
35	JARDIN AZUAYO	www.jardinazuayo.fin.ec/
36	CACPE DE LOJA	No Disponible
37	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	No Disponible
38	CONSTRUCCION COMERCIO Y PRODUCCION, COOPCCP	No Disponible
39	MUSHUC RUNA	No Disponible
40	SAN PEDRO DE TABOADA	No Disponible
41	VICENTINA "MANUEL	No Disponible
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador		
Elaborado por: Los Autores		

Para el análisis de los requisitos para obtener un microcrédito, se ha tomado información de unos de los principales Bancos y Cooperativas que impulsan el desarrollo microempresarial a nivel Nacional.

1.- Banco Nacional de Fomento.- Creada el 27 de enero de 1928 mediante Decreto Ejecutivo publicado en el Registro Oficial 552, bajo el nombre de Banco Hipotecario del Ecuador; posteriormente el 14 de octubre de 1943 se transforma en el Banco Nacional de Fomento. A pesar de las dificultades que frenaron su rol de banca de desarrollo, actualmente con el aporte del Estado ha reestructurado sus estrategias, a fin de cumplir con su misión "Fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país...".

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
 FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
 DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 4 Ficha de Observación – Requisitos para un Microcrédito

DATOS GENERALES			
Tema:	Requisitos para otorgar un crédito y/o Microcrédito		
Institución Financiera que visitó:	Banco Nacional de Fomento	Número de Ficha:	1
Fecha de Visita:	08 de agosto de 2013	Visitantes:	Los autores
ASPECTOS IMPORTANTES			
TIPO DE CREDITO: Microcrédito			
DESTINO: Financiamiento hasta del 100% de la inversión a realizar (capital de trabajo y activos fijos).			
MONTO: Puede ser hasta \$ 20,000.00			
PLAZO: Hasta 5 años			
FORMA DE PAGO: Pagos mensuales.			
REQUISITOS:			
<ul style="list-style-type: none"> - Copia de cédula a color y legible y certificado de votación. (Deudor, garante y cónyuges). - Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante. - Cotización de activos fijos o proforma de los bienes a adquirir. 			
PARA CRÉDITOS SUPERIORES A \$3,000.00:			
<ul style="list-style-type: none"> - Copias legibles del RUC o RISE del solicitante. - Copia legible de título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación contenido por el organismo competente. 			
GARANTIAS: Todo crédito deberá tener una garantía personal o hipotecaria.			

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: Los autores

2. Banco Solidario.- Es el primer banco del Ecuador en aplicar la metodología de grupos solidarios. Siendo una de sus principales características el enviar a sus ejecutivos de microfinanzas en busca de emprendedores, que se conviertan en clientes potenciales, aportando con el 14.89% del volumen de créditos del segmento de microcréditos.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
 FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
 DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 5 Ficha de Observación – Requisitos para un microcrédito.

DATOS GENERALES			
Tema:	Requisitos para otorgar un crédito y/o Microcrédito		
Institución Financiera que visitó:	Banco Solidario	Número de Ficha:	2
Fecha de visita:	13 de agosto del 2013	Visitantes:	Los autores
ASPECTOS IMPORTANTES			
TIPO DE CREDITO: Crédito directo para capital de trabajo.			
DESTINO: Financiamiento para la compra de inventarios, materias primas, insumos, equipos, pago de mano de obra y pago a proveedores.			
MONTO: Puede variar entre \$ 300.00 y \$ 20,000.00			
PLAZO: Varía desde los 2 hasta 24 meses			
FORMA DE PAGO: Pagos mensuales, de acuerdo a la rotación del negocio.			
REQUISITOS: - Brindarnos información correcta de su negocio. - Experiencia de un año en su negocio como propietario.			
DOCUMENTOS: - Copias de cédulas de identidad legibles (deudor, garante, cónyuges). - Copias de papeletas de votación legibles (deudor, garante, cónyuges). - Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante. - Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores o certificado comercial).			
GARANTIAS: Todo crédito deberá tener una garantía personal, que puede ser el o la cónyuge.			

Fuente: Banco Solidario

Elaborado por: Los autores

*3. Banco Coop. Nacional.- Constituida el 3 de marzo del 1978, como Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional Ltda., años más tarde gracias a sus logros y a su programa de impulso microempresarial, cambia su denominación a BANCO COOPNACIONAL. Su metodología se basa en la principal y fuente de todas las formas de microfinanzas como es la de Grameen Bank.
 El Banco Coop. Nacional aporta con el 4,10% del volumen de crédito del segmento de microcrédito.*

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
 FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
 DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 6 Ficha de observación – Requisitos para un microcrédito

DATOS GENERALES			
Tema:	Requisitos para otorgar un crédito y/o Microcrédito		
Institución Financiera que visitó:	Banco CoopNacional	Número de Ficha:	3
Fecha de visita:	13 de Agosto del 2013	Visitantes:	Los autores
ASPECTOS IMPORTANTES			
TIPO DE CREDITO: Microcrédito			
DESTINO: Financiamiento para la compra de inventarios, materias primas, insumos, equipos, pago de mano de obra y pago a proveedores.			
MONTO: Puede variar entre \$ 1,000.00 y \$ 20,000.00			
PLAZO: Varía desde los 2 hasta 24 meses			
FORMA DE PAGO: Pagos mensuales, de acuerdo a la rotación del negocio.			
REQUISITOS:			
<ul style="list-style-type: none"> - Brindarnos información correcta de su negocio. - Experiencia de un año en su negocio como propietario. - Ser cliente del banco, mantener una cta. de ahorro por 1 mes como mínimo. 			
DOCUMENTOS:			
<ul style="list-style-type: none"> - Copias de cédulas de identidad legibles (deudor, garante, cónyuges). - Copias de papeletas de votación legibles (deudor, garante, cónyuges). - Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante. - Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores o certificado comercial). 			
GARANTIAS: Todo crédito deberá tener una garantía personal.			

Fuente: Banco Coop. Nacional

Elaborado por: Los autores

3.4. Procesamiento de datos

3.4.1. Tabulación de la encuesta aplicada para el análisis de la demanda:

Para el procesamiento de los datos de las encuestas se utilizó la herramienta de Excel, la cual permitió reflejar los gráficos y las tablas de las diferentes preguntas, ya que se pudo analizar los resultados más representativos, en cuanto a las entrevistas la valoración realizada fue de manera general.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

DATOS GENERALES

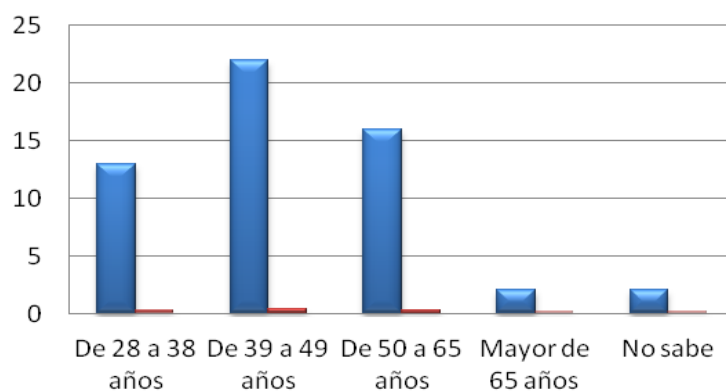
1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 7 Edad de los Encuestados

Edad	Cant.	%
De 28 a 38 años	13	24%
De 39 a 49 años	22	40%
De 50 a 65 años	16	29%
Mayor de 65 años	2	4%
No sabe	2	4%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 7 Edad de los Encuestados



1.1 Análisis e interpretación de los datos:

Podemos darnos cuenta que la mayoría de los encuestados se encuentran en plena capacidad de trabajo y dentro de la PEA teniendo un promedio de 30 a 50 años.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

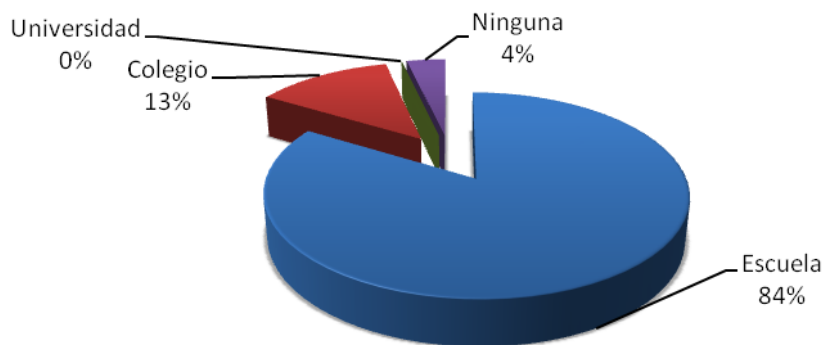
2. ¿Cuál es su Nivel de Estudio?

Tabla 8 Instrucción Formal de los encuestados

Instrucción Formal	Cant.	%
Escuela	46	84%
Colegio	7	13%
Universidad	0	0%
Ninguna	2	4%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 8 Instrucción Formal



2.1 Análisis e interpretación de los datos:

El nivel de estudio de la mayoría de los encuestados es muy bajo, apenas han cursado la instrucción primaria, lo que les ha impedido desarrollarse como personas, conseguir trabajo, hacer negocios, tener un estilo de vida mejor. Tan solo una mínima parte de los encuestados tienen instrucción secundaria, y justamente estos tienen un nivel de vida un poco mejor.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3. ¿Cuál es su Estado Civil?

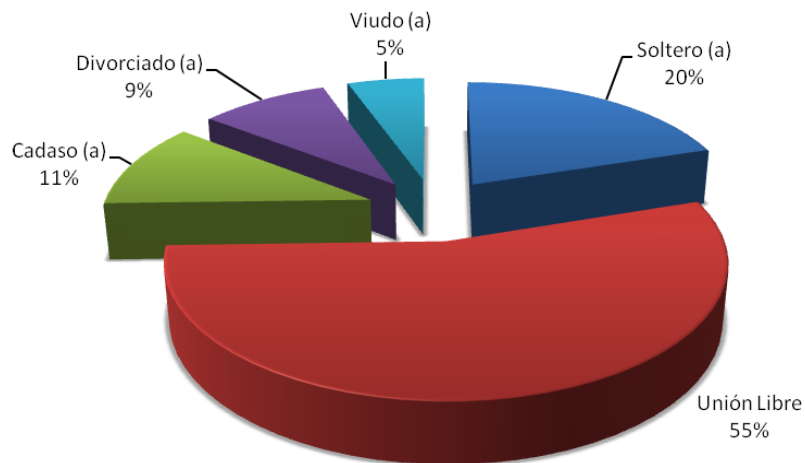
Tabla 9 Estado Civil de los encuestados

Estado Civil	Cant.	%
Soltero (a)	11	20%
Unión Libre	30	55%
Casado (a)	6	11%
Divorciado (a)	5	9%
Viudo (a)	3	5%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 9 Estado Civil



3.1 Análisis e interpretación de los datos:

Más de la mitad de los encuestados viven con su familia en situación de unión libre, esto comprende pareja e hijos, tan solo el 11% de los encuestados han regularizado su situación por lo civil, una gran población encuestada viven solas(os) estas personas por lo general son familiares de otras casas del recinto y viven en parcelas heredadas, las personas viudas y divorciadas son una mínima parte de la encuesta y comprende gente de 3ra edad.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4. ¿Cuál es el número de integrantes de su familia?

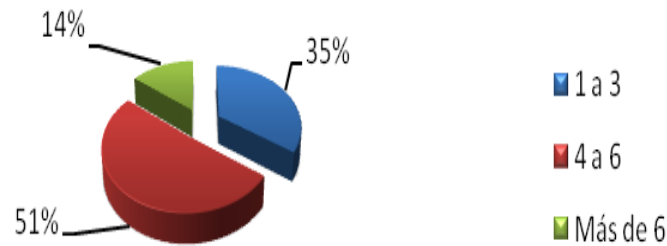
Tabla 10 Número de integrantes de las Familias encuestadas

Respuestas	Cant.	%
1 a 3	19	35%
4 a 6	28	51%
Más de 6	8	15%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 10 Número de integrantes de las Familias encuestadas



4.1 Análisis e interpretación de los datos:

Podemos notar que las familias constan de una cantidad numerosa de miembros, entre 4 a 6 integrantes, creándose una necesidad imperiosa de poder conseguir recursos para su manutención. Pero existen también encuestados que son personas de edad avanzada que viven solos o con algún familiar.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

5. ¿Qué tiempo de residencia tiene en Poza de Cacao?

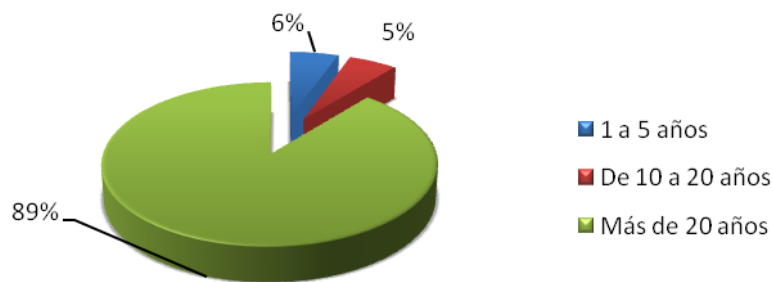
Tabla 11 Tiempo de Residencia en Poza de Cacao de los Encuestados

Años	Cant.	%
1 a 5 años	3	5%
De 10 a 20 años	3	5%
Más de 20 años	49	89%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 11 Tiempo de Residencia en Poza de Cacao de los Encuestados



5.1 Análisis e interpretación de los datos:

La gran mayoría de los encuestados nacieron y viven aún en el recinto, solo ciertos encuestados, entre ellos, las parejas de los nativos tiene poco tiempo de habitar el sitio, los demás encuestados viven y no tienen intenciones de mudarse de habidad, solo la población joven es la que ha emigrado a otros recintos o cabecera cantonales.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

ANÁLISIS SOCIO-ECÓNOMICO

6. ¿Qué servicios básicos existen en el Recinto?

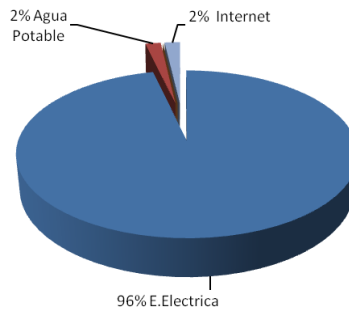
Tabla 12 Análisis de existencias de Servicios Básicos en el Sector

Servicios Básicos	Cant.	%
Energía Eléctrica	53	96%
Agua Potable	1	2%
Seguridad Pública	0	0%
Telefonía Celular	0	0%
Telefonía Fija	0	0%
Salúd	0	0%
Internet	1	2%
Alcantarillado	0	0%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 12 Servicios básicos del sector



6.1 Análisis e interpretación de los datos:

El único servicio básico que pudimos observar es la energía eléctrica, agua potable casi no existe ya que la mayoría obtiene el agua mediante sistemas de pozos, no existe ni internet ni líneas telefónicas fijas, ya que aún no llegan al recinto, esto es debido a que en el mismo existen pocos habitantes y es un lugar muy alejado de la cabecera cantonal y de la vía principal.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

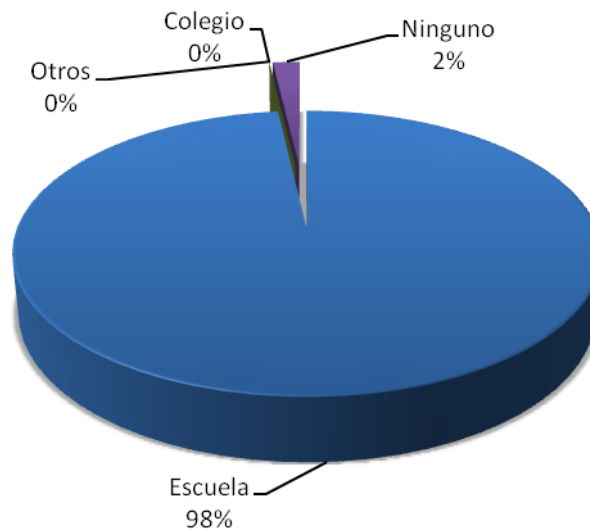
7. ¿Existe algún centro educativo dentro del Recinto?

Tabla 13 Análisis de la existencia de Centros Educativos en el Sector

Centro Educativos	Cant.	%
Escuela	54	98%
Colegio	0	0%
Otros	0	0%
Ninguno	1	2%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 13 Análisis de la existencia de Centros Educativos en el sector



7.1 Análisis e interpretación de los datos:

Solo existe un centro educativo de instrucción primaria unidocente, está en las periferias del recinto, y esto influye en la población, provocando que se encuentre muy limitada a recibir educación, o en su defecto tengan que salir a la cabecera cantonal a estudiar escuela colegio y universidad.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

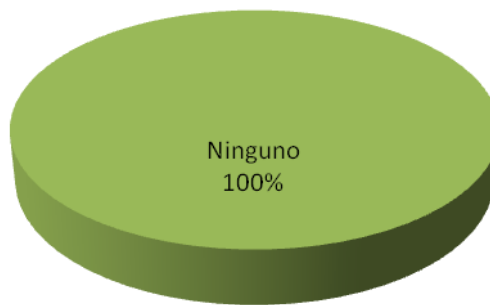
8. ¿Existe algún centro de salud dentro del Recinto?

Tabla 14 Análisis de Centros de Salud en el Sector

Tipos	Cant.	%
Público	0	0%
Privado	0	0%
Ninguno	55	100%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 14 Análisis de Centros de Salud en el sector



8.1 Análisis e interpretación de los datos:

Las personas encuestadas afirmaron que no existe ningún tipo de centros de salud para el recinto, solo cuentan con un dispensario que no le dan uso por falta de recursos económicos para contratar a un médico, y esto perjudica de manera significativa a sus habitantes, ya que tienen que esperar las primeras horas del día para viajar a la cabecera cantonal y ser atendidos, soportando así los malestares que esto implica.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

9. ¿Cuáles son los principales problemas que afronta las familias del Recinto?

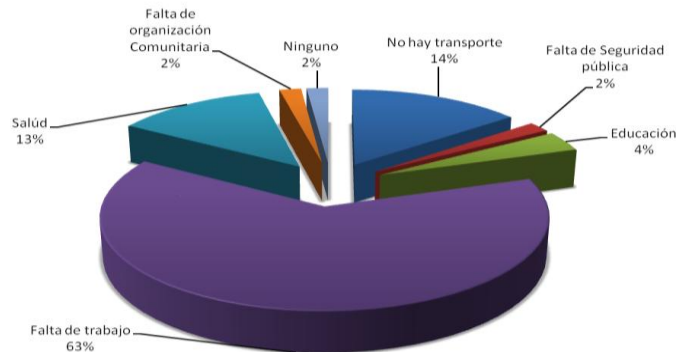
Tabla 15 Análisis de los problemas sociales en el sector

Respuestas	Cant.	%
No hay transporte	8	15%
Falta de Seguridad pública	1	2%
Educación	2	4%
Falta de trabajo	35	64%
Salud	7	13%
Falta de organización Comunitaria	1	2%
Ninguno	1	2%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 15 Análisis de los problemas sociales en el Sector



9.1 Análisis e interpretación de los datos:

Nos pudimos dar cuenta que el mayor problema que los habitantes tienen es la falta de empleo, este es el mayor de los males, ya que si tuvieran empleo fácilmente solucionarían los demás problemas, como transporte, educación, salud entre otras necesidades que también existen, aunque no están siendo consideradas de gran importancia como lo es la falta de trabajo.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

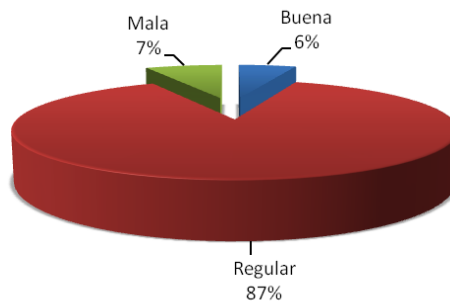
10. ¿Cómo califica la situación económica de su familia?

Tabla 16 Análisis de la Situación Económica de las familias encuestadas

Respuesta	Cant.	%
Buena	3	5%
Regular	48	87%
Mala	4	7%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 16 Análisis de la Situación Económica de las familias encuestadas



10.1 Análisis e interpretación de los datos:

La perspectiva de los habitantes es que ellos tienen una situación económica regular, la costumbre de su pobreza les ha hecho sentir algo de conformidad con su estilo de vida, y en algunos casos la pobreza pasa a ser miseria, solo unos cuantos sienten que su situación es buena, y esto es porque ellos poseen un empleo fijo o estable.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

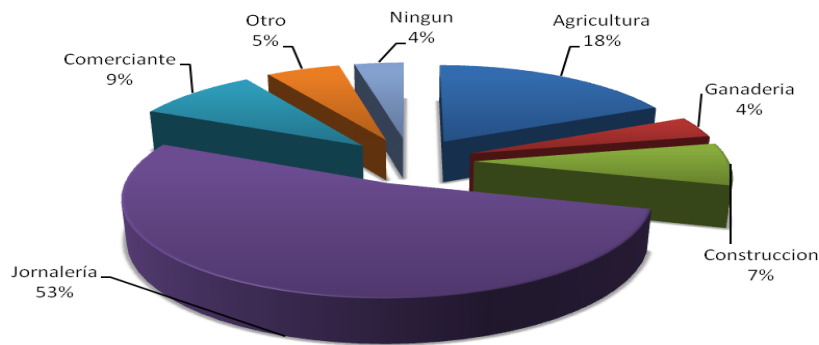
11. ¿En qué trabaja?

Tabla 17 Análisis de la actividad Laboral

Actividad	Cant.	%
Agricultura	10	18%
Ganaderia	2	4%
Construccion	4	7%
Jornalería	29	53%
Comerciante	5	9%
Otro	3	5%
Ningun	2	4%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 17 Análisis de la actividad Laboral



11.1 Análisis e interpretación de los datos:

Por lo general, la poca cantidad de habitantes que tienen un empleo de medio tiempo se dedican a labores del campo, sea de jornalero en haciendas cercanas, o en sembríos de sus pequeñas parcelas, o criando aves de corral o porcino, actividades que se realizan de manera irregular, ya que dependen de muchos de factores naturales como el clima. Otra parte se dedica al comercio de víveres para el consumo del recinto.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

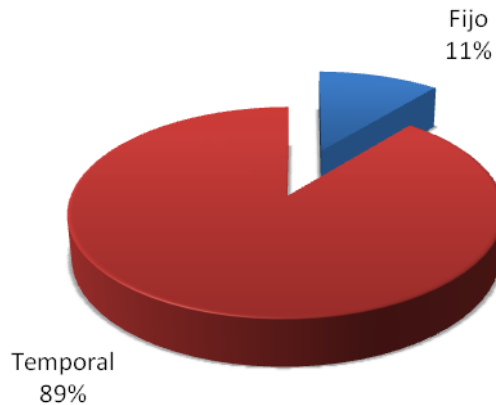
12. ¿Qué tipo de trabajo tiene?

Tabla 18 Tipo de trabajo

Tipo	Cant.	%
Fijo	6	11%
Temporal	49	89%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 18 Tipo de trabajo



12.1 Análisis e interpretación de los datos:

Como la gran población que labora en el recinto dependen del clima para realizar sus labores de jornalería o ganadera, ésta es muy irregular y se ve interrumpida constantemente, afectando las horas y días de trabajo, y tan solo una pequeña parte tiene trabajo en puestos fijos o realiza sus actividades comerciales de manera frecuente o regular durante todo el año.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

13. ¿Cuánto gana al mes en su trabajo?

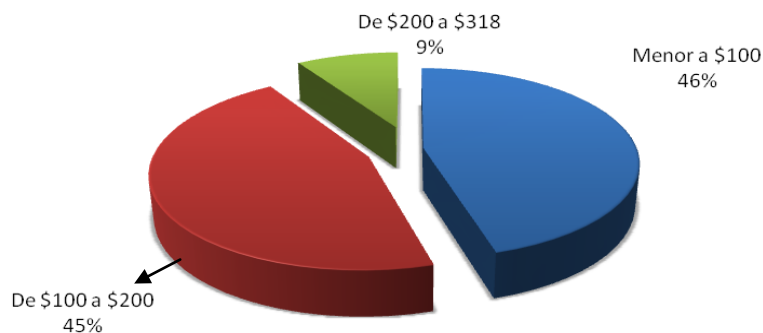
Tabla 19 Análisis del Salario mensual del Encuestado

Salario Mensual	Cant.	%
Menor a \$100	25	45%
De \$100 a \$200	25	45%
De \$200 a \$318	5	9%
Otro		
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 19 Análisis del Salario mensual del encuestado



13.1 Análisis e interpretación de los datos:

Como sus actividades laborables son interrumpidas por el clima o trabajan de manera eventual o irregular, sus ingresos se ven mermados, casi la mitad de los habitantes o jefes de hogar encuestados perciben al mes menos de \$100, por lo que la manutención de la familia es crítica y se ven obligados a sobrevivir con los que siembran o crían en sus casas, la otra mitad de los encuestados perciben un poco más, esto oscila los \$200 y de igual manera se hace muy difícil poder mantener una familia y por ello se tienen que ayudar con los productos que obtienen en sus casas, y tan solo una mínima parte percibe el salario mínimo y se hace un poco sostenible la situación de su familia.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

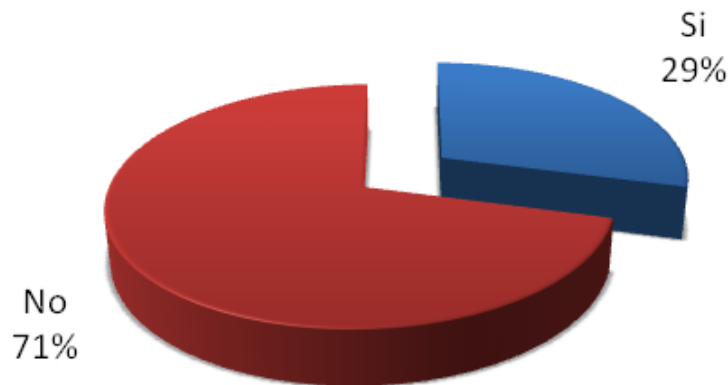
14. ¿Tiene Usted o su familia otro tipo de ingreso?

Tabla 20 Otro tipo de Ingreso en la Familia

Respuesta	Cant.	%
Si	16	29%
No	39	71%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 20 Otro tipo de Ingreso en la Familia



14.1 Análisis e interpretación de los datos:

Muchas de las personas encuestadas no poseen un ingreso adicional en sus familias, sea por parte de algún familiar o por la venta de algún producto, y casi una cuarta parte de los encuestados si perciben algo de ingresos en sus familias por parte de otro familiar u otra actividad económica.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

15. ¿Cuánto son los ingresos adicionales al mes en su familia?

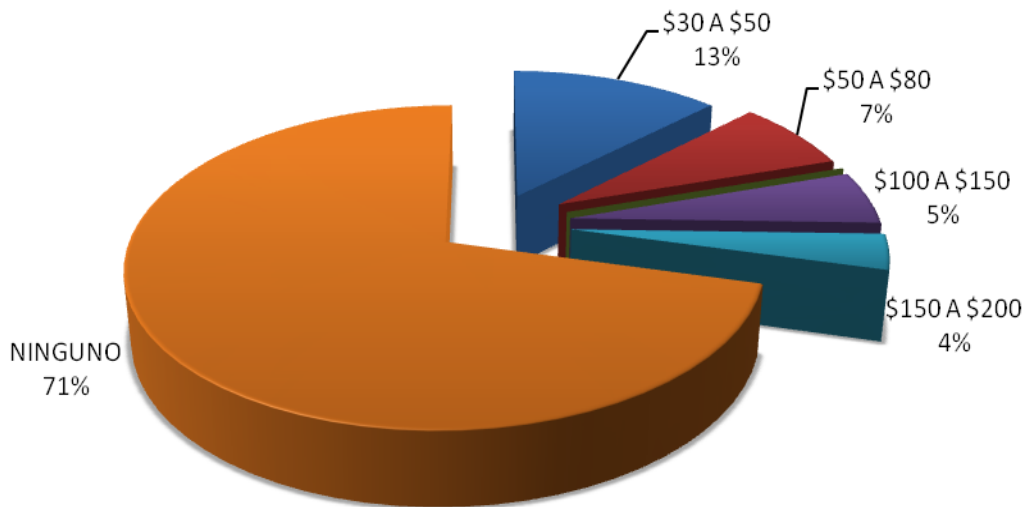
Tabla 21 Ingresos adicionales

Ingreso	Cant.	%
\$30 A \$50	7	13%
\$50 A \$80	4	7%
\$80 A \$100	0	0%
\$100 A \$150	3	5%
\$150 A \$200	2	4%
NINGUNO	39	71%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 21 Ingresos adicionales



15.1 Análisis e interpretación de los datos:

Entre las personas que perciben ingresos por medio de otros familiares o por otras fuentes, estos no superan los \$200.00, lo mínimo que perciben sería \$30.00 por algún otro tipo de ingreso, estos valores influyen con mucha fuerza en los ingresos de las familias ,ya que cada dólar que ellos poseen les sirve para poder alimentarse.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

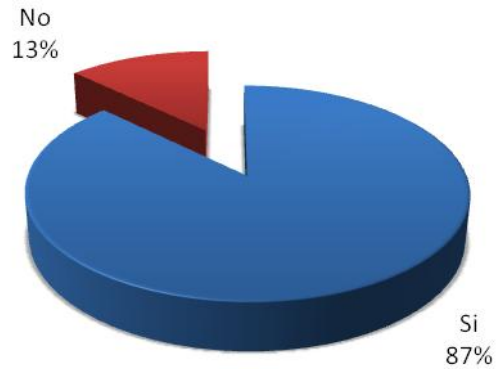
16. ¿Está afiliado al Seguro Social (IESS) de su trabajo??

Tabla 22 Análisis de las personas aseguradas al IESS

Respuesta	Cant.	%
Si	48	87%
No	7	13%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 22 Análisis de las personas aseguradas al IESS



16.1 Análisis e interpretación de los datos:

La gran mayoría de los encuestados poseen seguro campesino, el resto de los encuestados no lo poseen porque eran mujeres de hogar o personas que no le interesaban tener el seguro, por lo menos esto sería una carga menos a los habitantes cuando surge algún percance de salud o familiar.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

17. Su vivienda es:

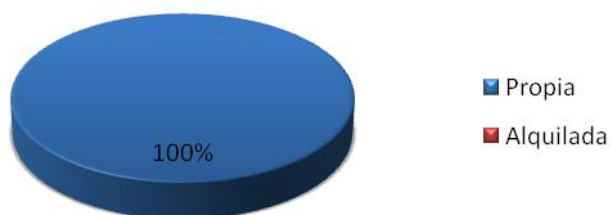
Tabla 23 Análisis de Vivienda

Vivienda	Cant.	%
Propia	55	100%
Alquilada	0	0%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 23 Análisis de Vivienda



17.1 Análisis e interpretación de los datos:

Todos poseen vivienda propia, ya que la mayoría de los habitantes son hijos de los fundadores del recinto y esto a su vez compraron o adquirieron estos terrenos, estos terrenos han sido heredados de padre a hijo teniendo siempre un dueño.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

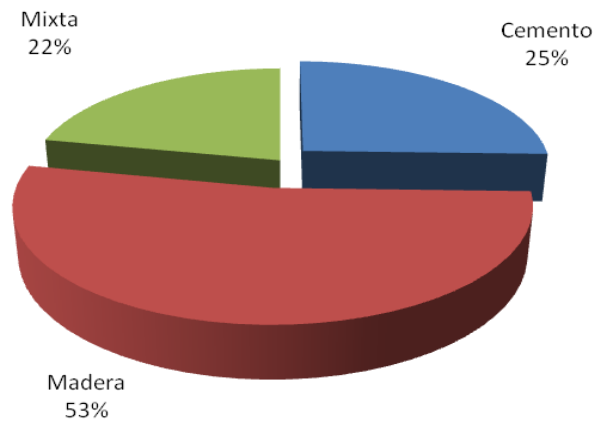
18. Su Casa está construida con:

Tabla 24 Casa

Respuesta	Cant.	%
Cemento	14	25%
Madera	29	53%
Mixta	12	22%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 24 Casa



18.1 Análisis e interpretación de los datos:

La mayoría de las casas son de construcción de madera, una por ser un material muy común en el sector y otra por costumbre o cultura, ya que son viviendas de hasta 70 años de antigüedad. Las casas nuevas o de menor tiempo de construcción están elaboradas de cemento.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

19. ¿Cuál es el tamaño de su terreno?

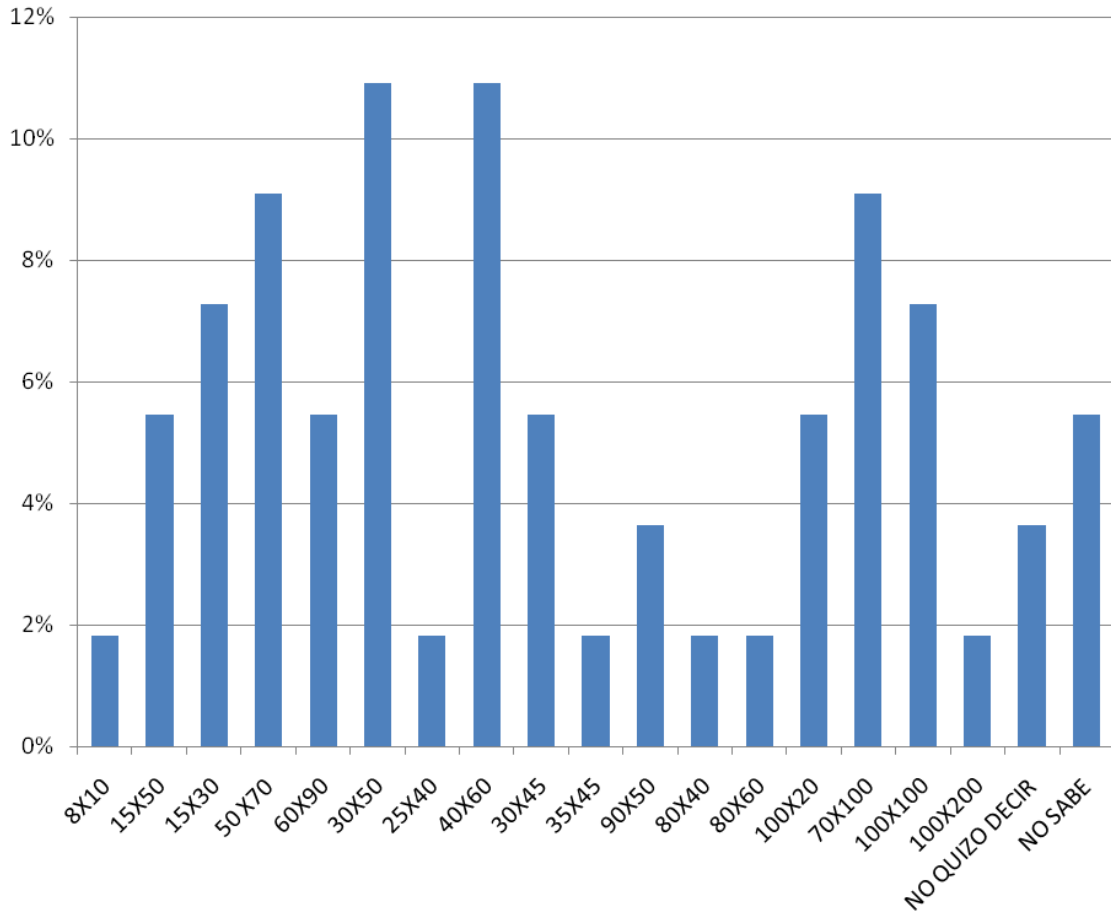
Tabla 25 Análisis del tamaño del terreno

Tamaño	Cant.	%
8X10	1	2%
15X50	3	5%
15X30	4	7%
50 X70	5	9%
60X90	3	5%
30X50	6	11%
25X40	1	2%
40X60	6	11%
30X45	3	5%
35X45	1	2%
90X50	2	4%
80X40	1	2%
80X60	1	2%
100X20	3	5%
70X100	5	9%
100X100	4	7%
100X200	1	2%
NO QUIZO DECIR	2	4%
NO SABE	3	5%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 25 Análisis del tamaño del terreno



19.1 Análisis e interpretación de los datos:

Los diferentes encuestados Pudieron demostrar que tienen diversidad de medidas en sus terrenos, es decir que cada uno puede criar diversa cantidad de animales.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

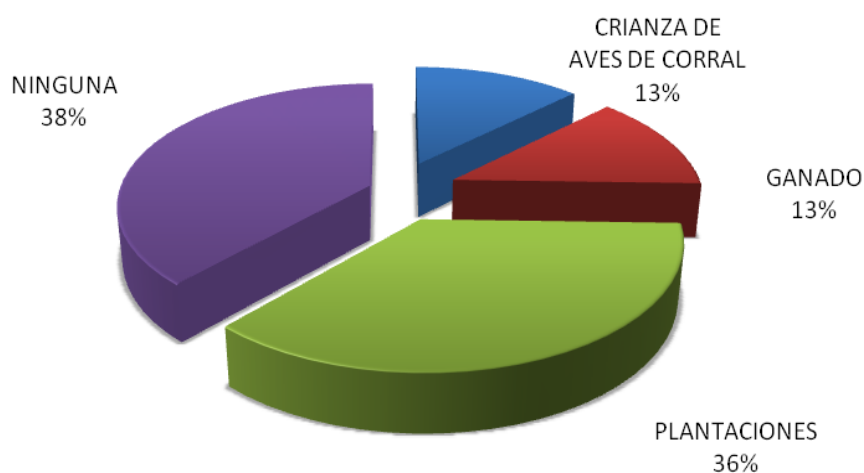
20. En su terreno posee:

Tabla 26 Uso del Terreno

	Cant.	%
CRIANZA DE AVES DE CORRAL	7	13%
GANADO	7	13%
PLANTACIONES	20	36%
NINGUNA	21	38%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 26 Uso del Terreno



20.1 Análisis e interpretación de los datos:

Un gran porcentaje de los encuestados no utilizan sus terrenos para algún tipo de producción o en su defecto para la crianza de animales.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

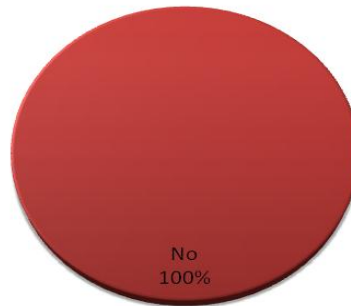
21. ¿Actualmente existe una granja avícola en el sector?

Tabla 27 Análisis de existencia actual de granja avícola

Respuesta	Cant.	%
Si	0	0%
No	55	100%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 27 Análisis de existencia actual de granja avícola



21.1 Análisis e interpretación de los datos:

El 100% de los encuestados mencionaron que no existe ninguna granja avícola en el sector, comprobando aquí la oportunidad de desarrollar la misma dentro de la zona de estudio.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

22. ¿Existió anteriormente una granja avícola en Poza de Cacao?

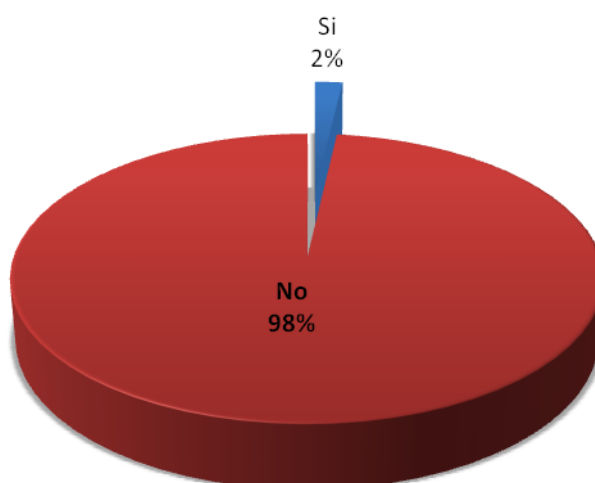
Tabla 28 Existió anteriormente una granja

Respuesta	Cant.	%
Si	1	2%
No	54	98%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 28 Existió anteriormente una granja



22.1 Análisis e interpretación de los datos:

En las encuestas se pudo constatar que el 98% de los encuestados mencionaron que no existió anteriormente granja avícola dentro del sector, mientras que el 2% dijo que si.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

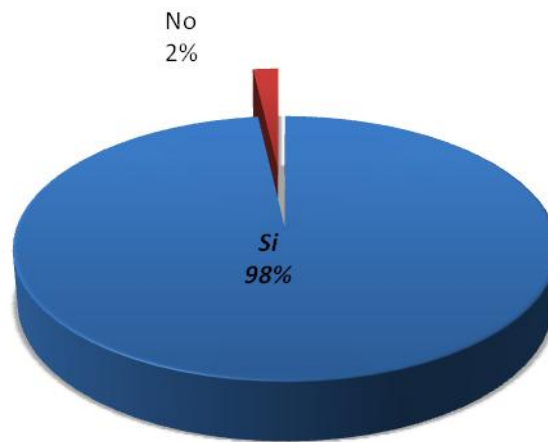
23. ¿Le agradaría que exista una granja avícola en Poza de Cacao?

Tabla 29 Análisis de aceptación de la Granja avícola

Respuesta	Cant.	%
Si	54	98%
No	1	2%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 29 Análisis de aceptación de la Granja avícola



23.1 Análisis e interpretación de los datos:

Los habitantes del Recinto Poza de Cacao tienen la necesidad de buscar otras fuentes laborables, por lo que la gran mayoría (98%) no se opone a la creación de la granja avícola.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

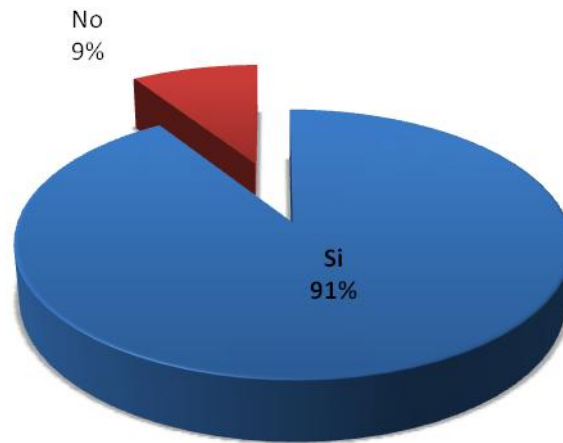
24. ¿Formaría parte de la mano de obra de la granja avícola?

Tabla 30 Formaría parte de la mano de obra

Respuesta	Cant.	%
Si	50	91%
No	5	9%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Los autores

Figura 30 Formaría parte de la mano de obra



24.1 Análisis e interpretación de los datos:

Por la falta de trabajo, la mayoría de los encuestados tienen tiempo disponible para formar parte de la mano de obra en la granja avícola.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

25. ¿Existe en el Recinto Proyectos comunitarios activos?

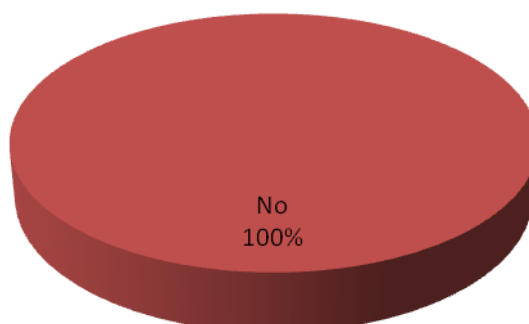
Tabla 31 Existen proyectos comunitarios en el Recinto

Respuesta	Cant.	%
Si	0	0%
No	55	100%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuesta realizada

Elaborado por: Los autores

Figura 31 Existen proyectos comunitarios en el Recinto



25.1 Análisis e interpretación de los datos:

Por ser un recinto marginado, nunca fueron tomados en cuenta para los proyectos comunitarios.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Entrevistas realizadas

Ing. Narciso Echeverría

Experto MAGAP

1.- ¿Qué factores deben ser considerados para la construcción y adecuación de un galpón para una granja avícola?

Se debe tener un terreno muy limpio, con un espacio acorde a la demanda que se busca satisfacer, además que se deben de valorar aspectos que ayudarán a tener buenas normas de calidad en la crianza de los animales.

2.- ¿Qué se debe evaluar en cuanto a la crianza de las aves para la efectividad de una granja avícola?

El espacio con el cual se va a trabajar y contar con todos los insumos necesarios que permitirán desarrollar un muy buen producto, es necesario que se considere el lugar donde estará el criadero, ya que necesita una muy buena ventilación.

3.- ¿Cree usted que las condiciones climáticas del Recinto Poza de Cacao son óptimas para el desarrollo de una granja avícola? ¿Por qué?

Por supuesto, si es óptimo y favorecería mucho a la crianza, ya que no es ni tan frío ni tan caluroso aunque es importante mencionar que también va a depender del cuidado que exista, brindarles un ambiente óptimo a los animales.

4.- ¿Piensa Ud. que hay ventajas de desarrollar una granja avícola en este sector?

Claro, además es una actividad comercial que se desarrollan en estos tipos de sectores debido a los beneficios que proporcionan los alrededores.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

5.- ¿Cuáles son las recomendaciones para la correcta recepción y crianza de las aves en una granja avícola?

Dependerá de la demanda que va a satisfacerse con el desarrollo de este modelo de negocio, se puede empezar haciendo desde 1 hectárea, pero creo que cuando una persona invierte en este tipo de negocio lo hace en mayores cantidades.

6.- ¿El negocio de granja avícola ha sido un negocio rentable en épocas anteriores?

No, pero si necesita de mucho cuidado y de riguroso control de calidad, puesto que va a ser un producto de consumo humano y cualquier falla existente puede acabar con el posicionamiento del mismo.

**Econ. Enrique Yagual
Experto MAGAP**

1.- ¿Qué factores deben ser considerados para la construcción y adecuación de un galpón para una granja avícola?

Deben tener instalaciones adecuadas, limpias, terreno ni muy seco ni húmedo para que las aves siempre se mantengan en un ambiente fresco, así como el que esté nivelado y en lo llano.

2.- ¿Qué se debe evaluar en cuanto a la crianza de las aves para la efectividad de una granja avícola?

Clima, terreno, la calidad y el tipo de aves que se va a criar, espacio, y la inversión sobre los insumos.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3.- ¿Cree usted que las condiciones climáticas del Recinto Poza de Cacao son óptimas para el desarrollo de una granja avícola? ¿Por qué?

Si es acorde para el desarrollo de una granja avícola, debido que es de clima tropical y fresco que ayuda a las aves a mantenerse en buenas condiciones de crianza.

4.- ¿Piensa Ud. que hay ventajas de desarrollar una granja avícola en este sector?

Por supuesto, porque existen áreas amplias, junto con el suelo que no es ni húmedo ni seco, además del acceso que se puede tener hasta esta zona y que también salga la comercialización hacia distintas partes de la provincia y nacionalmente.

5.- ¿Cuáles son las recomendaciones para la correcta recepción y crianza de las aves en una granja avícola?

Toda granja avícola puede empezar su gestión de crianza y comercialización desde una media o 1 hectárea, pero todo depende de la capacidad financiera que tenga el inversionista, así como la demanda que piensa satisfacer.

6.- ¿El negocio de granja avícola ha sido un negocio rentable en épocas anteriores?

Este negocio en particular no es malo en su rentabilidad pero si se debe tener en consideración muchos parámetros, en especial con el cuidado de las aves a que estas no adquieran enfermedades, se mantengan limpias y de entregarles insumos de calidad para un crecimiento acorde a lo esperado y que de la ganancia que se espera en su venta.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL
FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO
DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3.5. Recursos: instrumentales, cronograma, presupuesto

3.5.1 Recursos Instrumentales:

Para un análisis detallado de los recursos instrumentales utilizados en el desarrollo del proyecto, se ha dividido a los recursos en dos grupos: fungibles y permanentes.

3.5.1.1 Recursos fungibles: Para el desarrollo del proyecto de investigación se utilizó los siguientes recursos fungibles:

- Bolígrafos
- Grapadora, Grapas, clips Standars y clips mariposas.
- Hojas tamaño A4
- Cuadernos universitarios
- Carpeta plástica, Sobres manilas
- Cartuchos de tinta para impresora.
- CD y pen drive.

3.5.1.2 Recursos Permanentes: En la ejecución del proyecto de investigación se utilizó los siguientes recursos permanentes:

- Teléfonos celulares
- Computadoras portátiles – Laptop
- Impresora
- Consumo telefónico, electricidad e Internet
- Movilización.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL
 RECINTO POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3.5.2 Cronograma de Actividades:

Tabla 32 Cronograma

ITEM	Actividades	Responsable	Marzo 1 2 3 4	Abril 1 2 3 4	Mayo 1 2 3 4	Junio 1 2 3 4	Julio 1 2 3 4	Agosto 1 2 3 4	Septiembre 1 2 3 4
1	Entrega del protocolo	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
2	CAPITULO I Características del Tema	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
3	CAPITULO II Fundamentos teóricos Características del Tema	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
4	CAPITULO III Universo, Muestra y Elaboración, Instrumentos	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
5	CAPITULO IV Propuesta	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
6	Revisión	Laura Fernández Manuel Pazmiño							
7	Examen final	Laura Fernández Manuel Pazmiño							

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL
 RECINTO POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

3.5.3 Recursos Financieros – Presupuesto: El presupuesto asignado a la realización del proyecto es el siguiente:

Tabla 33 Recursos Fungibles

Nº	SUMINISTROS		COSTO UNI/CAJA	PRESUPUESTO		REAL		VARIACION	
	DETALLE	CARACTERÍSTICAS		CANTIDAD	COSTO	CANTIDAD	COSTO	DIFERENCIA	%
RECURSOS FUNGIBLES					\$ 181.23		\$ 118.22	\$ 63.01	100%
1	Caja de Grapas	Genmes 26/6 x 5000	\$ 0.61	1	\$ 0.61	1	\$ 0.61	\$ 0.00	0%
2	Cajas de clips mariposas	Artesco 50 Unidades	\$ 0.74	2	\$ 1.49	1	\$ 0.74	\$ 0.74	1%
3	Cajas de clips pequeños	Alex	\$ 0.19	3	\$ 0.56	2	\$ 0.37	\$ 0.19	0%
4	Carpetas plásticas transparentes	Sencilla Azul	\$ 0.16	10	\$ 1.65	5	\$ 0.82	\$ 0.82	1%
5	Cartuchos	Tinta Epson L355 Negra (1Litro)	\$ 14.61	4	\$ 58.44	3	\$ 43.83	\$ 14.61	23%
6	CDs	RGrabable 700MB 80 min Maxell x 10	\$ 0.90	25	\$ 22.50	15	\$ 13.50	\$ 9.00	14%
7	Cuadernos universitarios	Norma 100 hojas cuadro	\$ 1.19	5	\$ 5.95	2	\$ 2.38	\$ 3.57	6%
8	Grapadora	Genmes 5527 20 hojas	\$ 2.31	2	\$ 4.62	1	\$ 2.31	\$ 2.31	4%
9	Perforadora	Genmes 91R8 20 hojas	\$ 2.43	2	\$ 4.86	1	\$ 2.43	\$ 2.43	4%
10	Resma de Hojas tamaño A4	Xerox Tamaño A4	\$ 3.70	10	\$ 37.00	8	\$ 29.60	\$ 7.40	12%
11	Sobres manilas	Ideal F4	\$ 0.07	50	\$ 3.40	25	\$ 1.70	\$ 1.70	3%
12	Pen drive	4GB Kingston	\$ 7.88	2	\$ 15.76	1	\$ 7.88	\$ 7.88	13%
13	Boligrafos	Faber Castell Cristalino negro	\$ 0.16	50	\$ 7.90	24	\$ 3.79	\$ 4.11	7%
14	Pen drive	8GB Kingston	\$ 8.25	2	\$ 16.50	1	\$ 8.25	\$ 8.25	13%

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL
 RECINTO POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 34 Recursos Permanentes

N°	SUMINISTROS		COSTO UNI/CAJ A	PRESUPUESTO		REAL		VARIACION	
	DETALLE	CARACTERÍSTICAS		CANTIDAD	COSTO	CANTIDAD	COSTO	DIFERENCIA	%
RECURSOS FUNGIBLES				\$ 181.23		\$ 118.22		\$ 63.01	100%
RECURSOS PERMANENTES				\$ 2,960.00		\$ 2,250.00		\$ 710.00	100%
1	Consumo teléfono móvil	Promedio (Marzo a Septiembre)			\$ 120.00		\$ 110.00	\$ 10.00	1%
2	Computadoras portátiles	Acer		2	\$ 2,000.00	2	\$ 1,400.00	\$ 600.00	85%
3	Impresora	Epson L355		1	\$ 300.00	1	\$ 300.00	\$ 0.00	0%
4	Energía	Promedio (Marzo a Septiembre)			\$ 120.00		\$ 90.00	\$ 30.00	4%
5	Internet	Promedio (Marzo a Septiembre)			\$ 120.00		\$ 100.00	\$ 20.00	3%
6	Movilización	Promedio (Marzo a Septiembre)			\$ 300.00		\$ 250.00	\$ 50.00	7%
SUMA TOTAL				\$ 3,141.23		\$ 2,368.22		\$ 773.01	100%

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

CAPÍTULO IV

4.- INFORME TÉCNICO FINAL

4.1. Propuesta

En el análisis de la situación económica de los hogares en el Recinto Poza de Cacao realizado en el capítulo I, el diagnóstico del capítulo II y encuestas de capítulo III del presente estudio, se detectó que la pobreza y el desempleo son los principales problemas que están causando grandes deterioros en las condiciones de vida de las familias del sector.

Por lo expuesto, el principal objetivo de este proyecto de investigación es presentar una propuesta de solución, la cual ayudará a disminuir el impacto que generan estos problemas.

Como podemos ver, el desempleo es más alto en los hombres de este recinto, nuestra propuesta para aportar a la reducción del problemas, y una vez detectadas, mediante la encuesta realizada en el capítulo 3, que cada hombre jefe de hogar en el Recinto están dispuestos a aportar sus conocimientos en la crianza de gallinas; esta sería la constitución de una granja avícola comunitaria con su respectiva planta de empaque, por lo cual, a fin de asesorar a estos hombres y mujeres participantes del proyecto, se ha elaborado la siguiente planificación estratégica.

4.1.1 Proyecto de Investigación

“Estrategia para la creación de una granja avícola con el fin de incrementar los ingresos en El Recinto Poza De Cacao del Cantón Salitre de la provincia del Guayas”

La presente propuesta, para su implementación contará con el apoyo de los jefes de cada hogar del Recinto Poza de Cacao, y estará sujeta a su análisis, ya que de ellos depende el desarrollo futuro de la granja avícola y su planta procesadora de empaquetado.

Del estudio realizado, se ha diseñado el siguiente Plan Estratégico Institucional (PEI):

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.2. Desarrollo de plan de negocios

4.2.1. Análisis de la industria

Dentro del Recinto Poza de Cacao no se han planteados alternativas para poder desarrollar una granja avícola que permita el crecimiento económico del sector, aunque cabe destacar que este tipo de modelo de negocio es normal en los sectores donde existen más vegetación y áreas campestres.

El desarrollo de la granja avícola sirve de ayuda para que las empresas que se dedican a la comercialización de productos cárnicos puedan preparar sus productos para la comercialización.

4.2.2. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter

Fuerzas competitivas de Porter

Amenazas de nuevos competidores: Se espera una reacción

Rivalidad entre competidores del sector: Emprendedores que deseen desarrollar modelos de negocios similares.

Poder de negociación de los clientes: Los clientes deciden si comprar o no.

Poder de negociación de los proveedores: Se tiene varias ofertas de proveedores, la administradora del recinto decide sobre que proveedor elegir.

Amenazas de productos y servicios sustitutos: La cría de animales sin las medidas necesarias

4.2.3. Grupo objetivo

Son las empresas que tienen como productos la carne de aves y necesitan que estas esté óptimas condiciones para el consumo humano.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.2.4. Posicionamiento

Se busca lograr el posicionamiento mediante la asequibilidad de este tipo de productos y la calidad de cada uno de ellos.

4.2.5. Submercados

4.2.6. Ambiente Geográfico de acción

La granja avícola estará ubicada en el Recinto Poza de Cacao.

PERFIL DEL COMPRADOR

4.2.7. Descripción del negocio

- Razón Social y nombre comercial de la empresa
FERNÁNDEZ & PAZMIÑO S.A.

PC Granja Avícola
- R.U.C.
0919255398-001
- Constitución Jurídica
Negocio de constitución sociedad anónima.
- Fecha de Constitución e inicio de operaciones
Marzo 31 del 2013.
- Socios
Laura Fernández y Manuel Pazmiño

4.2.8. Trámites para la Constitución de una empresa

- Presentar la solicitud de registro del nombre de la empresa, para lo cual es un requisito la presentación de tres nombres por si ya existe una compañía con uno de los nombres escogidos.
- Presentar el borrador de la minuta para ser revisada por la Superintendencia de Compañías.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- Elaborar la escritura pública de constitución de la compañía ante un notario.
- Abrir una cuenta de capital de la compañía.
- Pagar los impuestos relacionados con el contrato.
- Afiliarse a la Cámara que corresponda a la Compañía.
- Registrar la Compañía en el Registro Mercantil.
- Publicación del extracto de la escritura de la Compañía con los datos principales.
- Inscripción del nombramiento de los administradores de la compañía.

El presente estudio es un plan de mercadotecnia, realizado por los autores del mismo que desea implementar una granja avícola en el recinto Poza de Cacao del Cantón Salitre, que se dedicará a diferentes actividades entre ellas están: la crianza de pollos para su posterior venta a los distribuidores; esta granja avícola es la actora de la investigación y es la que pretende incursionar en el mercado avícola. Describas las acciones y estrategias necesarias para poder insertar a la granja avícola PC en el mercado de la avicultura. Para esto en el análisis situacional se describió las fuerzas competitivas del mercado, las barreras de entrada y de salida al mercado, Análisis interno y externo de la empresa (FODA).

Se realizó un estudio de mercado con los objetivos de la investigación generales y específicos, diseño de investigación, la modalidad y el tipo de investigación en los que se utilizó el muestreo Estratificado, Investigación Exploratoria y la Investigación Descriptiva. En donde se utilizó la Segmentación geográfica, segmentación psico-conductual y segmentación demográfica

Como técnicas de investigación se utilizó las Encuestas y la observación. Además, se realizaron entrevistas a personas expertas que conocen las condiciones en que se deben encontrar estas aves para su crianza.

Las estrategias usadas para insertar granja avícola PC al mercado de las revistas impresas serán: estrategias de Producto, estrategia de Precio, y estrategias de Distribución

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Al final se describen las conclusiones y recomendaciones del mismo.

4.3. Plan de marketing

4.3.1. Antecedentes del estudio

A cuarenta y dos kilómetros de la ciudad de Guayaquil se encuentra ubicada la cabecera cantonal del cantón Salitre, más conocido como la capital montubia del Ecuador. Se encuentra asentado a cinco metros sobre el nivel de mar y su temperatura promedio de es de 32 y 36 grados centígrados. El territorio de este cantón es plano, siendo fuente principal de agua el río que atraviesa este lugar que es Vinces, su suelo es muy fértil para la producción de los principales productos que se cosechan en esta zona ,siendo la agricultura y ganadería las principales fuentes de ingresos, debido a que los habitantes se dedican a estas actividades

En este cantón se encuentra ubicado el recinto Poza de Cacao que va a ser el actor principal de este plan de marketing; este recinto en uno de los lugares más privilegiados del cantón Salitre con respecto a la agricultura, y crianza de animales. Esto se debe a la fertilidad de sus tierras y a su clima tropical y fresco, ya que estos factores permite un buen desarrollo en la crianza de animales domésticos que son actos para el consumo humano, siendo la crianza y venta de estos animales una muy segura fuente de ingreso con gran rentabilidad.

Es por esta razón que los autores de este trabajo, al identificar estas oportunidades que le ofrece el mercado de crianza de aves pretenden ingresar a este mercado. Motivada por aceptación conseguida por otras avícolas, espera lograr alcanzar un mayor éxito aplicando las estrategias más adecuadas para ingresar a este mercado, las cuales serán explicadas en el siguiente plan de marketing

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.3.2. Análisis situacional

4.3.2.1. Fuerzas competitivas del mercado

Para estudiar mejor el entorno en el que competirá la granja avícola, se va a realizar el análisis de las 5 fuerzas de Porter sobre el mercado para las distribuidoras de carnes. Este análisis es una herramienta para determinar las estrategias por las que la compañía debe optar para lograr competitividad.

Figura 32 Fuerzas competitivas de Porter



Elaborado por: Los Autores

Barreras de entrada al mercado

Dentro las barreras de entrada que posee la empresa al tratar de incursionar en el mercado de las avícolas están:

Acceso a los canales de distribución, esta representa una barrera de entrada un poco fuerte, ya que al ser una granja avícola nueva en el mercado de las avícolas, donde los consumidores ya han desarrollado lealtad hacia otros proveedores de aves, los canales

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

de distribución no aceptarán el producto sin antes poner muchas condiciones para el ingreso, ya que habrá poca confianza al principio por parte de ellos.

Curva de aprendizaje o experiencia al ser la compañía nueva en este mercado de las granjas avícolas, no se tiene la experiencia necesaria que tienen los competidores, pero la empresa si tiene conocimiento de cómo hacer las cosas para ir limitando a la competencia.

Barreras de salida del mercado

Entre las barreras de salida que presenta la empresa están las siguientes:

No se encuentra a las **regulaciones laborales** como una barrera porque el número de empleados de la empresa es pequeño, así que no supondría un costo muy alto para la empresa, en cuanto a los **activos pocos realizables** tampoco es una barrera de salida significativa, ya que no se cuenta con este tipo de activos en la empresa.

4.3.3. Análisis interno y externo de la empresa (FODA)

Se realizará este análisis para conocer la situación actual en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades presentes en el mercado.

Fortalezas

- F1. Personal capacitado y con experiencia para la crianza de estas aves.
- F2. Ubicación geográfica que beneficie la crianza de estas aves.
- F3. Infraestructura moderna.

Oportunidades

- O1. Variedad de proveedores para escoger.
- O2. Existencia de gran demanda de este producto en el mercado.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

O3. Facilidad en la otorgación de créditos por parte de los bancos.

Debilidades

D1. Capital reducido

D4. Aun no ser conocidos en el mercado.

Amenazas

A1. Competencia tiene acaparado gran parte del mercado.

A2. Leyes gubernamentales que afecten a las granjas avícolas.

A3. Inestabilidad económica y política del país.

Isotipo

El isotipo representa claramente la actividad de la empresa construido con la silueta de la cabeza de un pollo, siendo suficiente para identificar el producto de la empresa. Situado dentro de un círculo lo que aporta la apariencia de un sello y obteniendo una imagen minimalista, perfecto identificativo para la compañía.

El isotipo podrá ser utilizado solo o acompañado del logotipo según sea el caso.

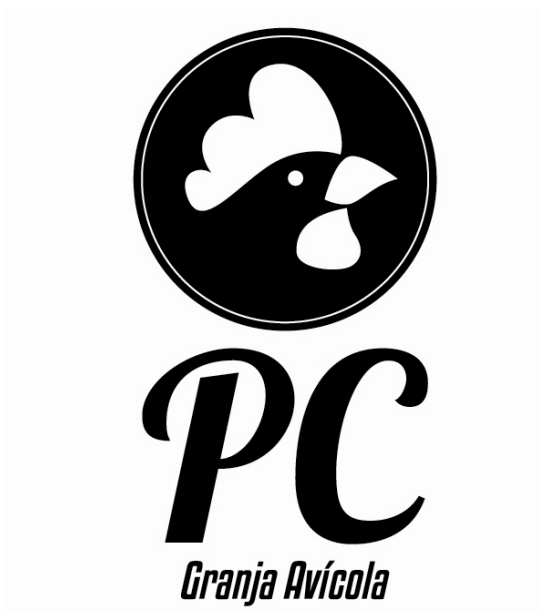
Figura 33 Isologo



Elaborado por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 34 Marca en monocromático



Elaborado por: Los Autores

Logotipo

La forma verbal es el logotipo que está escrito con caracteres tipográficos basados en conexiones entre letras y dinamismo, sus terminaciones podrían realizarse a mano alzada lo que otorga una buena composición con detalles bien logrados.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

En la parte superior se aprovecha el espacio que se da entre dos letras para colocar el identificador con caracteres sin serifas para contrastar y armonizar el conjunto, pero manteniendo el grado de inclinación.

Imagotipo

El conjunto de ambos elementos anteriores establecen la marca o imagotipo, proyectando una identidad única, con un aspecto tradicional, ya que al adjuntar el eslogan enfatiza el hecho que la cría de las aves es más saludable.

La marca podrá ser reproducida en sobre fondos que garanticen la óptima visualización y contraste de la misma. Sus características, espacio entre elementos, equilibrio, tipografías, colores, espacios entre letras y palabras no podrán ser alteradas.

Figura 35 Marca legal



Elaborado por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Eslogan

El eslogan no es necesario que vaya junto a la marca pero si en el mensaje.

“Más sano, más rico”

Aplicación del color

El isotipo y logotipo se realizó con color amarillo, rojo y negro.

El amarillo es el color más luminoso y cálido. Está relacionado con la naturaleza, es animado, jovial y afectivo y significa inteligencia, innovación, oro y riqueza.

El rojo significa vitalidad, fuerza, energía, su uso aporta a intensificar el metabolismo del cuerpo y ayuda a superar la depresión.




El negro concede poder, nobleza y elegancia, simboliza autoridad y fortaleza, está relacionado con la seriedad y prestigio.

Colores Institucionales

Mantener los colores es parte importante de la identidad de la compañía, por ello se facilitan las especificaciones de cada uno de ellos.

Figura 36 Colores

ISOTIPO Y TIPOGRAFÍA

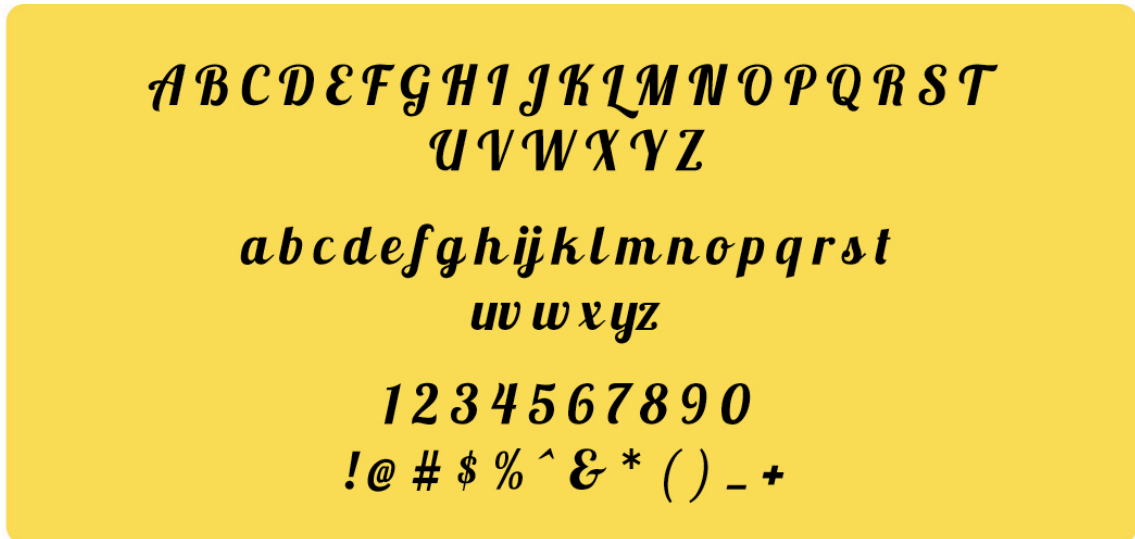
	CMYK	RGB	HEXADECIMAL
	C: 0 M: 15 Y: 84 K: 0	R: 255 G: 214 B: 53	#ffd635
	C: 0 M: 100 Y: 100 K: 0	R: 226 G: 0 B: 25	#e20019
	C: 0 M: 0 Y: 0 K: 100	R: 26 G: 23 B: 27	#1A171B

Elaborado por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tipografías

Figura 37 Lobster



Elaborado por: Los Autores

Figura 38 KenyanCoffee Italic



Elaborado por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 39 Modelo de uniforme

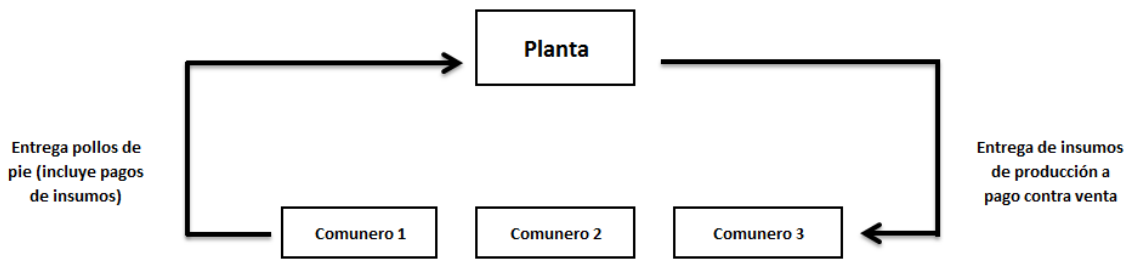


Elaborado por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.4. Análisis de la propuesta: factibilidad del proyecto

Figura 40 Proceso negociación planta - comuneros



Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

El proceso de negociación entre la planta procesadora y los comuneros se desarrolla a partir de que la planta asume el crédito, posteriormente la planta se encarga de entregar los insumos de producción a pago contraventa a los comuneros, los cuales se encargarán de la crianza de los pollos, una vez criados serán entregados los pollos de pie a la planta en este proceso se incluye el pago de insumos. La transacción comercial se registra en el libro diario de la siguiente manera: ingresa al debe el anticipo de los comuneros y sale caja; una vez criados los pollos se debe registrar un segundo asiento en el que ingresa el pago de la factura de cada comunero (incluyendo el pago de insumos) y consecuentemente salen las cuentas de anticipo a comuneros y caja. Como se detalla en el siguiente ejemplo:

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Figura 41 Libro diario

Libro Diario		
Descripción	Debe	Haber
———— 1 ————		
Anticipo a comuneros	\$ 1,00	
Caja		\$ 1,00
———— 2 ————		
Pago factura comunero 1	\$ 2,00	
Anticipo 1		\$ 1,00
Caja		\$ 1,00
TOTAL	\$ 3,00	\$ 3,00

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

Como insumos entregados por la planta a los comuneros se consideran los siguientes insumos con sus respectivos valores unitarios:

Tabla 35 Insumos para pollos

	Valor por unidad
Pollos de incubadora	\$ 0,80
Pollos finqueros	\$ 0,90
Quintal de balanceado Alimento	\$ 27,70
Vitaminas	\$ 4,80
Vacuna	\$ 3,50
Bebederos	\$ 10,00
Comederos	\$ 7,00
Total	\$ 54,70

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.5. Estado de situación inicial

Tabla 36 Estado de situación inicial

Estado de Situación Inicial			
Proyecto para la Creación de una Granja Avicola Comunitaria			
ACTIVO			PASIVO
Activo Corriente			Pasivo No Corriente
Efectivo y Equivalentes al efectivo	10.425,00		Obligaciones con Instituciones financieras L/P
Caja principal	5.425,00		Banco Nacional
Banco Cuenta corriente			BANCO NACIONAL DE FOMENTO
Banco Guayaquil	5000		43299,74
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE
			43.299,74
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10.425,00		TOTAL PASIVOS
			43.299,74
Activo No corriente	37.685,00		
Planta y Equipo			PATRIMONIO NETO
Depreciables			CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO
Muebles y enseres	605,00		Capital suscrito o Asignado
Equipos de oficina	500,00		Laura Fernandez
Equipos de computacion	2.580,00		2405,13
Maquinarias y equipo	12.000,00		Manuel pazmiño
Vehículo	15.000,00		2405,13
Obra Física	7.000,00		TOTAL CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO
			4810,26
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	37.685,00	TOTAL PATRIMONIO NETO	4.810,26
TOTAL ACTIVOS	48.110,00	Total Pasivo + Patrimonio Neto	48.110,00

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.6. Estado de resultado

Tabla 37 Estado de resultado

Estado de Resultado Proyectado						
% de Repartición Utilidades a Trabajadores	15%	15%	15%	15%	15%	
% de Impuesto a la Renta (puede aplicar el copci)						
	2013	2014	2015	2016	2017	TOTAL
INGRESOS						
Ingresos operacionales						
UNIDADES VENDIDAS	182400	191520	201096	211151	221708	1007875
Ventas	224.492,31	247.502,77	272.871,80	300.841,16	331.677,38	1.377.385,42
TOTAL INGRESOS POR VENTAS	224.492,31	247.502,77	272.871,80	300.841,16	331.677,38	1.377.385,42
EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCCION	145.920,00	159.589,79	174.540,16	190.891,08	208.773,75	879.714,78
Costos de Depreciación	4.692,43	4.692,43	4.692,43	3.961,43	3.961,43	22.000,15
TOTAL EGRESOS	150.612,43	164.282,22	179.232,59	194.852,51	212.735,18	901.714,93
Utilidad Bruta en Venta	73.879,88	83.220,55	93.639,22	105.988,65	118.942,20	475.670,50
GASTOS OPERATIVOS						
ADMINISTRATIVOS	37.801,06	42.946,79	44.733,38	46.594,29	48.532,61	220.608,12
GASTOS VARIOS	1.020,00	749,95	750,04	750,12	750,20	4.020,31
DESARROLLO-CONSTITUCION	5.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.000,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	43.821,06	43.696,74	45.483,41	47.344,40	49.282,81	229.628,43
Utilidad Operativa	30.058,82	39.523,81	48.155,80	58.644,25	69.659,39	246.042,07
GASTOS FINANCIEROS						
Bancarios						
Intereses por préstamo CFN	1.545,56	1.233,99	910,30	574,02	224,67	4.488,55
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	1.545,56	1.233,99	910,30	574,02	224,67	4.488,55
UTILIDAD NETA	28.513,25	38.289,82	47.245,50	58.070,23	69.434,72	241.553,52
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES						
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	28.513,25	5.743,47	7.086,83	8.710,53	10.415,21	31.956,04
Imppto a la Renta	0,00	32.546,35	40.158,68	49.359,69	59.019,51	209.597,48
UTILIDAD A DISTRIBUIR DESPUES DE IMPUEST	28.513,25	32.546,35	40.158,68	49.359,69	59.019,51	209.597,48

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.7. Financiamiento del Proyecto

Tabla 38 Financiamiento

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
Descripción	Valor Total	%
<u>Activo No Corriente</u>	37.685,00	42
Muebles y enseres	605,00	
Equipos de oficina	500,00	
Equipos de computacion	2.580,00	
Maquinarias y equipo	12.000,00	
Vehículo	15.000,00	
Obra Física	7.000,00	
<u>Pasivo No Corriente a L/P</u>	48299,74	53
Institucion Financiera		
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	43299,74	
Estudio y/o Investigación del Proyecto	5000,00	
<u>Capital Social</u>	4811,08	5
Capital Propio	4811,08	
	90795,82	100

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.8. Gastos Administrativo

Tabla 39 Gastos de salarios Primer Año

SALARIOS - PRIMER AÑO (2013)									
Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año
JEFE DE COMUNA	500,00	6.000,00	0,00	500,00	319,00	0,00	0,00	690,00	7.509,00
Secretaria de gerencia	319,00	3.828,00	0,00	319,00	319,00	0,00	0,00	440,22	4.906,22
Jefe de producción	380,00	4.560,00	0,00	380,00	319,00	0,00	0,00	524,40	5.783,40
Granjero	319,00	3.828,00	0,00	319,00	319,00	0,00	0,00	440,22	4.906,22
Granjero	319,00	3.828,00	0,00	319,00	319,00	0,00	0,00	440,22	4.906,22
Veterinario	450,00	5.400,00	0	450,00	319,00	0,00	0,00	621,00	6.790,00
Total	2.287,00	27.444,00	0,00	2.287,00	1.914,00	0,00	0,00	3.156,06	34.801,06

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 40 Gastos de Salarios Projectado

SALARIOS PROYECTADO- AÑO 2014										2015	2016	2017
Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año	4,16%	4,16%	4,16%
JEFE DE COMUNA	520,80	6.249,60		520,80	332,27	260,40	520,80	718,70	8.602,57	8960,44	9333,20	9721,46
Secretaria de gerencia	332,27	3.987,24		332,27	332,27	166,14	332,27	458,53	5.608,72	5842,05	6085,08	6338,22
Jefe de producción	395,81	4.749,70		395,81	332,27	197,90	395,81	546,22	6.617,70	6893,00	7179,75	7478,42
Granjero	332,27	3.987,24		332,27	332,27	166,14	332,27	458,53	5.608,72	5842,05	6085,08	6338,22
Granjero	332,27	3.987,24	0,00	332,27	332,27	166,14	332,27	458,53	5.608,72	5842,05	6085,08	6338,22
Veterinario	468,72	5.624,64		468,72	332,27	234,36	468,72	646,83	7.775,54	8099,01	8435,92	8786,86
Total	2.382,14	28.585,67	0,00	2.382,14	1.993,62	1.191,07	2.382,14	3.287,35	39.821,99	41478,5853	43204,0944	45001,385

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.9. Costos de Producción

Tabla 41 Costos de Producción

Costos Variables / Años						
TIPO DE COSTO	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio Mensual Primer Año
LIBRA DE POLLO	145.920,00	159.589,79	174.540,16	190.891,08	208.773,75	12.160,00
Total Costos Variables	145.920,00	159.589,79	174.540,16	190.891,08	208.773,75	12.160,00

Costos Fijos / Años						
TIPO DE COSTO	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio Mensual Primer Año
Gastos Sueldos y Salarios	34.801,06	39.821,99	41.478,59	43.204,09	45.001,38	2.900,09
Gastos en Servicios Básicos	3.000,00	3.124,80	3.254,79	3.390,19	3.531,22	250,00
Gastos de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Varios	1.020,00	749,95	750,04	750,12	750,20	85,00
Total Costos Fijos	38.821,06	43.696,74	45.483,41	47.344,40	49.282,81	808,77

Costos totales					
TIPO DE COSTO	2013	2014	2015	2016	2017
COSTO FIJO	38.821,06	43.696,74	45.483,41	47.344,40	49.282,81
COSTOS VARIABLES	145.920,00	159.589,79	174.540,16	190.891,08	208.773,75
TOTALES	184.741,06	203.286,53	220.023,57	238.235,48	258.056,56

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.10. Gastos Operativos

Tabla 42 Gastos Operativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	Gasto / mes	Gasto / año
		-
TELEFONÍA	20,00	240,00
INTERNET	20,00	240,00
ELECTRICIDAD	150,00	1.800,00
AGUA POTABLE	60,00	720,00
TOTAL	250,00	3.000,00

Gastos Varios						
Rubro	VALOR	2013	2014	2015	2016	2017
Reparaciones, servicio técnicos	10,00	120,00	124,99	125,03	125,08	125,12
Gastos de constitución	-	-				
Permisos e impuestos	300,00	300,00				
Caja Chica	50,00	600,00	624,96	625,00	625,04	625,08
TOTAL	360,00	1.020,00	749,95	750,04	750,12	750,20

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.11. Gastos de Constitución y Organización

Tabla 43 Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCION Y ORGANIZACIÓN	
GASTOS	
Recursos Fungibles	118,22
Recursos Permanentes	2250,00
TOTAL PRESUPUESTO ELABORACION DEL PROYECTO	2368,22
ESTUDIO	
Costos Estudio de Factibilidad del Proyecto	2631,78
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN	5000,00

Comentario sobre aplicación NIIF: Según Nic #18 – Aplicación para el registro de activos intangibles, determina que los desembolsos por investigación (o en la fase de investigación, en el caso de proyectos internos), se reconocerán como gastos del periodo en el que se incurran; motivo por el cual el Costo Total del Estudio de Factibilidad del presente proyecto no se amortizara como gasto diferido³⁶.

³⁶ <http://www.icesi.edu.co/blogs/niffxbrl/2009/03/01/activos-intangibles-nic-38/>

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.12. Descripción de la propiedad, planta y equipo

Tabla 44 Descripción de la propiedad, planta y equipo

DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL DE INVERSIÓN
Muebles y enseres			605,00
Escritorio	3	100	
Sillas	3	65	
Archivadores	2	55	
Equipos de oficina			500,00
Aire Acondicionado	1	500	
Equipos de computacion			2.580,00
Computadora	3	700	
Impresora	2	150	
Regulador	3	60	
Maquinarias y equipo	1	12000	12.000,00
Vehículo	1	15000	15.000,00
Obra Física	1	7000	7.000,00
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS NO CORRIENTES			37.685,00

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.13. Depreciación de la propiedad, planta y equipo

DEPRECIACIONES -PLANTA PROPIEDAD Y EQUIPO		
GRUPO DE ACTIVO FIJO	TIEMPO DE VIDA UTIL ESTIMADO	% DE DEPRECIACION DEDUCIBLE
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10 AÑOS	10%
VEHÍCULOS	5 AÑOS	20%
MUEBLES Y MAQUINARIA DE OFICINA	10 AÑOS	10%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3 AÑOS	33,33%
OBRA FISICA DE INSTALACIÓN	20 AÑOS	5%

DEPRECIACIÓN - METODO LINEA RECTA

DEPRECIACIÓN ANUAL:
$$\frac{\text{COSTO-VALOR RESIDUAL}}{\text{VIDA UTIL}}$$

MUEBLES Y MAQUINARIA

VEHÍCULO

VALOR ACTIVO \$15000

Depreciación Anual

$$\frac{15000-2250}{5 \text{ años}} = \$ 2.550,00$$

DE OFICINA

VALOR ACTIVO \$1105

Depreciación Anual

$$\frac{1105-165,75}{10 \text{ años}} = \$ 93,93$$

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VALOR ACTIVO \$2580

Depreciación Anual

$$\frac{2580-387}{3 \text{ años}} = \$ 731,00$$

MAQUINARIA Y EQUIPOS

VALOR ACTIVO \$12000

Depreciación Anual

$$\frac{12000-1800}{10 \text{ años}} = \$ 1.020,00$$

OBRA FISICA DE INSTALACIÓN

VALOR ACTIVO \$15000

Depreciación Anual

$$\frac{15000-1050}{20 \text{ años}} = \$ 297,50$$

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 45 Depreciación

AÑO	VEHÍCULO	MUEBLES Y MAQ DE OFICINA	EQ. DE COMPUTO	MAQUINARIA Y EQUIPOS	OBRA FISICA DE INSTALACIÓN	TOTAL DEPRECIACIÓN
	Depreciación Anual	Depreciación Anual	Depreciación Anual	Depreciación Anual	Depreciación Anual	
1	2550,00	93,93	731,00	1020,00	297,50	4692,43
2	2550,00	93,93	731,00	1020,00	297,50	4692,43
3	2550,00	93,93	731,00	1020,00	297,50	4692,43
4	2550,00	93,93	-	1020,00	297,50	3961,43
5	2550,00	93,93	-	1020,00	297,50	3961,43
6	-	93,93	-	1020,00	297,50	1411,43
7	-	93,93	-	1020,00	297,50	1411,43
8	-	93,93	-	1020,00	297,50	1411,43
9	-	93,93	-	1020,00	297,50	1411,43
10	-	93,93	-	1020,00	297,50	1411,43
11	-	-	-	-	297,50	297,50
12	-	-	-	-	297,50	297,50
13	-	-	-	-	297,50	297,50
14	-	-	-	-	297,50	297,50
15	-	-	-	-	297,50	297,50
16	-	-	-	-	297,50	297,50
17	-	-	-	-	297,50	297,50
18	-	-	-	-	297,50	297,50
19	-	-	-	-	297,50	297,50
20	-	-	-	-	297,50	297,50
VALOR DEPRECIABLE	12750,00	939,30	2193,00	10200,00	5950,00	32032,30

ACTIVO	VALOR RESIDUAL 15%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	1800,00
VEHÍCULOS	2250,00
MUEBLES Y MAQUINARIA DE OFICINA	165,75
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	387,00
OBRA FISICA DE INSTALACIÓN	1050,00
	5652,75

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.14. Financiamiento del proyecto

Tabla 46 Financiamiento del proyecto

Financiamiento de la Inversión de:		48.110,82
Recursos Propios	4.811,08	10%
Recursos de Terceros	43.299,74	90%

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

4.15. Amortizaciones préstamos bancarios

Tabla 47 Amortizaciones

CAPITAL	43.299,74
AÑOS	5
TASA DE INTERÉS	11,50%
NÚMERO DE PAGOS	20
FECHA DE INICIO	2-ene-13
CUOTA MENSUAL	2.389,41
INTERESES DEL PRÉSTAMO	4.488,55

Amortización de la Deuda Anual					
Años	2013	2014	2015	2016	2017
Pagos por Amortizaciones	8.012,09	8.323,67	8.647,36	8.983,63	9.332,99
Pago por Intereses	1.545,56	1.233,99	910,30	574,02	224,67
Servicio de Deuda	9.557,66	9.557,66	9.557,66	9.557,66	9.557,66

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Pago	Capital	Amortización	Interés	Pago
0	43.299,74	-	-	-
1	41.325,28	1.974,46	414,96	2.389,41
2	39.331,90	1.993,38	396,03	2.389,41
3	37.319,41	2.012,48	376,93	2.389,41
4	35.287,64	2.031,77	357,64	2.389,41
5	33.236,40	2.051,24	338,17	2.389,41
6	31.165,50	2.070,90	318,52	2.389,41
7	29.074,76	2.090,74	298,67	2.389,41
8	26.963,98	2.110,78	278,63	2.389,41
9	24.832,97	2.131,01	258,40	2.389,41
10	22.681,54	2.151,43	237,98	2.389,41
11	20.509,49	2.172,05	217,36	2.389,41
12	18.316,62	2.192,87	196,55	2.389,41
13	16.102,74	2.213,88	175,53	2.389,41
14	13.867,64	2.235,10	154,32	2.389,41
15	11.611,13	2.256,52	132,90	2.389,41
16	9.332,99	2.278,14	111,27	2.389,41
17	7.033,01	2.299,97	89,44	2.389,41
18	4.711,00	2.322,01	67,40	2.389,41
19	2.366,73	2.344,27	45,15	2.389,41
20	0,00	2.366,73	22,68	2.389,41

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.16. Proyección de unidades vendidas del año 1

Tabla 48 Unidades vendidas del año 1

CICLO DE PRODUCTO O ESTACIONALIDAD	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	10,0%	11,0%	11,0%	100,0%
PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1													
UNIDADES PRODUCIDAS / MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1
LIBRA DE POLLO	12.768	12.768	12.768	12.768	14.592	14.592	14.592	14.592	14.592	18.240	20.064	20.064	182.400
VENTAS TOTALES EN LIBRAS	12.768	12.768	12.768	12.768	14.592	14.592	14.592	14.592	14.592	18.240	20.064	20.064	182.400

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

4.17. Cálculo del precio de Venta

Tabla 49 Cálculo de precio

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución
LIBRA DE POLLO	0,80	35,0%
		83,00%

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.18. Presupuesto de ventas

Tabla 50 Presupuesto de ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1													
VENTAS EN DÓLARES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1
LIBRA DE POLLO	15.714,46	15.714,46	15.714,46	15.714,46	17.959,38	17.959,38	17.959,38	17.959,38	17.959,38	22.449,23	24.694,15	24.694,15	224.492,31
VENTAS TOTALES LIBRAS EN DÓLARES	15.714,46	15.714,46	15.714,46	15.714,46	17.959,38	17.959,38	17.959,38	17.959,38	17.959,38	22.449,23	24.694,15	24.694,15	224.492,31

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

PRODUCCIÓN C/45 DÍAS	22800
PRODUCCIÓN ANUAL	182400
PVP	1,23
COSTO UNITARIO	0,80
VENTA ANUAL	224492,31

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tabla 51 Precio de Venta Proyectado (Incremento de un 5%)

2013			2014			2015			2016			2017		
LIBRA	PVP	TOTAL	5%		TOTAL	5%		TOTAL	5%		TOTAL	5%		TOTAL
			LIBRA	PVP		LIBRA	PVP		LIBRA	PVP		LIBRA	PVP	
182400	1,23	224.492,31	191520	1,29	247.502,77	201096	1,36	272.871,80	211151	1,42	300.841,16	221708	1,50	331.677,38

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

Tabla 52 Incremento Anual en Costo de 4.16% según Inflación del Año anterior

2013			2014			2015			2016			2017		
LIBRA	PVP	TOTAL	5%		TOTAL	4,16%		TOTAL	5%		TOTAL	4,16%		TOTAL
			LIBRA	PVP		LIBRA	PVP		LIBRA	PVP		LIBRA	PVP	
182400	0,80	145.920,00	191520	0,83	159.589,79	201096	0,87	174.540,16	211151	0,90	190.891,08	221708	0,94	208.773,75

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.19. Flujo de caja proyectado

Tabla 53 Flujo de caja

Flujo de Caja proyectado					
AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por ventas					
UNIDADES VENDIDAS	182400	191520	201096	211151	221708
Ventas	224.492,31	247.502,77	272.871,80	300.841,16	331.677,38
TOTAL INGRESOS POR VENTAS	224.492,31	247.502,77	272.871,80	300.841,16	331.677,38
EGRESOS					
Costos de Inversión					
Costos de Producción	145.920,00	159.589,79	174.540,16	190.891,08	208.773,75
Depreciación	4.692,43	4.692,43	4.692,43	3.961,43	3.961,43
TOTAL COSTOS DE INVERSIÓN	150.612,43	164.282,22	179.232,59	194.852,51	212.735,18
UTILIDAD BRUTA	73.879,88	83.220,55	93.639,22	105.988,65	118.942,20
GASTOS OPERATIVOS					
ADMINISTRATIVOS	37.801,06	42.946,79	44.733,38	46.594,29	48.532,61
GASTOS VARIOS	1.020,00	749,95	750,04	750,12	750,20
DESARROLLO-CONSTITUCIÓN	5.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INTERES A LARGO PLAZO	1.545,56	1.233,99	910,30	574,02	224,67
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	45.366,62	44.930,73	46.393,71	47.918,43	49.507,48
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP	28.513,25	38.289,82	47.245,50	58.070,23	69.434,72
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		5.743,47	7.086,83	8.710,53	10.415,21
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	28.513,25	32.546,35	40.158,68	49.359,69	59.019,51
IMP. A LA RENTA 22%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD NETA	28.513,25	32.546,35	40.158,68	49.359,69	59.019,51

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.20. Estimación de los indicadores financieros

Tabla 54 Indicadores financieros

EVALUACION FINANCIERA: TIR - VAN O VNA						
					FACTOR DE DESCUENTO	
					0,1	
		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
CONCILIACIÓN						
UTILIDAD NET	-43299,74	28.513,25	38.289,82	47.245,50	58.070,23	69.434,72
VALOR RESIDUAL						5652,75
	-43299,74	28.513,25	38.289,82	47.245,50	58.070,23	75.087,47

TIR	83%
VAN	136.048

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
 INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
 CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.21. Punto de equilibrio

Tabla 55 Punto de equilibrio

Precio de venta	1,23
Unidades Vendidas	182.400
Ingreso Total	224.352,00
Costo Fijo Total	43.821,06
Costos Variables Total (CVT)	145.920,00
Costo Variable Unitario = CVT/No.Unidades Vendidas	0,80
Cantidad de Equilibrio = CFT/(P-CVU)	101.909 <i>Unidades fisicas</i>
Valor Monetario de Equilibrio	125.348,61

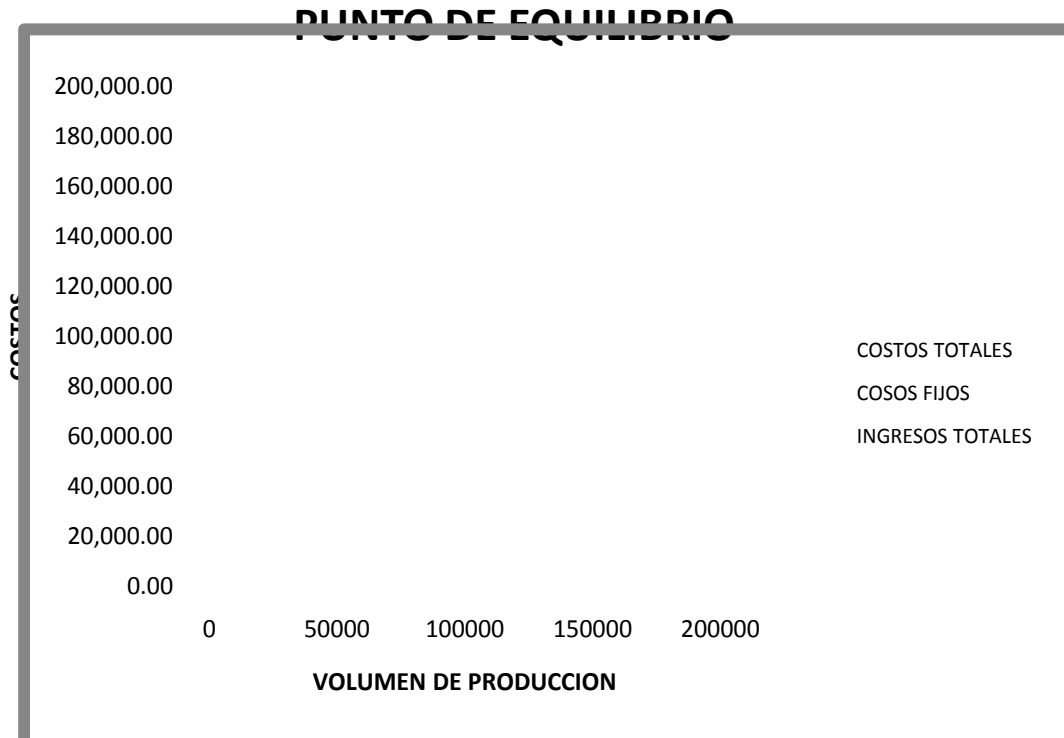
A	B	C=AxB	D	F=0,80xB	G=D+F	H=C-G
Precio de vta. unitario	Unidades Producidas	Ventas/Ingresos Totales	Costos Fijos	Costos Variables U	Costo Total	UTILIDAD PERDIDA
1,23	0	0,00	43.821,06	0,00	43.821,06	-43.821,06
1,23	90000	110.700,00	43.821,06	72.000,00	115.821,06	-5.121,06
1,23	101909	125.348,61	43.821,06	81.527,55	125.348,61	0,00
1,23	125000	153.750,00	43.821,06	100.000,00	143.821,06	9.928,94
1,23	145000	178.350,00	43.821,06	116.000,00	159.821,06	18.528,94

Fuente: Los Autores

Elaborado Por: Los Autores

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Gráfico 1 Punto de equilibrio



**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.22. CONCLUSIONES

- Se identificaron los riesgos económicos, los costos, gastos de producción, administrativos y de ventas, implicados en el desarrollo del proyecto, valores que se ven reflejados en el financiero, ya fue necesario conocer la inversión inicial que se tenía que realizar el desarrollo de la propuesta.
- Se pudieron establecer las oportunidades al ingresar al mercado, puesto que fue necesario evaluar el entorno económico y social de ejecutar el plan de la granja avícola comunitaria.
- Con la determinación de la demanda potencial, se logró definir el ingreso por ventas estimado que se espera en el primer año y con la proyección a 5 años.
- El estudio de mercado, fue el proceso que permitió comprobar la existencia del problema de estudio planteado, además de conocer la factibilidad del desarrollo de la propuesta.
- Los requerimientos para el desarrollo del negocio fueron identificados, ya que se diseñó todo lo referente a la imagen corporativa y la papelería institucional, además que se pudo conocer cuáles son los pasos a seguir para el desarrollo de la granja.
- Dentro del plan de operaciones, está detallado el proceso que se va a seguir para el procesamiento de las aves dentro de la granja y el proceso de ventas de la misma.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

4.23. RECOMENDACIONES

- Evaluar constantemente el entorno del funcionamiento de la granja avícola comunitaria, ya que es importante saber qué factores pueden repercutir en el avance de la misma.
- Realizar una inspección del análisis situacional de la empresa para comprobar la existencia de barreras de entrada del negocio.
- Buscar nuevas alternativas de distribución del producto, además de día a día verificar que exista satisfacción de las personas que forman parte de la comunidad.
- La investigación pertinente del mercado ayudará a tomar futuras decisiones dentro del entorno de la granja avícola comunitaria.
- Definir mejoras para el plan propuesto, ya que es necesario que exista un ajuste de cada estrategia comercial establecida.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

BIBLIOGRAFÍA

- Alders, R. (2008). *Producción avícola por beneficio y por el placer*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Artal, M. (2009). *Dirección de Ventas (8edic)*. Madrid: ESIC Editorial.
- Barroeta, C., Izquierdo, D., & Pérez, J. F. (2008). *Departamento de Ciencia Animal y de Alimentos*. Obtenido de Unidad de Ciencia Animal Facultad de Veterinaria: http://www.uclm.es/profesorado/produccionanimal/ProduccionAnimalIII/GUIA%20AVICULTURA_castella.pdf
- Burruezo, J. C. (2005). *La gestión moderna del comercio minorista: El enfoque práctico de las tiendas de éxito*. Madrid: ESIC Editorial.
- Bustamante, W. (2001). *Apuntes de mercadotecnia para la Microempresa Rural*. Santiago de Chile: IICA Biblioteca Venezuela.
- Cantos, M. (1999). *Introducción Al Comercio Internacional*. Barcelona: Editorial UOC.
- Chang, S., Verdezoto, A., & Estrada, L. (2009). *ESPOL*. Obtenido de Análisis de la avicultura ecuatoriana: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/743/1/1392.pdf>
- Chias, J., & Xifra, J. (2008). *Las relaciones públicas / El márketing*. Barcelona: Editorial UOC.
- Dirección de Educación Agraria (Argentina). (2008). *Dirección provincial de educación técnico profesional*. Obtenido de Dirección de Educación Agraria: <http://www.easdonboscouribe.edu.ar/files/MANUAL%20DE%20AVICULTURA.pdf>
- El Agro. (2010). La Prefectura promueve avicultura ecológica. *Revista El agro Ecuador*, 23-24.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

- El Agro. (2011). Control de enfermedades y buena nutrición: Claves en avicultura. *Revista El Agro Ecuador*, 11.
- El Diario . (2010). La avicultura atraviesa crisis. *El Diario Manabita de libre pensamiento*.
- Flórez, J. A. (2008). *Proyecto de inversión para las PYME*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- GAD de Salitre. (16 de Enero de 2012). *Gobierno Autónomo Descentralizado de Salitre*. Obtenido de Gobierno Autónomo Descentralizado de Salitre: <http://www.salitre.gob.ec/galeria/galeria-de-obras/category/84-mapa.html>
- García, L. M. (2011). + *Ventas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Google Maps. (2 de Mayo de 2013). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps: <http://maps.google.com.ec/maps?hl=es-419&tab=wl>
- Harvard Business Publishing. (2009). *Crear un plan de negocios*. Santiago de Chile: Impact Media Comercial.
- Leiva, J. C. (2008). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de CR.
- Miquel, S. (2006). *Distribución comercial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía: versión para latinoamérica*. México: Pearson Educación.
- Oliver, R. (2008). *Elige tu futuro*. México, D.F.: Editorial Limusa.
- Pinson, L., & Jinnett, J. (2008). *20 pasos para desarrollar tu negocio*. México, D.F.: Dearborn Trade Publishing.
- Sainz de Vicuña, J. M. (2000). *Distribución comercial: opciones estratégicas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Thomsen, M. (2009). *El plan de negocios dinámico*. Escandinavia: Thomsen Business Information.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Vértice, E. (2010). *Dirección de marketing*. España: Editorial Vértice.

Villegas, G., Bolaños, A., & Olguín, L. (2008). *La ganadería en México*. México, D.F.: Plaza y Valdes.

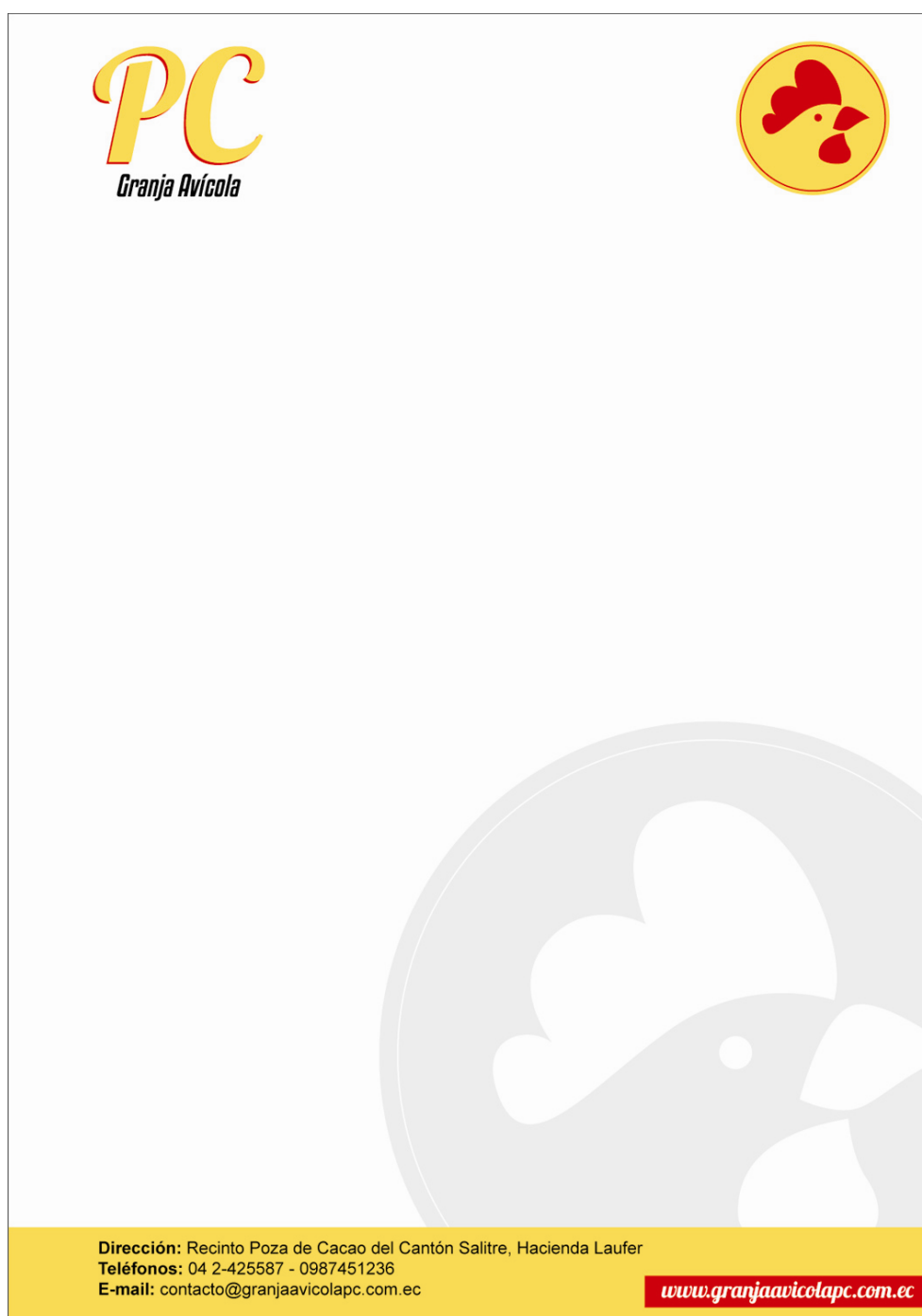
Viniegra, S. (2008). *Entendiendo el plan de negocios*. México, D.F.: Lulu Ediciones.

Welsch, G. A. (2005). *Presupuestos: planificación y control [archivo de computador]*. Naucalpan de Juárez, Edo. de México: Pearson Educación.

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

ANEXOS

Anexo 1: Papelería institucional



**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**



**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**



Laura Fernandez M.
Presidente

Dirección: Recinto Poza de Cacao del
Cantón Salitre. Hacienda Laufer
Teléfonos: 04 2-425587 - 0987451236
E-mail: contacto@granjaavicolapc.com.ec
www.granjaavicolapc.com.ec

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE
INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO POZA DE CACAO DEL
CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**



FERNANDEZ Y PAZMIÑO S.A.
RUC: 0924512879001
Dirección: Recinto Poza de Cacao del
Cantón Salitre. Hacienda Laufer
Teléfonos: 04 2-425587 - 0987451236
E-mail: contacto@granjaavicolapc.com.ec
www.granjaavicolapc.com.ec

FACTURA NO.

No. 0001

AUT. S.R.I.:
1254458991174

CLIENTE

R.U.C.

DIRECCIÓN

FECHA

TELF.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL

Son _____

Firma Autorizada

Recibí Conforme

SUBTOTAL	_____
DESCUENTO	_____
SERVICIOS	_____
I.V.A.	_____
TOTAL	_____

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Anexo 2: Datos estadísticos

TASA DE ANALFABETISMO EN EL RECINTO POZA DE CACAO EN LAS PERSONAS MAYORES DE 15 AÑOS

Zona	Sector	Sabe leer y escribir		
		Si	No	Total
999	18	82%	18%	100%
	19	90%	10%	100%
	25	84%	16%	100%

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

POBLACIÓN EN EL RECINTO POZA DE CACAO QUE ASISTE O ASISTIÓ A UN ESTABLECIMIENTO DE ENSEÑANZA REGULAR

Zona	Sector	Asiste a un establecimiento de enseñanza regular		
		Si	No	Total
999	18	72	148	220
	19	57	125	182
	25	112	241	353
Total		241	514	755

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

POBLACIÓN EN EL RECINTO POZA DE CACAO QUE ASISTE O ASISTIÓ A UN ESTABLECIMIENTO DE ENSEÑANZA REGULAR

Zona 999	Zona 999			
	Sector			
	18	19	25	Total
Ninguno	25	14	46	85
Centro de Alfabetización/(EBA)	6	6	4	16
Preescolar	4	3	4	11
Primario	106	76	180	362
Secundario	32	14	54	100
Educación Básica	43	57	30	130
Educación Media	-	12	17	29
Superior	4	-	7	11
Se ignora	-	-	11	11
Total	220	182	353	755

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

TOTAL DE VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES EN EL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Tipo de vivienda						Total
		Casa/Villa	Mediagua	Rancho	Covacha	Choza	Otra vivienda particular	
999	18	62	1	4	3	8	-	78
	19	29	1	21	5	2	-	58
	25	38	2	50	3	2	1	96
	Total	129	4	75	11	12	1	232

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

MATERIAL DE LAS VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES EN EL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Material del techo o cubierta					Total
		Hormigón (losa, cemento)	Asbesto (Eternit, Eurolit)	Zinc	Palma, paja u hoja	Otros materiales	
999							
	18	2	7	58	8	3	78
	19	-	8	43	6	1	58
	25	1	1	88	6	-	96
	Total	3	16	189	20	4	232

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV)
 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

PROCEDENCIA DEL AGUA RECIBIDA EN LAS VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES DEL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Procedencia del agua recibida		
		De pozo	De carro repartidor	Total
999				
	18	69	9	78
	19	55	3	58
	25	92	4	96
	Total	216	16	232

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV)
 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

TIPO DE SERVICIO HIGIÉNICO EN LAS VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES DEL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Tipo de servicio higiénico				Total
		Conectado a pozo séptico	Conectado a pozo ciego	Letrina	No tiene	
999						
	18	11	11	35	21	78
	19	31	12	8	7	58
	25	27	26	32	11	96
	Total	69	49	75	39	232

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV)
 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

PROCEDENCIA DE LUZ ELÉCTRICA EN LAS VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES DEL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Procedencia de luz eléctrica			
		Red de empresa eléctrica de servicio público	Otro	No tiene	Total
999					
	18	69	-	9	78
	19	52	1	5	58
	25	92	1	3	96
	Total	213	2	17	232

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

ELIMINACIÓN DE BASURA EN LAS VIVIENDAS OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES DEL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Eliminación de la basura		
		La arrojan en terreno baldío o quebrada	La queman	Total
999				
	18	1	77	78
	19	2	56	58
	25	2	94	96
	Total	5	227	232

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA CON EL FIN DE INCREMENTAR LOS INGRESOS EN EL RECINTO
 POZA DE CACAO DEL CANTÓN SALITRE DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

RAMA DE ACTIVIDAD EN PERSONAS DE 10 AÑOS Y MÁS EN EL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Rama de actividad (Primer nivel)										
		Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Industrias manufactureras	Construcción	Comercio al por mayor y menor	Transporte y almacenamiento	Administración pública y defensa	Enseñanza	Actividades de los hogares como empleadores	no declarado	Total	
999												
	18	76	1	-	-	-	-	1	1	-	79	
	19	47	-	2	-	-	1	-	2	8	60	
	25	98	-	1	3	2	1	3	5	4	117	
	Total	221	1	3	3	2	2	4	8	12	256	

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA EN PERSONAS DE 10 AÑOS Y MÁS EN EL RECINTO POZA DE CACAO

Zona	Sector	Condición de Actividad (10 y más años)		Total
		PEA	PEI	
999				
	18	80	111	191
	19	61	98	159
	25	117	189	306
	Total	258	398	656

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)