

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON
ÉNFASIS EN GERENCIA**

*Tesis para optar por el grado académico de
licenciatura con énfasis en Gerencia*

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA
CONVERTIR LA GRANJA AVÍCOLA DE
PONEDORAS FINCA LA NEGRITA EN UNA
ORGÁNICA, LOCALIZADA EN CARTAGO,
EN EL PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020**

SUSTENTANTE:

VALERIE MARÍA OVIEDO

QUIRÓS

Marzo, 2020

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO

INDICE DE TABLAS.....	8
INDICE DE FIGURAS	9
DECLARACIÓN JURADA	11
CARTA TUTOR.....	12
CARTA LECTOR (A).....	13
DEDICATORIA.....	14
AGRADECIMIENTO.....	15
RESUMEN EJECUTIVO	16
ABSTRACT	17
PALABRAS CLAVE.....	18
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	19
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	20
1.1.1 Antecedentes internacionales y nacionales.....	20
1.1.2 Delimitación del problema.....	22
1.1.3 Justificación	22
1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	23
1.3 OBJETIVOS	23
1.3.1 Objetivo general.....	23
1.3.2 Objetivos específicos.....	24
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	26
2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA EMPRESA	27
2.2 EL CONTEXTO TEÓRICO-CONCEPTUAL	31
2.2.1 La avicultura	31
2.2.2 Diferencia entre avicultura no orgánica y orgánica	33

2.2.3 Definición de aves de corral.....	38
2.2.4 Definición de gallinas ponedoras	38
2.2.5 Ciclo productivo de las gallinas ponedoras	39
2.2.6 Cuido de las gallinas ponedoras	40
2.2.7 Condiciones de almacenamiento y transporte	46
2.2.8 Leyes regulatorias.....	48
2.2.9 Proyecto.....	61
2.2.10 Estudio de Pre factibilidad	64
2.2.11 Análisis de viabilidad de mercado	65
2.2.12 Análisis de viabilidad legal	65
2.2.13 Análisis de viabilidad financiera	66
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	67
3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	68
3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	69
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	70
3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO.....	71
3.4.1 Población.....	72
3.4.2 Tipo de muestra.....	72
3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión.....	73
3.4.4 Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes	73
3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	74
3.6 VARIABLES O CATEGORÍAS	77
3.7 ANÁLISIS DE DATOS.....	81
CAPÍTULO IV:	83

RESULTADOS	83
4.1 Encuesta	84
4.2 Estudio de Mercado	98
4.2.1 Producto	99
4.2.2 Precio.....	100
4.2.3 Promoción.....	101
4.2.4 Distribución	102
4.3 Estudio legal.....	102
4.3.1 De la instalación.....	103
4.3.2 De la ubicación	103
4.3.3 De las distancias.....	103
4.3.4 De la construcción	104
4.3.5 Del Registro Sanitario	105
4.3.6 Del Manejo de Desechos.....	106
4.3.7 Póliza de Riesgos de Trabajo	107
4.3.8 Patente Comercial	108
4.4 Estudio Financiero	109
4.4.1 Plan de Inversiones	109
4.4.2 Proyección de Ventas	110
4.4.3 Plan de Operaciones-Costos	111
4.4.4 Flujo de Efectivo	113
4.4.5 Cálculo de Financiamiento.....	116
4.4.6 Cálculo del VAN y TIR	117
4.4.7 Análisis de Escenarios Optimista y Estresado	119
4.4.8 Comparación de los escenarios proyectados	123

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	124
5.1 Hallazgo N°1. Oferta del producto.....	125
5.2 Hallazgo N°2. Oportunidad de negocio	125
5.3 Hallazgo N°3. Precio	126
5.4 Hallazgo N°4. Flujos de Efectivo positivos	127
5.5 Hallazgo N°5. VAN y TIR del escenario normal	127
5.6 Hallazgo N°6. VAN y TIR escenario optimista y estresado	128
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	130
6.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	131
6.1.1 Conclusión Objetivo General	131
6.1.2 Recomendación Objetivo General	131
6.1.3 Conclusión Objetivo Específico N°1.....	132
6.1.4 Recomendación Objetivo Específico N°1	133
6.1.5 Conclusión Objetivo Específico N°2.....	133
6.1.6 Recomendación Objetivo Específico N°2	134
6.1.7 Conclusión Objetivo Específico N°3.....	134
6.1.8 Recomendación Objetivo Específico N°3	135
CAPÍTULO VII: PROPUESTA	137
7.1 Estudio y análisis del proceso de producción actual	138
7.2 Evaluar el terreno existente.....	139
7.3 Planear la reubicación y acondicionamiento de las gallinas	139
7.4 Preparación de requisitos y adquisición del crédito	140
7.5 Búsqueda, análisis y selección de proveedores: Gallinas, concentrado, equipo de alimentación, empaque	140
7.6 Inscripción de Sociedad Anónima y marca en el Registro Nacional	141

7.7 Adquisición de patente comercial, registro sanitario y póliza de riesgo de trabajo	141
7.8 Preparación de la nueva área de producción.....	141
7.9 Compra y acomodo de insumos.....	142
7.10 Capacitación e inducción del personal	142
7.11 Revisión y análisis post producción	143
7.12 Exposición del nuevo producto a clientes	143
7.13 Cronograma de actividades	144
REFERENCIAS.....	145
ANEXOS	152

INDICE DE TABLAS

<i>Tabla N°1. Criterios de inclusión y exclusión.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla N°2. Inversión Inicial.....</i>	<i>109</i>
<i>Tabla N°3. Proyección Ingresos Anuales</i>	<i>110</i>
<i>Tabla N°4. Costos fijos de operación</i>	<i>112</i>
<i>Tabla N°5. Costos variables de operación</i>	<i>113</i>
<i>Tabla N°6. Financiamiento</i>	<i>117</i>
<i>Tabla N°7. VAN y TIR normal.....</i>	<i>118</i>
<i>Tabla N°8. VAN y TIR optimista</i>	<i>120</i>
<i>Tabla N°9. Ingresos anuales escenario optimista</i>	<i>121</i>
<i>Tabla N°10. VAN y TIR escenario estresado</i>	<i>122</i>
<i>Tabla N°11. Ingresos Anuales escenario estresado.....</i>	<i>123</i>
<i>Tabla N°12. Cuadro comparativo de los escenarios normal, optimista y estresado</i>	<i>123</i>

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ciclo de vida productivo de las gallinas ponedoras.....	40
<i>Figura 2.</i> Consumo de alimento (g/día) para ponedoras en período de producción..	41
<i>Figura 3.</i> Ciclo de vida y tipo de evaluación de un proyecto.....	62
<i>Figura 4.</i> Pregunta N°1. ¿Cuál es su género?.....	84
<i>Figura 5.</i> Pregunta N°2. ¿Cuál es su edad?.....	85
<i>Figura 6.</i> Pregunta N°3. ¿En cuál provincia vive?	86
<i>Figura 7.</i> Pregunta N°4. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio aproximado?	87
<i>Figura 8.</i> Pregunta N°5. ¿Con cuántas personas vive usted?.....	88
<i>Figura 9.</i> Pregunta N°6. ¿Cuántos huevos, aproximadamente, se consumen en su casa al mes?	89
<i>Figura 10.</i> Pregunta N°7. ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos?.....	90
<i>Figura 11.</i> Pregunta N°8 ¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?	91
<i>Figura 12.</i> Pregunta N°9 ¿Qué conoce sobre la producción avícola orgánica?	92
<i>Figura 13.</i> Pregunta N°10 ¿Ha consumido huevos orgánicos?.....	93
<i>Figura 14.</i> Pregunta N°11. Si su respuesta fue NO, ¿consumiría huevos orgánicos?	94
<i>Figura 15.</i> Pregunta N°12. Conociendo las diferencias entre huevos orgánicos y huevos tipo industriales; a la hora de la compra ¿por cuál se decidiría?	95
<i>Figura 16.</i> Pregunta N°13 ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos?	96
<i>Figura 17.</i> Pregunta N°14 ¿Qué opina de la propuesta de ofrecer huevos orgánicos?	98
<i>Figura 18.</i> Flujo de Efectivo Proyectado.....	115
<i>Figura 19.</i> Cronograma de Actividades	144

DECLARACIÓN JURADA

DECLARACIÓN JURADA

Yo Valerie María Oviedo Quirós, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 1-1732-0125 egresado de la carrera de Administración de Empresas con énfasis en Gerencia de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercebido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **Estudio de prefactibilidad para convertir la granja avícola de ponedoras Finca La Negrita en una orgánica, localizada en Cartago, en el primer cuatrimestre del 2020**, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los cuatro días días del mes de marzo del año dos mil veinte.



Firma del estudiante

Cédula 1-1732-0125

CARTA TUTOR

CARTA DEL TUTOR

San José, 04 de marzo de 2020.

Señores
Carrera de Administración de Negocios
Universidad Hispanoamericana –sede Llorente

Estimado señor:

La estudiante VALERIE MARÍA OVIEDO QUIRÓS, cédula de identidad número 1 1732 0125, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA CONVERTIR LA GRANJA AVÍCOLA DE PONEDORAS FINCA LA NEGRITA EN UNA ORGÁNICA, LOCALIZADA EN CARTAGO, EN EL PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020", el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20
	TOTAL		100

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

ALEXANDER CORDERO
CESPEDES (FIRMA)

Firmado digitalmente por
 ALEXANDER CORDERO CESPEDES
 (FIRMA)
 Fecha: 2020.03.04 09:20:33 -0500'

Lic. Alexander Cordero C., MBA
Cédula identidad N.1-732-096
Carné Colegio Profesional N.5813

CARTA LECTOR (A)

CARTA DE LECTOR

San José, 20 de mayo del 2020

Señores
Servicios Estudiantiles
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor

El estudiante **Valerie Maria Oviedo Quiros**, cédula de identidad **0117320125**, me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"Estudio de prefactibilidad para convertir la Granja Avícola de Ponedoras Finca la Negrita en una orgánica, localizada en Cartago, en el primer cuatrimestre del 2020"**, el cual ha elaborado para obtener su grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Gerencia**.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atentamente,

**LUIS ALBERTO
VARGAS
ZUÑIGA (FIRMA)**

Firmado digitalmente por
LUIS ALBERTO VARGAS
ZUÑIGA (FIRMA)
Fecha: 2020.05.20 21:56:42
-06'00'

Lic. Luis Vargas Zúñiga.

Cédula de identidad 0107090057

Número carné Colegio Profesional, CPCECR # 33896.

DEDICATORIA

Primeramente, se lo dedico a mis papás por el gran esfuerzo y apoyo incondicional que han hecho con el fin de poder contar con mis estudios, han sido de gran ayuda para formar la persona que soy hoy. También va dedicado a mi familia, amigos cercanos y pareja, por siempre hacer darme cuenta lo valiosa que soy y ayudarme a creer en mí. Agradezco toda esa motivación y consejos que me brindaron en todo este proceso universitario.

Por último, me lo dedico a mí misma, por confiar en mí, por luchar por la persona que soy hoy, por sacar fuerzas de donde no las hay y seguir adelante, trabajando cada día en lo que quiero llegar a ser.

AGRADECIMIENTO

Primero quiero agradecerle a mi tutor de tesis, Alexander Cordero Céspedes, por haber sido un excelente guía, tanto como profesor en todos estos años de carrera universitaria y ahora como mi tutor, para concluir este ciclo. Le agradezco el apoyo, dedicación y experiencia brindada en todo este proceso que está por concluir.

Agradezco al dueño de la Finca La Negrita, por darme la oportunidad de ayudarlo con su negocio de producción avícola y confiar en mí y en mis conocimientos.

RESUMEN EJECUTIVO

La granja avícola existente en Finca La Negrita, se desea convertir en una orgánica, por lo que en la siguiente investigación se efectúa un estudio de pre factibilidad al negocio de huevos orgánicos para la misma, con el fin de determinar la viabilidad de este proyecto y, por ende, proporcionar una propuesta orientada a la puesta en marcha del mismo.

Para el desarrollo de esta investigación se realizan tres estudios de análisis de viabilidad, los cuales son el de mercado, legal y financiero. De los cuales se profundizarán en el Capítulo IV. Las informaciones recolectadas provienen de las regulaciones vigentes en el país entorno a este tema, así como datos proporcionados de los principales clientes del negocio, de lo cual se obtiene un escenario más real.

Consigno al desarrollo de los estudios previamente mencionados, se procede a un análisis y explicación de toda la recolección de información obtenida de los mismos, los cuales ayudan a identificar las principales áreas de acción, así como las tareas de primera prioridad para que el proyecto sea un éxito. Por ejemplo, contar con las regulaciones necesarias, con tal de brindar seguridad al negocio, como al cliente.

Por consiguiente, se busca proponer un cronograma donde incluyan todas estas actividades y/o tareas necesarias para una buena ejecución del proyecto, teniendo control y orden en el mismo.

ABSTRACT

The existing poultry farm at Finca La Negrita, is to be converted into an organic one, so in the following investigation a pre-feasibility study of the organic eggs business is carried out for it, in order to determine the viability of this project and, therefore, to provide a proposal aimed at its implementation.

For the development of this research, three feasibility analysis studies will be carried out, which are the market, legal and financial, of which will be deepened in Chapter IV. The information collected comes from the current regulations in the country regarding this issue, as well as the data provided by the main clients of the business, from which a more realistic scenario is obtained.

Adjacent to the development of the previously defined studies, will be an analysis and explanation of all the compilation of information obtained from them, which help to identify the main areas of action, as well as the tasks of first priority for the project of the sea a success For example, having the necessary regulations, in order to provide security to the business, as well as the client.

Therefore, the aim is to propose a schedule that includes all these activities and/or tasks necessary for the proper execution of the project and having control and order in it.

PALABRAS CLAVE

Proyecto, viabilidad, granja avícola orgánica, estudio de mercado, estudio legal, estudio financiero.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Antecedentes internacionales y nacionales

“Durante siglos, los huevos han jugado un rol importante en la alimentación de las familias de todo el mundo. Son un paquete imbatible cuando se trata de versatilidad y proteína de alta calidad a un precio muy asequible” (Gutiérrez, 2017).

El huevo de gallina es un alimento que ha estado presente en la dieta de los costarricenses desde hace muchos años. Y que se ha desempeñado, como un alimento fuente de distintos e importantes nutrientes, los cuales se encuentran en forma concentrada y fácilmente absorbibles, y se aprovechan de muchas maneras en la industria alimentaria y en el hogar. (Peña, Castro, Martínez, 2011, citado por Trejos)

Es de suma importancia conocer las estadísticas que hay en el país acerca del tema de comercio de huevos, con el fin de conocer cuánto, aproximadamente, puede estar la oferta y consigo, la demanda, ya que, para las diferentes empresas dedicadas a este negocio, necesitan contar con esos datos para poder tomar decisiones y basar los planes de negocio con respecto a los mismos. “Según datos de Canavi, la producción anual de huevo es de 1000 millones de huevos, que equivalen a dos millones novecientos mil huevos diarios” (Productor Agropecuario, 2016).

“La avicultura constituye una de las actividades más relevantes para la economía costarricense, generando empleo directo para 12.500 personas y empleo

indirecto para 100.000 personas” Servicio Nacional de Salud Animal [SENASA] (2015)

“Según datos proporcionados por la Cámara Nacional de Avicultores, para el 2017, hay un promedio de consumo de 215 huevos al año por persona” (Granados, 2017). Lo cual indica que los huevos, en Costa Rica, son de los productos y alimentos más consumidos y preferidos por la población, debido a su gran aporte nutricional y a su precio, en comparación con otras carnes o embutidos.

La avicultura moderna enfrenta nuevos desafíos para todos los productores, debido a que los requerimientos nutricionales de la población van en aumento no solamente en cantidad, sino también en calidad. Es por ello que se deben obtener alimentos inocuos y saludables sin poner en riesgo a los consumidores y el ambiente. (Gibert, 2018)

Es importante tener en cuenta el cuidado a la hora del procesamiento de los huevos, ya que es gracias a esto donde se ve reflejada la calidad de los mismos. Como es de conocimiento, los productos animales pueden tender a contener químicos, hormonas o antibióticos para un control del producto, lo cual es muy peligroso para la salud del animal y de quien consume.

Aquí entra la parte de la producción avícola orgánica en gallinas ponedoras, ya que al criarlas de esta manera y contar con un proceso productivo de esta forma, la calidad del huevo, concentrado se ven afectados, positivamente. “Producir en forma

orgánica ha sido la aspiración de muchos productores del sector agropecuario desde los años 80, y el sueño de consumidores que buscan opciones alimenticias más saludables y amigables con el medio ambiente” (O’neal, 2017).

Maya (2019), afirma: “la avicultura orgánica hoy por hoy y para el futuro es un sector que le permitirá al interesado mejorar sus ingresos económicos”. Los productos a comercializar marcan perfectamente un diferenciador del resto de la competencia por lo que lo hace un atractivo muy interesante para el mercado.

1.1.2 Delimitación del problema

La delimitación del problema se considera demográfica y temporal, debido a que, se aplicará a los principales clientes de huevos de La Finca La Negrita, cuyas edades oscilan entre los 20 y 77 años de edad, en San José, Costa Rica en el primer cuatrimestre del 2020.

1.1.3 Justificación

La presente investigación se justifica desde la conveniencia, dado que será de gran utilidad para determinar si el proyecto de una Granja Avícola Orgánica será más rentable para el administrador y por medio de este trabajo, se darán elementos para decidir el cambio sugerido.

Dado a esto, el establecimiento de una granja avícola orgánica, cubrirá las necesidades que tienen los consumidores del negocio de comprar huevos libres de

químicos, contribuyendo a una mejor salud, libre de componentes tóxicos, tanto para el animal, como el humano, como para el ambiente.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Hernández & Mendoza (2018) menciona: “las preguntas de investigación orientan la investigación para encontrar las respuestas adecuadas. Organizan y delimitan el proyecto y nos mantienen enfocados” (p. 44).

¿En qué grado convertir la Granja Avícola Finca La Negrita a una Granja Avícola Orgánica, impacta en la demanda para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del año 2020?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Carlos Muñoz Razo (2015), define al objetivo general como: “el propósito fundamental que guía el desarrollo de la investigación. Su redacción de inicia con un verbo en infinitivo y su construcción seguirá el formato: lo que se quiere hacer, para qué y porqué” (p. 170).

El objetivo general de esta investigación es el siguiente:

Determinar la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

1.3.2 Objetivos específicos

Según Hernández & Mendoza (2018), “los objetivos deben expresarse con claridad y ser específicos, medibles, apropiados y realistas. Estos señalan a lo que se aspira en la investigación pues son las guías del estudio y hay que tenerlos presentes durante todo su desarrollo” (p. 42).

Carlos Muñoz Razo (2015) define a los objetivos específicos como: “aquellos propósitos particulares que, en su conjunto, contribuyen al logro del objetivo general” (p.170).

Los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

- a) Preparar un estudio de mercado para conocer la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.**

- b) Realizar un estudio legal para el establecimiento de una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.**
- c) Realizar el estudio financiero para la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.**

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA EMPRESA

Se logró conocer, mediante una entrevista con Norman Oviedo Salazar, dueño de Finca La Negrita, ubicada en Las Vueltas, Tucurrique, Cartago que, dada su pronta pensión, decide invertir en una finca para jubilarse y seguir desarrollándose en su carrera profesional, Ingeniería Agrónoma.

Hace 7 años, su hermano, Rodrigo Oviedo Salazar se entera, mediante conversaciones con su hermano que, este está interesado en ir buscando alguna finca o quinta para jubilarse. Por lo que este se da la tarea de averiguar en ese mismo pueblo, fincas que estén a la venta y que cuenten con los requisitos que Norman deseaba.

Por lo que, encuentra una finca en venta de 7.000 m², con todas las especificaciones, comentándole a su hermano de la misma. Este se notaba muy interesado en comprarla, estuvo a punto de, antes de enterarse que la misma carecía de los títulos y escrituras de propiedad, lo cual no era aconsejable ni recomendarle seguir con el proceso de negociación y compra.

En la búsqueda de otras opciones de propiedades a la venta, encuentra con la finca actual en posesión, la cual es de 5 hectáreas, con dos cabañas, quebradas, pozas, con plantaciones de café, pejibaye, en ese momento, el acceso a la finca estaba en muy malas condiciones, en sí, estaba muy descuidado el terreno como así las cabañas. Lo cual significaba de una fuerte inversión para los interesados.

Al verse tan interesado e ilusionado, el actual dueño, su hermano, Rodrigo, junto a su otro hermano mayor, Edgar, deciden invertir en la misma, pero este último al final se sale de este negocio, por lo que deciden hablar con una prima cercana, Marlene Salazar y su esposo Ronald Arias, planteándoles el negocio y toda la propuesta para invertir en la misma.

Ambos deciden entrar, comprando la propiedad para el 2014, quedando de esta manera la repartición de la propiedad: 3 hectáreas para Norman Oviedo, 1 hectárea para Rodrigo Oviedo y 1 hectárea para Marlene y Ronald Arias.

La propuesta se basaba en mantener la venta de huevos que los anteriores dueños tenían, así como la crianza de chanchos para su posterior venta, pollos de engorde, diferentes cultivos, como el pepino, chayote, yuca, chile, entre otros. También continuaron con los cultivos ya existentes, los cuales eran de café, pejíbaye, bananos y plátanos.

La otra propuesta, conforme iban teniendo ingresos por la venta de todo en lo que estaban trabajando, era la idea de hacer de la Finca La Negrita un centro turístico, donde se podía apreciar los procesos productivos, diferentes aves, caminatas alrededor de la propiedad, estadías en una de las cabañas, la cual cuenta con piscina con vista a la vegetación que rodea a todo el terreno, caminata a las pozas, entre otros...

Pero, esa última propuesta se fue desvaneciendo conforme 3 de los dueños decidieron vender su parte, al restante, por diferentes razones personales. Por ende, Norman Oviedo, se quedó con la totalidad de la finca, manteniéndose con la producción de gallinas ponedora y crianza de cerdos para venta, siendo apoyado con la venta de huevos y pago de salarios a los trabajadores, por su hermano, Rodrigo. Al cual se le da, alrededor del 60% de cartones, para que el los comercialice y venda.

En este momento, se cuenta con dos trabajadores, uno quien vive en la finca y es el encargado de la misma y el otro quien llega por tiempo completo 5 días a la semana.

El principal ingreso ha sido la venta de huevos, actualmente cuenta con 240 gallinas, las cuales ponen entre 1 a 2 huevos al día; lo que significa entre 8 cartones de 30 huevos al día y 56 cartones de 30 huevos a la semana.

Cabe recalcar que la idea de Norman, es mantener este negocio, pero administrándolo de una mejor manera, para poder contar con utilidades, mejorando la administración de los costos, así como la calidad del huevo y mantener a sus clientes satisfechos y contentos.

La falta de administración de los costos, inventario y conocimiento de su mercado real dieron pie a este proyecto, así como proveer un alimento que cumpla con las expectativas del cliente en cuanto a calidad y que este mismo sea libre de

maltrato animal y amigable con el ambiente.

La forma de distribución de los cartones es mediante visitas una vez a la semana, donde se traen aproximadamente 50 cartones de huevos, donde se reparten a diferentes zonas, como lo es en Moravia, Tibás, San Miguel, las cuales son las principales zonas de venta de esta microempresa. Los clientes con los que se cuentan son familiares, amigos y conocidos del dueño y ex dueños.

2.2 EL CONTEXTO TEÓRICO-CONCEPTUAL

2.2.1 La avicultura

2.2.1.1 Definición

La palabra avicultura proviene de las palabras griegas *avis* y *cultivare*, que quieren decir cultivo de aves; se define como aquella actividad relacionada a la crianza y producción de las aves de corral para obtener una eficiente producción de carne y huevo al menor costo posible. (Ramos, 2014, p. 20)

Para cualquier país, la avicultura ha significado una de las actividades más relevantes para la economía. Básicamente es el sustento alimenticio que la mayoría de la población consume y para este proyecto es necesario comprender lo que significa esta actividad para el país, lo cual es uno de los aspectos que guían esta investigación, en sí, la influencia de la avicultura en la cotidianidad de la vida de los costarricenses.

2.2.1.2 Avicultura orgánica

Se refiere a un sistema de producción de aves de corral libre de agentes contaminantes. Se supone asegurarse de que tus pollos comen bien limpio desde el día en que salgan del cascarón. Sin productos sintéticos o por medios no naturales de alimentación como hormonas para el crecimiento. (El Productor, 2019)

A raíz de toda una conciencia tanto animal como ambiental, nace este tipo y

sistema de producción, con el fin de lograr un ambiente idóneo y amigable para la creación de una libertad para el animal, tomando en cuenta que se evita toda administración de algún químico que pueda alterar el contenido del huevo, lo cual significaría que, de lo contrario a una avicultura orgánica, se estaría consumiendo químicos disfrazados de lo que nosotros consideramos comidas saludables, del día al día.

Los químicos o antibióticos se les dan a las gallinas con fines para elevar la producción de huevos, con el fin de que las mismas pongan más al día. Esto cambia por completo la naturaleza del animal, ya que este, en condiciones normales, produce entre 1 a 2 huevos por día.

2.2.1.3 Tipos de avicultura

Avicultura tradicional o familiar

“Es aquella actividad con escasa tecnificación que utiliza aves no mejoradas, pocos insumos alimenticios y la producción es principalmente para autoconsumo” (Ramos, 2014, p. 20).

Como menciona Ramos anteriormente, la avicultura tradicional es un proceso utilizado principalmente para el autoconsumo, esto significa que las personas producen más para su consumo que para el comercio.

Es importante destacar que, aunque sea un método que lleva años y años de

existencia, fue y sigue siendo una de las mejores técnicas para mantener una estabilidad económica y una seguridad alimentaria propia sin tener que realizar una gran inversión de insumos.

Avicultura comercial

“Es aquella actividad tecnificada que utiliza aves altamente especializadas, insumos y alimentos por categorías productivas y la producción de carne es masiva” (Ramos, 2014, p. 20).

2.2.2 Diferencia entre avicultura no orgánica y orgánica

El comercio de productos siempre ha sido una buena fuente de trabajo y, por ende, una buena fuente de dinero. En el mundo, sin importar época ni lugar, han existido personas mejores que otras para la producción de algunos productos. Unos de los puntos positivos que se le puede encontrar a la avicultura de comercio es que no todos los lugares ni las personas son aptos para producir en este ámbito.

La producción de gallinas ponedoras a pequeña escala ha hecho una reaparición desde la década de los 80 debido a cambios en las demandas de los consumidores. Los productores de huevos de traspatio pueden acudir a un mercado local para vender los huevos que les sobren. Nuevos mercados se están desarrollando continuamente para satisfacer las necesidades específicas de dicho mercado, sobre todo para huevos marrones producidos orgánicamente (aunque también son populares los huevos blancos). (Patterson

et al, 2015).

En este nuevo mercado se le atribuye un valor mucho más alto y un status mucho más preferible a las gallinas ponedoras que han tenido un crecimiento por factores orgánicos y que han sido utilizadas para la producción de huevos orgánicos.

Los granjeros orgánicos también pueden optar por comercializar las gallinas ponedoras cuando ya haya finalizado su ciclo de vida, este también se vuelve un producto de status preferible por su tratamiento orgánico.

2.2.2.1 Diferencias entre huevos orgánicos e industriales

Anudado a lo mencionado el párrafo anterior, se debe tener en cuenta que los huevos orgánicos provenientes de gallinas camperas o de pastoreo, tienen un contenido mucho más complementado de nutrientes que los huevos de las gallinas que son criadas o cuidadas en un ambiente industrial.

Además, los huevos de las gallinas mantenidas y cuidadas de manera convencional, tienden a estar contaminadas de manera que pueden llegar a ser causantes de algunas enfermedades peligrosas, como lo es la salmonela y muchas otras enfermedades que transforman los alimentos en una vulnerabilidad de los seres humanos.

Estados Unidos es el mayor proveedor de huevos y aves de corral en el mundo,

con casi 100 mil millones de huevos producidos cada año. Esto brinda a las personas una amplia selección para elegir, pero para muchos consumidores concienzudos, recoger los huevos en la tienda de abarrotes es algo más que solo abrir la caja y verificar si hay grietas. Si bien el precio y la condición siempre son importantes, la salud y el bienestar de las gallinas que ponen huevos se ha convertido en una consideración importante para muchos amantes de los huevos. (Gallinas Ponedoras, 2018)

Los consumidores, cada vez más curiosos comenzaron a investigar sobre el origen de este delicioso y nutritivo alimento, y ya no podían ignorar a la industria del huevo. Las condiciones en donde se crían las gallinas han sido “condenadas por todos los grupos de protección animal del mundo”, según el Huffington Post. Hay videos que son suficientemente fuertes para volver a una persona vegana. La vida útil de dos años de una típica gallina enjaulada en estas fábricas no es nada agradable, además de estar apiladas en una jaula repleta de hasta diez gallinas; sin capacidad para caminar o extender sus alas, viven con músculos atrofiados y huesos rotos, alojados con compañeros de jaula ya muertos por deshidratación. (Gallinas Ponedoras, 2018)

Existen muchas diferencias entre los huevos orgánicos y los huevos industriales, pero con todas las etiquetas de huevos que se pueden encontrar, como “orgánico” e “industrial”, puede llegar a ser una situación muy confusa en cuanto a cuáles saben mejor y cuáles son más saludables.

Las diferencias se empiezan a mostrar con la crianza de las gallinas, en la producción del huevo en un ambiente de industria tiene que ver más con el beneficio económico que con el mantener una buena salud por parte de las gallinas.

Esto debido a que las gallinas se crían en fábricas donde están amontonados en un área muy encarcelada, pisoteándose los unos a los otros. Algunos se mantienen en encerrados individualmente sin un espacio para movilizarse con libertad, situación que se convierte en una potencial emanación de enfermedades.

Además, en la producción industrial de huevos se acostumbra insertar antibióticos en los sistemas de las gallinas, antibióticos que probablemente terminen formando parte de los huevos adquiridos por los consumidores.

A esto se le suma que cuando se intenta producir al nivel que se hace en esta situación, se opta por utilizar hormonas en las gallinas para aumentar esta producción. Lo que tal vez para estos productores tiene sentido en cuestión de ganancias extraordinarias pero cualquier otra persona fuera de esta mentalidad y que se preocupe por la salud y el bienestar, puede observar el verdadero veneno que se multiplica en esas instancias.

Una caja de huevos con una imagen de un bonito pollo retozando en un campo de hierba verde con la fraseología, “huevos frescos” es engañoso, y se traduce

como “gallinas enjauladas con una vida útil de 2 años apiladas sin poder moverse o alzar sus alas”. (Gallinas Ponedoras, 2018)

En los huevos orgánicos aparece la diferencia positiva, ya que en las granjas donde se desarrolla una producción orgánica, las gallinas ponedoras pueden deambular libremente y realizar muchos de sus comportamientos naturales, como incubar, pero, a la vez, tienen estructuras en las que pueden colocar sus huevos.

Los huevos orgánicos pueden provenir de gallinas de granja o de corral. Para calificar para la certificación orgánica otorgada por la USDA, los granos y otros alimentos deben ser producidos en tierras que han estado libres de fertilizantes o pesticidas por un mínimo de tres años. Además, los huevos orgánicos deben provenir de pollos a los que se les administren antibióticos solo en caso de infección: los pollos comerciales, por otro lado, reciben antibióticos de manera rutinaria. No se pueden usar hormonas u otras drogas en la producción de huevos orgánicos. (Gallinas Ponedoras, 2018)

Por lo general, podría decirse que el color de la yema de los huevos puede indicar si provienen de gallinas camperas. Las gallinas que consumen forraje producen huevos con yemas de color naranja brillante, y eso es lo que busca la mayoría de las personas que crían gallinas de traspatio. Las yemas opacas y de color amarillo pálido son una señal evidente de que se trata de huevos de gallinas criadas en espacios encerrados, que no obtienen su alimentación

natural. (Mercola, 2019)

2.2.3 Definición de aves de corral

Anteriormente, se definió lo que era avicultura, ahora es necesario comprender como se definen estas aves en esta industria y cuáles son sus fines. “Las aves de corral son especies de aves domesticadas que pueden criarse por sus huevos, carne y/o plumas” The Food and Agriculture Organization of the United Nations [FAO] (2020).

Esos huevos y carne, son vendidas posteriormente de un proceso productivo, comercializadas e industrializados para el consumo masivo por parte de los a seres humanos. Así como también las plumas de estas criaturas, las cuales crean un valor agregado, siendo sumamente atractivas, tal vez no tan necesarias como los huevos y la carne, pero sí bastante cotizadas para la industria textil, automovilística, de embalaje...

2.2.4 Definición de gallinas ponedoras

“...una gallina ponedora de huevo es, básicamente, aquella que es criada solamente para poner huevos para el consumo humano” (Domínguez, 2017).

La diferencia que existe entre las ponedoras y de engorde, es que estas son utilizadas únicamente para producción y consumo de huevos, en cambio las de engorde, son producidas para el consumo de su carne por parte del ser humano.

Para esta investigación, solo se concentra en este tipo de ave, ya que son con las que se han venido trabajando en este pequeño negocio de Finca La Negrita.

2.2.5 Ciclo productivo de las gallinas ponedoras

Las gallinas ponedoras se mantienen en producción hasta unas 75-80 semanas de edad, pero el período real de la puesta de huevos es solo unas 55-60 semanas ya que las pollitas comienzan a producir aproximadamente sobre las 20 semanas. Durante un solo ciclo de puesta una gallina puede producir, de promedio, 360 huevos. (Molnár et al., 2017)

Las gallinas en vida libre pueden vivir cerca de 10 años o más pero comercialmente su vida útil se limita por lo general a unas 40 o 50 semanas por motivos de productividad, transcurrido este tiempo generalmente son enviadas a matadero y sustituidas por gallinas más jóvenes.

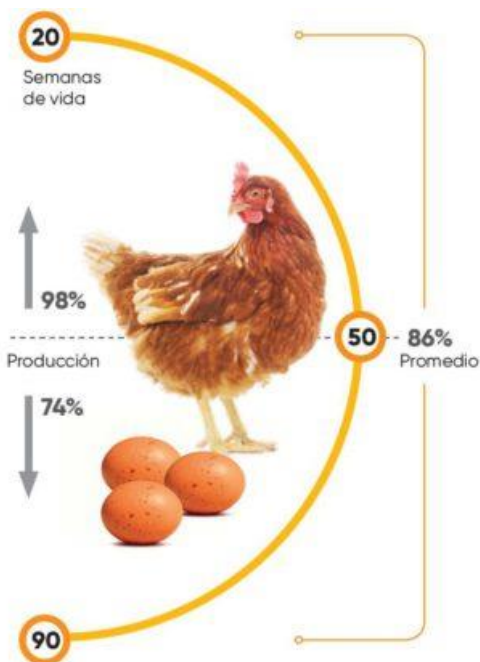


Figura 1. Ciclo de vida productivo de las gallinas ponedoras

Fuente: <http://bit.ly/392AaDm>

2.2.6 Cuido de las gallinas ponedoras

2.2.6.1 Alimentación

Es de suma importancia la alimentación con la que las gallinas necesitan contar, ya que, por medio de este, las mismas se verán repercutidas en su bienestar y desarrollo, implicando una mayor o menor calidad y valor nutricional para el huevo comercializado.

Existen alimentos especiales que contienen ciertas proteínas y hormonas que ayudarán a cuidar de la gallina, además de colaborar con la gestación de huevos de mayor calidad. Muchas comercializadoras venden este tipo de alimentos de acuerdo a las necesidades que se tengan con respecto a la crianza de las gallinas. (Domínguez, 2017)

La alimentación de las gallinas en la Finca La Negrita, es mediante un concentrado (el cual representa el mayor porcentaje del costo) de una empresa del sector de Cartago. Aproximadamente se compran 30 sacos, ya que en un día se va 1 saco de concentrado por las 240 gallinas con las que se cuentan.

Edad(semana)	Consumo de alimento (g/día)
18	78
19	80
20	89
21	93
22	96
23	100
24	104
25	105
26	106
27-29	108
31-32	109
33-65	110
66-80	109

Figura 2. Consumo de alimento (g/día) para ponedoras en período de producción.

Fuente: Sitio web de Agrotendencia.

Es esencial que estas instalaciones cuenten con comederos y bebederos con las siguientes especificaciones:

Los comederos en zona de tránsito deben tener 3 tolvas de 10 Kg. (consumo 100 gramos por día por animal). Y mantener una reposición cada 3 días. Racionar para evitar sobre alimentación y en zona de cría y re cría se deben tener 2 comederos de 4 litros (2,6 Kg). (consumo de 33 a 77 gramos por día por animal) y mantener una reposición en cría cada 2 días y re cría cada día. (Graziano, 2017)

Los bebederos de zona de tránsito deben tener 4 bebederos de 4 litros.

(consumo 1 litro cada 0,5 Kg alimento) y mantener una reposición diaria y en zona de cría y recria se debe tener 2 bebederos de 4 litros. (consumo 1 litro cada 0,5 Kg alimento) y reposición cada dos días en cría y diaria en recria. (Graziano, 2017)

2.2.6.2 Vitaminas

Las vitaminas son igual de importantes para las gallinas ponedoras como para los seres humanos, son sumamente necesarias para cuidar el desarrollo y el crecimiento de las gallinas. Básicamente para tener gallinas sanas y productivas, se deben de mantener bajo un cuidado muy específico y disciplinado. (Gallinas Ponedoras, 2019)

Para mejorar el desarrollo de las gallinas se les puede planear una dieta especial con todas las vitaminas y los nutrientes necesarias para el funcionamiento correcto de su organismo. Por lo tanto, es importante crear un análisis breve pero específico de los alimentos necesarios para llegar al objetivo anteriormente mencionado.

Estas son esenciales para muchas cosas, por ejemplo, los alimentos conductores sirven para el desarrollo de los músculos y para la producción de huevos, los reguladores que ayudan a prevenir enfermedades y son fundamentales para la formación de los huesos y la cáscara, por último, están los energéticos que son los productores de energía como los carbohidratos y

las grasas. (La Cría Casera de Gallinas, s.f.)

Es necesario tomar en cuenta que el alimento que cada gallina consume por día tenga lo necesario para su proceso productivo, el contar con una buena salud y condición física. Por ende, puede traer un gran beneficio, ya que puede aumentar la producción de huevos.

Es importante que en la dieta de las gallinas se incluyan algunos alimentos esenciales como:

- Cereales
- Cultivos de raíz
- Forraje en polvo
- Proteínas de comida
- Granos de legumbres

2.2.6.3 Vacunas

Como cuestión sanitaria, con el fin de evitar enfermedades, se aplican las vacunas correspondientes, para lograr una buena respuesta inmunológica, adaptando el plan de alimentación a los efectos secundarios que estas puedan provocar, ya que inducen estrés en su alimentación, desviando los nutrientes necesarios para el desarrollo de las gallinas.

2.2.6.4 Galpones

Es de vital importancia contar con las instalaciones donde se va a dar todo el proceso productivo de los huevos. Los galpones deben de tener las condiciones necesarias para que se cumplan las especificaciones del Reglamento de Granjas Avícolas, con tal de que las mismas cuenten con un espacio apto para poder desarrollarse y cumplir su ciclo de vida dentro del negocio.

También hay que tomar en cuenta que coexistimos en una economía interdependiente en la cual Costa Rica trabaja como un gran productor de esta actividad avícola.

En esta finca, la forma de crianza de las gallinas ponedoras es mediante galpones, se cuentan con 2 por el momento, las cuales ayudan a que el huevo no esté expuesto al suelo, también logra evitar que este salga más sucio y esté más susceptible a quebrarse. Así para que a los trabajadores no les resultara tan difícil y pesada la tarea de buscar huevos alrededor de todo el encierro en el que se encontraban y que a la hora de limpiar cada uno fuera más fácil al librarse de eliminar los residuos fecales de las gallinas. La idea del galpón fue tener un proceso más automatizado de recolección de huevos, así como su limpieza y acondicionamiento del área.

2.2.6.5 Cuido del huevo en la puesta

Sobre el tema de la calidad del cascarón, se puede iniciar por proteger al cascarón

contra enfermedades y bacterias que afecten su buen mantenimiento y esto se logra evadiendo ingredientes que afecten a los nacimientos y la calidad del cascarón. Así como la debida limpieza e higiene de los nidos.

Cuando se habla sobre el cuidado desde su lugar de incubación, se puede proceder por suplementar con calcio por las tardes sobre la cama para mantener una óptima calidad de cama para que se conserven limpios los nidos ya manejo de huevos fértiles debe mantener como objetivo principal lograr un cascarón de estructura y limpieza óptimas. (Bakker, 2017)

Es de vital importancia que el lugar de la puesta esté totalmente acondicionado para que las gallinas ponedoras se sientan cómodas y que las mismas eviten golpear los huevos y que estos al ser puestos, no sufran de golpes y daños que pongan en riesgo su calidad. Bakker (2017) explica: “se debe contar con una distribución correcta del equipo y un acondicionamiento y porcentaje de grasa pélvica correctos para que las hembras tiendan a utilizar más los nidos”.

“A la hora de encontrar una contaminación también se debe actuar con diferentes métodos, entre los más recomendados está desinfectar los huevos fértiles inmediatamente después de recolectarlos para evitar contaminación bacteriana” (Bakker, 2017).

Para que los pollitos cuenten con una excelente viabilidad y que alcancen

buenos pesos corporales en la primera semana de vida es fundamental que sean de excelente calidad. La calidad del pollito dependerá de reproductoras uniformes con el acondicionamiento correcto y con suficientes reservas de grasa al momento de la estimulación luminosa. Esto será una señal de que ha habido una buena incorporación de nutrientes que al final serán transferidos al huevo fértil y finalmente contribuirán a la vitalidad y productividad de los pollitos recién nacidos. (Bakker, 2017)

Es fundamental que se conserve un cierto nivel de vida para las gallinas ponedoras para poder obtener los resultados de una gran producción y como resultado, una buena comercialización.

Como ya se explicó anteriormente, si se busca una producción exitosa de huevos, se requiere principalmente un cuidado en los aspectos internos, pero es además importante destacar el manejo que se debe tener con aspectos externos como las instalaciones donde las gallinas ponedoras se desarrollan.

2.2.7 Condiciones de almacenamiento y transporte

En el punto 9 del Artículo 1 del Reglamento Técnico RTCR 397:2006 Huevos Frescos o Refrigerados de Gallina para consumo humano, menciona los puntos que se deben de considerar a la hora de almacenar y su debido transporte.

Condiciones de almacenamiento y transporte.

9.1 Los huevos deberán almacenarse en locales limpios, secos y exentos de olores extraños.

9.2 Durante su transporte y almacenamiento los huevos se mantendrán limpios, secos y exentos de olores extraños y eficazmente preservados de todo posible golpe, así como de la acción del tiempo atmosférico y la luz.

9.3 Los huevos deberán estar protegidos de temperaturas extremas durante su almacenamiento y transporte.

9.4 Los transportes empleados para huevo deberán cumplir con las condiciones anteriores. Los cajones y otros equipos empleados para el transporte de huevo deben ser de un material que permita su fácil limpieza, lisos y capaces de evitar que el huevo se contamine. Todos los cajones deberán ser cerrados para garantizar la protección del producto

En este mismo Reglamento Técnico RTCR 397:2006 Huevos Frescos o Refrigerados de Gallina para consumo humano, indica ciertas prohibiciones a la hora de comercializar el producto, en el punto 4 del Artículo 1:

Prohibiciones. Durante el proceso de comercialización se prohíbe:

4.1 Los huevos mojados o con cáscara quebrada.

4.2 Los huevos refrigerados, que hayan perdido durante alguna de las etapas de comercialización la cadena de frío.

4.3 Los huevos que hayan sido sometidos a algún proceso de incubación.

4.4 Los huevos fértiles excepto que sea para fines industriales.

4.5 Los huevos lavados que no hayan sido sometidos al proceso de secado y encerado y que hayan perdido alguna de las etapas de comercialización de la cadena de frío.

4.6 La venta de huevos como unidades independientes, por ejemplo, cartones, docenas. Los huevos deben comercializarse en kilogramos, que es la unidad de masa del Sistema Internacional de Unidades.

2.2.8 Leyes regulatorias

En la página del Sistema Costarricense de Información Jurídica, se encuentra el Reglamento sobre Granjas Avícolas, el cual nos proporciona una guía de cómo se debe de trabajar con esta actividad y con las especificaciones que se deben de cumplir para poder contar con el permiso de funcionamiento.

Es necesario que para proveer al cliente una buena seguridad sobre el producto que se está consumiendo, ya que proporciona un valor agregado y confiabilidad del

huevo, al ser este de la industria alimenticia este debe mantener ciertos rangos de salubridad, para evitar que se contamine, desde un inicio, el producto.

A continuación, el Reglamento sobre Granjas Avícolas, consultado en: (<http://bit.ly/2wpmQuK>)

Artículo 1º—Objetivo. El presente reglamento tiene como objetivo regular y controlar todo lugar, edificio, local, instalaciones y anexos cubierto o descubierto en el que se tienen o permanezcan aves. Así como los trámites pertinentes para la obtención del respectivo permiso de funcionamiento.

Artículo 2º—Ámbito de aplicación. Estas disposiciones reglamentarias se aplicarán en todo el territorio nacional a la ubicación, construcción y permiso de funcionamiento de granjas avícolas.

Artículo 3º—Definiciones. Para los efectos del presente reglamento se entiende por:

- Cuarentena: Conjunto de medidas sanitarias basadas en el aislamiento, restricción de la movilización de animales, insumos, materiales, equipo producto y subproductos sospechosos o afectados por una enfermedad de Declaración Obligatoria aplicable durante un periodo variable dependiendo de la transmisibilidad de la enfermedad de que se trate, así como también de la magnitud y riesgo de transmisión de la enfermedad en la zona.

- Enfermedad de Declaración Obligatoria: Enfermedad inscrita en una lista dada por la Administración Veterinaria y cuya presencia debe ser señalada a la Autoridad Veterinaria en cuanto se detecta o se sospecha. Las mismas son consideradas en la lista "A" del Código Zoosanitario Internacional de la Organización Internacional de Epizootias.

- Gallinaza: Excretas de aves ponedoras, en etapas de producción, solas o mezcladas con otros materiales.

- Granja Avícola: Todo lugar, edificio, local o instalación y anexos a cubierto o descubierto, en los que se tienen o permanezcan aves en una cantidad mayor o igual a cien (100) picos, con fines de reproducción, crianza, cuidado, engorde, venta, recolección y aprovechamiento de sus productos y subproductos.

- Granja Avícola de Subsistencia: Todo lugar, edificio, local o instalaciones y anexos encubierto o descubierto en los que se tengan o permanezcan aves en una cantidad menor a cien (100) picos.

- Granja Avícola Grupo A: Granja con capacidad para albergar más de cien mil (100.000) picos.

- Granja Avícola Grupo B-1: Granja con capacidad para albergar de cincuenta mil unos a cien mil (50.001 a 100.000) picos.

- Granja Avícola Grupo B-2: Granja con capacidad para albergar de cinco mil unos a cincuenta mil (5.001 a 50.000) picos.

- Granja Avícola Grupo C: Granja con capacidad para albergar de cien a cinco mil (100 a 5.000) picos.

- Instalaciones: Toda infraestructura que se construya o utilice para albergar aves, almacenar producto alimenticio para las aves, almacenar productos químicos utilizados para la limpieza y mantenimiento de la granja, productos veterinarios, sistemas sanitarios y cualquier otro local necesario para satisfacer las necesidades de toda actividad que allí se realice.

- MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería. - MS: Ministerio de Salud. - Plan de Manejo de Desechos: Proceso que abarca el almacenamiento, tratamiento, transporte y mercadeo de la pollinaza o gallinaza y su uso o disposición final.

- Pollinaza: Excretas de aves de engorde u otras aves en etapas de cría o desarrollo, solas o mezcladas con otros materiales.

- Sistema de Tratamiento: Toda infraestructura instalada donde se efectúen operaciones o procesos físicos, químicos o biológicos o bien una combinación de ellos con la finalidad de dar tratamiento a la pollinaza o gallinaza de tal manera que esta pueda ser posteriormente utilizada como fuente de energía, fertilizante, enmienda o mejorador de suelos, como sustrato de cultivos agrícolas o bien se utilice en dietas de

animales.

Artículo 4º—De la idoneidad para el manejo de granjas avícolas y afines. Todo propietario, empleado o trabajador de granjas avícolas está obligado a recibir la capacitación que lo faculte para el manejo de este tipo de actividad.

Artículo 5º—De los productores. Todo propietario o poseedor de aves en granjas, está obligado a aplicar las medidas sanitarias, para evitar que lugares o instalaciones de la granja se conviertan o constituyan en focos de infección, insalubridad, infestación de moscas, artrópodos y roedores u otro vector que sea nocivo para la salud humana o de contaminación ambiental.

Además, deberán acatar y dar estricto cumplimiento a las disposiciones y sana práctica que sobre manejo, campañas y programas preventivos o de control de enfermedades tanto para las aves como para los humanos, en especial zoonóticas, sean dictadas por el MS por sí mismo o conjuntamente con el MAG.

Artículo 6º—De la ubicación. Las Granjas Avícolas solo podrán ubicarse, construirse o ampliar sus instalaciones en zonas o sitios previamente aprobados por la Dirección Regional del MS o por la Dirección del Área Rectora de Salud respectiva del MS según corresponda.

Artículo 7º—De la construcción. Toda construcción o ampliación de las instalaciones a que se refiere el artículo 6º anterior deberá contar para su aprobación

con los requisitos siguientes:

a) Permiso de ubicación extendido por la Dirección Regional del MS o por la Dirección de Área Rectora del MS, según corresponda. b) Certificado del uso del suelo, otorgado por la Municipalidad respectiva. c) Plano catastro de la propiedad, finca o lote donde se ubicarán las instalaciones. d) Planos constructivos aprobados de las instalaciones y de los sistemas sanitarios que se requieren. Los planos deberán ajustarse a lo señalado en el Decreto Ejecutivo N° 27967-MPMIVAH-S-MEIC del 6 de julio de 1999, publicado en el Alcance N° 49 a La Gaceta N° 130 del 6 de julio de 1999.

Artículo 8°—De las distancias. Las instalaciones de las granjas avícolas deberán guardar las distancias mínimas siguientes:

- No menos de quince (15) metros respecto a las líneas de colindancia con propiedades vecinas y vías públicas, medidos horizontalmente. - No menos de cien (100) metros de sus linderos de propiedad respecto a Establecimientos de Salud, Establecimientos Educativos y Establecimientos para el Adulto Mayor, medidos horizontalmente. - Respecto a fuentes o cuerpos de agua todas deberán regirse por el artículo 33 de la Ley Forestal N° 7575, del 5 de febrero de 1996.

Artículo 9°—Áreas protegidas. En áreas protegidas se estará a lo dispuesto en la Ley N° 7575 "Ley Forestal" del 5 de febrero de 1996.

Artículo 10. —Clasificación de la actividad. De acuerdo con el Reglamento sobre Higiene Industrial, Decreto Ejecutivo N° 11492-S del 22 de abril de 1980 y su reforma Decreto N° 18209-5 del 23 de junio de 1988, las granjas avícolas se clasifican como actividad incómoda.

Artículo 11. —Permiso de funcionamiento. Toda persona física o jurídica propietaria de una granja porcina deberá solicitar el Permiso de funcionamiento ante el MS de acuerdo con lo dispuesto en la "Ley General de Salud" y en el "Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud", según se detalla a continuación:

Granja Avícola Tipo A y B1: Presentación por parte del interesado, de la solicitud de "Permiso de Funcionamiento"(Formulario Unificado) ante la Dirección de Área Rectora de Salud respectiva; inspección previa por parte del personal del MS o de las entidades acreditadas; y emisión del respectivo permiso si corresponde. Las granjas de esta categoría serán controladas periódicamente por las autoridades de salud o inspectores acreditados, y deberán renovar el permiso cada cinco años, mediante la presentación del formulario mencionado, del cual llenarán, únicamente lo concerniente a la identificación, motivo de presentación y demás datos que hayan variado, respecto a la "Solicitud por primera vez".

Granja Avícola Tipo B2: Se procederá de igual manera que lo indicado en los tipos A y B1. Estas granjas serán controladas por las autoridades de Salud o

inspectores acreditados mediante un sistema de muestreo o con base en una denuncia y deberán renovar el permiso cada cinco años.

Granja Avícola Tipo C: Se le otorga el Permiso de Funcionamiento sin necesidad de realizar trámite alguno de solicitud o de renovación ante el MS. Deberá registrarse en el Área Rectora de Salud correspondiente.

Todos los tipos de granjas, deberán cumplir con la normativa sanitaria y ambiental vigente, so pena de perder dicho permiso o hacerse acreedores a las medidas sanitarias especiales establecidas en la Ley General de Salud, leyes y reglamentos conexos.

Artículo 12. —Procedimiento para el permiso de funcionamiento. De conformidad con los tipos de granjas señalados en el presente reglamento, el procedimiento a seguir es el siguiente:

a) Presentación por parte del interesado de la solicitud del Permiso de Funcionamiento mediante el llenado del Formulario Unificado ante el MS, según se detalló en artículos anteriores. b) Presentación del Plan de Manejo debidamente aprobado por el MS, según "Guía del Plan de Manejo de la Gallinaza o Pollinaza", según Decreto N° 29145-MAG-S-MINAE del 28 de agosto del 2000, publicado en La Gaceta N° 242 del 18 de diciembre del 2000. c) Inspección previa por parte del personal del MS o de las entidades acreditadas según "Guía de inspección en granjas

avícolas"(anexo 1). d) Emisión del respectivo permiso si corresponde por parte del MS.

Artículo 13. —Los propietarios, administradores o encargados de una granja avícola quedan obligados a cumplir con las disposiciones y directrices consignadas en el presente reglamento y en la legislación vigente sobre el manejo y control de la pollinaza y gallinaza.

Artículo 14. —Controles periódicos. Estos establecimientos serán controlados periódicamente por las autoridades de salud o inspectores oficiales acreditados por el MS y se les renovará o conservará el permiso de funcionamiento siempre y cuando el número de aves, el manejo y control de la pollinaza y gallinaza no hayan variado.

Artículo 15. —Para efectos de llevar un control adecuado de la gallinaza y pollinaza, y de las inspecciones de las instituciones correspondientes, se crea la bitácora para cada una de las granjas avícolas.

Artículo 16. —Revocatoria. Cualquier variación en el número de aves, en el manejo y control de la pollinaza y gallinaza, y de las condiciones en que fue otorgado el Permiso sin previa aprobación del MS; faculta a este para la revocatoria del permiso otorgado (artículo 364 Ley General de Salud). En caso de cancelación del Permiso de Funcionamiento, este será renovado en el momento que se demuestre el cumplimiento de las medidas que motivaron la cancelación.

Artículo 17. —Las autoridades de salud debidamente identificadas y autorizadas podrán ordenar la clausura de granjas avícolas y el decomiso de los animales y sus subproductos cuando se construyan, instalen o funcionen sin los permisos respectivos, no cumplan con las disposiciones técnicas y legales del presente reglamento y leyes conexas, o las condiciones sanitarias de la granja presenten riesgo para la salud de las personas y el ambiente.

Artículo 18. —Exterminio. Las autoridades de Salud en coordinación con las autoridades de Agricultura y Ganadería, procederán al exterminio de aves de la granja cuando valorada técnicamente las condiciones zoonosológicas y ambientales se determine que estas representan un riesgo para la salud de las personas, para la población aviar nacional o para el ambiente.

Artículo 19. —Control de moscas, artrópodos y roedores. Todo propietario, administrador o encargado de una granja avícola deberá implementar un programa de control de moscas, artrópodos y roedores.

Artículo 20. —Ingreso y acceso. Los propietarios, administrativos o encargados de la granja quedan obligados a permitir o facilitar el ingreso y acceso a la propiedad, instalaciones y locales a las autoridades de salud debidamente identificados y autorizados para realizar inspecciones, verificaciones o toma de muestras, cuando así se requiera. Toda persona investida de autoridad que ingrese a una granja deberá acatar las indicaciones y ordenamientos de bioseguridad señalados por la empresa.

Artículo 21. —El Ministerio de Salud, El Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Instituto de Vivienda y Urbanismo y las Municipalidades respectivas, velarán por el estricto cumplimiento de las presentes disposiciones ante un posible desarrollo habitacional comercial o industrial en lindero de una granja avícola, manteniendo los derechos de los avicultores establecidos que cuenten con los respectivos permisos de funcionamiento y que operen bajo las normas establecidas.

Artículo 22. —Para los efectos de aplicación del presente reglamento se tomarán en consideración los aspectos relacionados con la protección aviar, de la salud humana, el ambiente, así como los derechos del avicultor.

Artículo 23. —Derogatorias. El presente reglamento deroga el Decreto Ejecutivo N° 22814-S "Reglamento de Granjas Avícolas" del 10 de enero de 1994 y cualquier otro reglamento, norma o disposición de igual o inferior rango que se le oponga. Deróguese el último párrafo del artículo 17 del Decreto N° 29145-MAG-S-MINAE, "Reglamento sobre el Manejo y Control de Gallinaza y Pollinaza" publicado en La Gaceta N° 242 del 18 de diciembre del 2000.

Artículo 24. —Vigencia. Rige a partir de su publicación.

Transitorio único. —Para aquellas granjas existentes antes del 27 de enero de 1994 y que en ninguna oportunidad han tenido Permiso Sanitario de Funcionamiento; con el fin de cumplir con el inciso e) del artículo 7º, deberán presentar sólo un levantamiento de las instalaciones existentes; debiendo para ello aportar atestados que demuestren

su existencia antes de la publicación del Decreto Ejecutivo N° 22814-S del 10 de enero de 1994, publicado en La Gaceta N° 19 del 27 de enero de 1994. Para tal efecto se les otorgará un plazo de 60 días naturales a partir de la publicación del presente reglamento; en lo demás deberán cumplir con el articulado de este decreto.

BUENAS PRÁCTICAS PECUARIAS EN LA PRODUCCION PRIMARIA

A. INSTALACIONES

A.1 Externas

A.1.1 Las granjas avícolas solo podrán ubicarse, construirse o ampliar sus instalaciones en zonas o sitios previamente aprobados por el Ministerio de Salud, además deberá cumplir con lo estipulado en la Normativa Nacional para la Construcción de explotaciones Pecuarias y lo estipulado en el Reglamento sobre Granjas Avícolas N° 30293-S A.1.2 Las instalaciones se ubicarán en lugares alejados de potenciales fuentes de contaminación como otras explotaciones pecuarias, rellenos sanitarios, basureros, zonas expuestas a inundaciones o a infestaciones de plagas o cualesquier otro que constituyan amenaza de contaminación para animales o sus productos.

Deberán guardar las distancias mínimas siguientes en cumplimiento con el reglamento de Granjas Avícola decreto No. 30293 S.

- No menos de 15 metros respecto a las líneas de colindancia con propiedades vecinas y vías públicas, medidos horizontalmente. - No menos de 100 metros de sus linderos

de propiedad, establecimientos de salud, establecimientos de educación y establecimientos para el adulto mayor, medidos horizontalmente.

A.1.3 Los caminos internos de la explotación estarán libres de basura, contarán con drenajes y gradientes adecuados de tal modo que no permitan la acumulación de líquidos que puedan ser focos de contaminación, además se deberán mantener de tal modo que se minimicen los riesgos de contaminación a los productos y al ambiente.

A.1.4 Las zonas verdes y la vegetación ornamental se mantendrá recortada para evitar que sirva de atrayente o refugio para las plagas (insectos o roedores, aves silvestres) además no se mantendrá árboles frutales en el perímetro interno de la explotación.

A.1.5 Las explotaciones contarán con una cerca perimetral de malla u otro material, o en su defecto de alambre de púas con un mínimo de 4 hilos, que restrinja el ingreso de personas y animales domésticos o silvestres, así como un portón con llave para controlar la circulación y acceso a la granja.

A.1.6 El exterior del edificio será diseñado, construido y mantenido de tal modo que se impida el ingreso de plagas como roedores o aves silvestres, para ello se contará con mallas de protección con diámetro de rejilla de 2,5 cm x 2,5 cm (1 x 1 pulgadas) o medidas inferiores que impidan de forma eficiente su ingreso. Los techos, paredes y pisos deberán mantenerse en buenas condiciones.

2.2.9 Proyecto

Un proyecto consiste en la concepción y transcripción de una idea, de un objetivo o de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios, que requiere de planeación, trabajo en equipo y uso de diversas herramientas, con una adecuada supervisión y control de las actividades. (Aceves, 2018, p.6)

Para evitar el fracaso de un proyecto se es necesario tener en cuenta ciertos factores importantes, como lo es la inestabilidad de la naturaleza; en caso de algún fenómeno natural que pueda poner en riesgo la ejecución del mismo. Se debe de tener presente la normativa legal vigente para evitar algún conflicto jurídico que ponga en pausa o no permita la puesta en marcha del mismo. Por otro lado, el ambiente laboral debe de tenerse en consideración y, por último, el costo de los productos ya que este puede influir en un aumento significativo del precio y que el mercado meta al que se desee llegar no esté dispuesto a la compra del producto, así como evitar pérdidas monetarias y que el proyecto no se apruebe por no ser viable.

Ciclo de Vida y Tipo de Evaluación

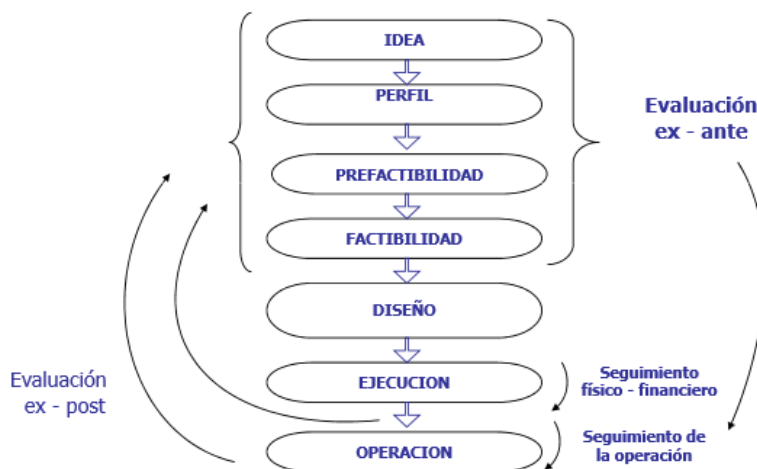


Figura 3. Ciclo de vida y tipo de evaluación de un proyecto

Fuente: <https://bit.ly/3dcMOBN>

Todo proyecto cuenta con un ciclo de vida hasta el punto de puesta en marcha, la imagen anterior resume todo lo que este tema contempla y las etapas por la que se pasa y que deben de ser analizadas para conseguir el éxito del mismo.

Para este estudio solo se llegará a la etapa de pre factibilidad, con el fin de conocer primero si el proyecto es viable.

2.2.9.1 Idea

“La idea o idea negocio, es ese servicio o producto que se quiere ofrecer al mercado” (Trenza, 2019). Por lo que de aquí se convertirá en una oportunidad de negocio, la cual se puede llevar a cabo mediante una planeación y elaboración de un proyecto, con el fin de poder recibir algún beneficio a cambio. Este es una forma de poder

resolver una necesidad insatisfecha que exista en el mercado, beneficiando tanto al comprador como al vendedor.

Para concretar una idea es importante tener presente los siguientes puntos:

1. Se debe de determinar el problema, necesidad u oportunidad
2. Identificar el beneficio que conlleva
3. Definir las metas que se desean conseguir con el proyecto
4. Establecer alternativas básicas

2.2.9.2 Perfil

La Universidad para la Cooperación Internacional en su presentación “Evaluación Financiera de Proyectos” (2016), explica que esta fase se “elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la opinión que da la experiencia”

Así como indica que se debe de:

1. Determinar si existe alguna razón para abandonar una idea antes de que se destinen recursos para calcular la rentabilidad en niveles más detallados.
2. Seleccionar aquellas opciones que se muestran más atractivas para la solución de un problema o el aprovechamiento de una oportunidad.

2.2.10 Estudio de Pre factibilidad

Corvo (2019) define a este estudio como un “análisis en la etapa preliminar de un proyecto potencial, que se realiza para determinar si valdría la pena proceder a la etapa de estudio de factibilidad”

Es importante mencionar que este mismo logra “ofrecer una descripción general de la logística, los requerimientos de capital, los retos claves y cualquier otra información que se considere importante para el proceso de toma de decisiones de un proyecto” (Corvo, 2019). Como bien se define anteriormente, este estudio ayuda al futuro inversionista en si es conveniente aceptar o no un proyecto, mediante ciertos análisis viables que se hacen durante esta parte. Los mismos ayudan a definir y conocer información relevante acerca del proyecto, que provee respuestas vitales para seguir con el ciclo de vida del mismo.

Antes de comprender lo que cada análisis trata, se debe comprender el concepto de Viabilidad.

Rodríguez (2017) nos define a un análisis de viabilidad como “estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto”. Lo cual ayuda a evitar que un inversionista caiga en riesgo mayor al esperado, en incurrir en un proyecto que puede no ser rentable para el mismo, logrando impedir pérdidas de dinero sin ningún retorno.

Para el presente proyecto se requiere del análisis de los siguientes estudios, con el fin de determinar la viabilidad de la inversión de convertir de una granja avícola a una orgánica:

1. Análisis de viabilidad de mercado
2. Análisis de viabilidad legal
3. Análisis de viabilidad financiera

2.2.11 Análisis de viabilidad de mercado

Corvo (2019) nos dice que este estudio “busca proyectar los valores a futuro y es la determinación y el análisis de la demanda y la oferta”. Este estudio nos permite investigar, como se indica en el párrafo anterior, la demanda y oferta del producto, por medio de un análisis del mercado al que se dirige y su comportamiento, tanto de consumidores como de la competencia. Así como la comercialización y mercadeo del producto, los diferentes proveedores y costos del producto que serán necesarios de conocer para el estudio financiero y también una fijación de precios.

2.2.12 Análisis de viabilidad legal

Es necesario conocer la parte legal de esta investigación, con el fin de que el negocio cuente las certificaciones necesarias para empezar sus funcionamientos y que este no se vea implicado en consecuencias por no contar con lo establecido y reglamentado. Como Aceves (2018) lo menciona en su libro, este estudio “se realiza para poder establecer las bases sobre las cuales las organizaciones pueden

estructurar el alcance de la parte legal” (p.19)

2.2.13 Análisis de viabilidad financiera

La viabilidad Financiera de un proyecto, en este estudio se tendrá como objetivo “determinar y comprobar la rentabilidad, mediante una sistematización y orden de la información monetaria recaba de los estudios anteriores” (Corvo, 2019). Este mismo dará una visión final a los inversionistas e interesados si el proyecto es viable y resultará un beneficio del mismo. Con este se concluirá si el proyecto se acepta o no.

La Universidad para la Cooperación Internacional en su presentación “Evaluación Financiera de Proyectos” (2016), proporciona una serie de objetivos a tomar en cuenta para este análisis, los cuales le dan pie y sustento a este estudio:

1. Ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
2. Elaborar cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación.
3. Evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.
4. Identificar inversiones necesarias para el proyecto.
5. Preparar un flujo de caja proyectado del proyecto: Ingresos – Gastos.
6. Evaluar la rentabilidad financiera del proyecto.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El proceso investigativo cuenta con tres enfoques: cuantitativo, cualitativo y mixto. En la Guía Metodológica para realización de tesis como trabajo final de graduación, define al enfoque cuantitativo como:

La recolección de datos, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones en los datos. El investigador mide las características o condiciones (variables) para obtener los datos en valores numéricos, que son analizados con técnicas estadísticas. (Comité de Investigación de Ciencias Económicas, 2019, p. 11)

Mientras que el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Se suele recoger los datos por medio de entrevistas abiertas, discusión de grupos, interacción con comunidades en ambientes naturales, observación, introspección, evaluación de experiencias personales, inspección de historias de vida y análisis de discursos, entre otros. (Comité de Investigación de Ciencias Económicas, 2019, p.11)

Por último, el enfoque mixto busca una complementariedad entre los enfoques cuantitativo y cualitativo, y utiliza herramientas para la recolección de información de ambos. Puede ayudar a tener una visión integral que le da mayor nivel de profundidad a la investigación. En este caso, se aplica de manera

independiente primero un enfoque y luego el otro; pero se hace un solo reporte. La utilización de ambos enfoques se puede llevar a cabo con el predominio de uno y el aporte del otro. (Comité de Investigación de Ciencias Económicas, 2019, p.11)

Esta investigación se considera que tiene un enfoque de naturaleza mixta, ya que, tanto el enfoque cuantitativo como el cualitativo son de vital importancia para el estudio, aportando una mayor y mejor comprensión de los datos a analizar. Se recolectarán datos mediante un formulario que se les proporcionará a los principales clientes de la Finca La Negrita, con el fin de conocer su consumo de huevos como su preferencia a huevos no orgánicos u orgánicos.

3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Hay cuatro tipos de alcances: exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo o causal.

“El enfoque exploratorio se lleva a cabo cuando el propósito es examinar un fenómeno o problema de investigación nuevo o poco estudiado, sobre el cual se tienen muchas dudas o no se han abordado antes” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 106).

“El alcance descriptivo mide o recolecta datos y reporta información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 108).

“El correlacional son investigaciones que pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Mide las variables y su relación en términos estadísticos” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 109).

Por último, Hernández & Mendoza (2018) menciona que este tipo de alcance, el explicativo “está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos de cualquier índole” (p. 112).

Para esta investigación el alcance es explicativo o causal, ya que se quiere determinar la viabilidad de convertir la granja avícola en orgánica, teniendo en cuenta que puede afectar la demanda y, por ende, la viabilidad puede salir o no afectada por este cambio.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Hernández & Mendoza (2018) define el diseño como “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema” (p.150).

“El diseño de la investigación cuantitativa parte de las definiciones de las variables de estudio y se pueden clasificar en diseño experimental o no experimental” (Comité de Investigación de Ciencias Económicas, 2019, pág. 13).

En el diseño no experimental, Hernández & Mendoza (2018) nos dice que “se

trata de estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (pág. 175).

Esta investigación es de diseño no experimental, ya que no se va a poner a prueba o manipular alguna variable para observar alguna consecuencia raíz de la acción que se vaya a hacer. Al ser un estudio de pre factibilidad, primero se miden las variables antes de realizar alguna acción.

Con respecto a la investigación transversal, Hernández & Mendoza (2018) manifiestan: “Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p. 176).

Por consiguiente, el tipo de este diseño sería transversal, ya que se van a recolectar datos en un solo momento y en un tiempo único. Con el propósito de realizar un análisis determinando la incidencia e interrelación, de la mano de una recomendación para ser implementada en Finca La Negrita, durante el primer cuatrimestre del 2020.

3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO

“Las unidades de análisis constituyen los elementos del universo o conjunto de individuos a los que se les miden o estudian las variables o categorías de interés. Pueden ser: personas, instituciones, expedientes, bases de datos y poblaciones, entre

otras” (Comité de Investigación de Ciencias Económicas, 2019, pág. 14).

Los sujetos de estudio en esta investigación son los principales clientes del negocio de venta de huevos de Finca La Negrita durante el primer cuatrimestre del 2020.

3.4.1 Población

“Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Hernández & Mendoza, 2018 p.198).

En el caso de esta investigación, la población o universo está conformado por todos los consumidores de huevos en Costa Rica.

3.4.2 Tipo de muestra

Hernández & Mendoza (2018) nos definen la muestra como “un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta, si se desean generalizar los resultados” (p.196).

“Las muestras probabilísticas, son subgrupos de la población en el que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (Hernández et al, 2018, p. 200).

“En las muestras no probabilísticas, son subgrupos de la población en la que la

elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 200).

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión

Tabla N°1. Criterios de inclusión y exclusión

CRITERIOS DE INCLUSIÓN	CRITERIOS DE EXCLUSIÓN
Consumidores de huevo en Costa Rica	Consumidores de huevos que no sean clientes de Finca La Negrita

Fuente: elaboración propia, 2020

3.4.4 Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes

El manejo de la información, tanto del negocio como de los datos recolectados serán de total confiabilidad y serán usados, únicamente, para fines educativos. Los datos no serán publicados ni compartidos sin bajo ningún consentimiento por parte de los participantes.

Así como será fundamental para esta investigación mantener total transparencia con el manejo de los datos, así como seguir un estricto orden para evitar confusiones y distorsión de la información.

Se realizarán una reunión con el dueño de la finca, para presentarle la dinámica que se estará utilizando para este estudio, así como la presentación y aceptación de preguntas que se consideran relevantes para darle sentido al proyecto.

Aprobado la primera parte por parte del dueño, se procederá con el contacto a los clientes, por medio de formularios físicos y digitales, donde se les explicará el objetivo de la investigación, la mecánica que se está utilizando.

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Hernández & Mendoza (2018) dicen: “cuando se aplica uno o varios instrumentos de medición para recabar la información pertinente de las variables del estudio en la muestra o casos seleccionados” (p. 226).

Es fundamental la definición de los instrumentos que se utilizarán para la recolección de información, con el fin de tener un apoyo con el que se contará para darle más sustento a la investigación.

Hernández & Mendoza (2018) define los instrumentos de medición como “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (pág. 228).

Las fuentes de información se clasifican de acuerdo a su grado como primarias, secundarias y terciarias. Para el presente trabajo, solo se utilizarán las primeras dos mencionadas. Para estas, su formato puede ser digital o impreso.

Hernández & Mendoza (2018) expresan en cuanto a la fuente de información primaria: “Las referencias o fuentes primarias, proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes, ejemplos de éstas son libros, antologías, priartículos de publicaciones” (p. 72).

Dentro de la fuente primaria, se considerará todo aquel material de apoyo donde se pueda verificar la información que se presentará en esta investigación, así también como publicaciones oficiales del negocio, normativas y reglamentos de en cuestión al tema investigado.

Las fuentes secundarias de esta investigación están compuestas por noticias, artículos, documentos donde se analice información de una fuente primaria.

Dentro las principales herramientas del para la recolección cualitativa están las siguientes:

- a. La observación: Es formativa y constituye el único medio que se utiliza siempre en todo estudio cualitativo. De manera que un observador necesita saber escuchar y utilizar todos los sentidos, poner atención a los detalles, poseer habilidades para descifrar y comprender conductas, ser reflexivo y flexible para cambiar el centro de atención, si es necesario.
- b. Las entrevistas: Son de carácter más íntimo, se definen como una reunión para

conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado). Las entrevistas se dividen en tres:

- **Estructuras**, el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta.
- **Semiestructuradas**, se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información.
- **Abiertas**, se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla.

c. Grupos focales consideran como una especie de entrevistas grupales, las cuales consisten en reuniones de grupos pequeños o medianos (tres a 10 personas), en las cuales los participantes conversan a profundidad en torno a uno o varios temas en un ambiente relajado e informal bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales.

Documentos, registros, materiales y artefactos pueden ayudar a entender el fenómeno central de estudio. Prácticamente la mayoría de las personas, grupos, organizaciones, comunidades y sociedades los producen y narran, o delinean sus historias y estatus actuales. Le sirven al investigador para conocer los antecedentes de un ambiente, así como las vivencias o situaciones que se producen en él y su funcionamiento cotidiano y anormal.

Para este trabajo se utilizará la herramienta e instrumento de la entrevista y cuestionarios con preguntas cerradas y estructuradas a los principales clientes de la Finca La Negrita, para que sean de mejor comprensión y mayor facilidad de respuesta. Así estas herramientas serán de mayor utilidad para la mejor recolección de datos y poder tratar cada objetivo previamente planteados y analizar las variables en estudios.

3.6 VARIABLES O CATEGORÍAS

Objetivos Específico No.1

Preparar un estudio de mercado para conocer la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

→ Variable No.1

Estudio de mercado

→ Definición Conceptual

Analiza las cuestiones referidas al bien o servicio que termina produciendo el proyecto.

→ Definición Operacional

El estudio será de gran utilidad para comprender mejor el alcance que puede tener en el mercado, así como su aceptación en el mismo. Nos proporcionará una idea

de la demanda que hay, la oferta y principales competidores, como también, todas las especificaciones y características que se espera del producto.

→ Dimensión:

Transversal

→ Indicadores:

- a. Lanzamiento de un nuevo producto o servicio
- b. Ventas
- c. Rentabilidad del producto
- d. Satisfacción del cliente

→ Instrumento:

Se establece para la medición de esta variable un cuestionario estructurado, el cual se aplica a los funcionarios, según los sujetos seleccionados en la muestra de estudio.

Objetivo Específico No.2:

Realizar un estudio legal para el establecimiento de una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en

Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

→ **Variable No.2**

Estudio legal

→ **Definición Conceptual**

Busca determinar si la intervención propuesta se ajusta a la legalidad vigente.

→ **Definición Operacional**

El estudio será de gran utilidad para poder conocer la normativa vigente en cuanto a la idea de negocio en trabajo. Será una guía que se asegurará de hacer constar los requisitos y certificaciones con el que el negocio deberá de contar para su funcionamiento.

→ **Dimensión:**

Transversal

→ **Indicadores:**

- a. Cumplimiento de las leyes y reglamentos
- b. Cumplimiento de las certificaciones

→ **Instrumento:**

Se establece para la medición de esta variable una observación de las fuentes tanto, primarias como secundarias.

Objetivo Específico No.3

Realizar el estudio financiero para la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

→ Variable No.3

Estudio financiero

→ Definición Conceptual

Estudio se tendrá como objetivo determinar la rentabilidad, mediante análisis de una inversión inicial, costos productivos descritos a lo largo de la investigación.

→ Definición Operacional

El estudio será de gran utilidad para evaluar la capacidad financiera con la que cuenta el negocio para lograr producir el bien, así como un establecimiento de los costes que este proyecto implique y el debido análisis de lograr un beneficio a cambio.

→ Dimensión:

Transversal

→ Indicadores:

- a. Tabla de amortización (en caso de incurrir a préstamo)

- b. Inversión Inicial
- c. Riesgo de Mercado
- d. VAN
- e. TIR

→ Instrumento:

Se establece para la medición de esta variable una observación de las fuentes tanto primarias.

3.7 ANÁLISIS DE DATOS

En el proceso de análisis de datos, como primera parte, después de aplicada la encuesta a los clientes seleccionados como parte de la muestra, cada una se interpretará mediante los resultados obtenidos, con el fin de que sirvan de información relevante para la viabilidad del proyecto.

Como segunda parte, gracias al análisis realizado anteriormente, se llegarán a las conclusiones y recomendaciones que irán dando paso a alcanzar el objetivo general.

Por último, con las dos partes anteriores se dará una propuesta al dueño de Finca La Negrita y poder determinar, a raíz de la recolección de información, si el

proyecto será viable o no.

CAPÍTULO IV:
RESULTADOS

4.1 Encuesta

1. ¿Cuál es su género?

1. ¿Cuál es su género?

29 respuestas

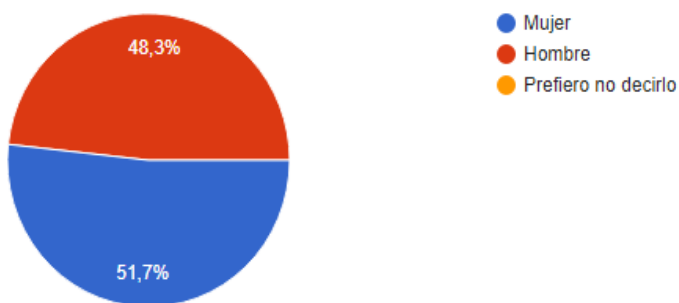


Figura 4. Pregunta N°1. ¿Cuál es su género?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Los resultados de la pregunta N°1 “ ¿Cuál es su género? ” muestran que del total de 29 encuestados 15 son mujeres, refiriéndose al 51,7% y 14 son hombres, refiriéndose al 48,3%. Analizando estos datos se da una clara reflexión de que la clientela de Finca La Negrita son mayoritariamente mujeres.

2. ¿Cuál es su edad?

2. ¿Cuál es su edad?

29 respuestas

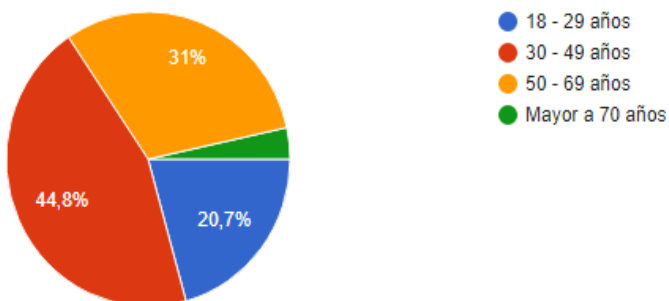


Figura 5. Pregunta N°2. ¿Cuál es su edad?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

En la pregunta N°2 " ¿Cuál es su edad? " los resultados dan a entender que de los 29 encuestados, 13 personas tienen de 30 a 49 años (44,8%), 9 de ellos tienen de 50 a 69 años (31%), 6 tienen de 18 a 29 años (20,7%) y 1 encuestado tiene más de 70 años (3,4%). Lo anterior resuelve que la mayoría de los compradores se encuentran entre las edades de 30 y 49 años.

3. ¿En cuál provincia vive?

3. ¿En cuál provincia vive?

29 respuestas

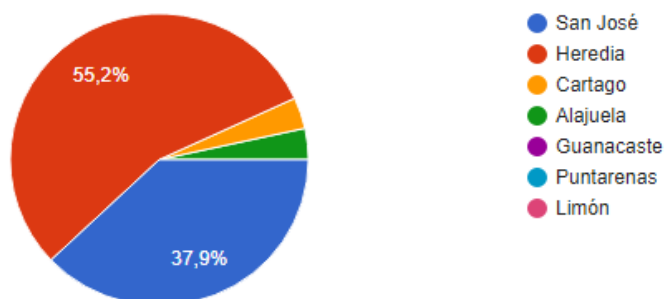


Figura 6. Pregunta N°3. ¿En cuál provincia vive?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

De la pregunta N°3 " ¿En cuál provincia vive? " se obtuvo que, de las 29 personas encuestadas, 16 de ellas residen en Heredia (55,2%), 11 residen en la provincia de San José (37,9%), 1 reside en Cartago (3,4%) y 1 reside en Alajuela (3,4%). Estos resultados muestran que la mayoría de los clientes de Finca la Negrita pertenecen actualmente a la provincia de Heredia.

4. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio aproximado?

4. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio aproximado?

29 respuestas

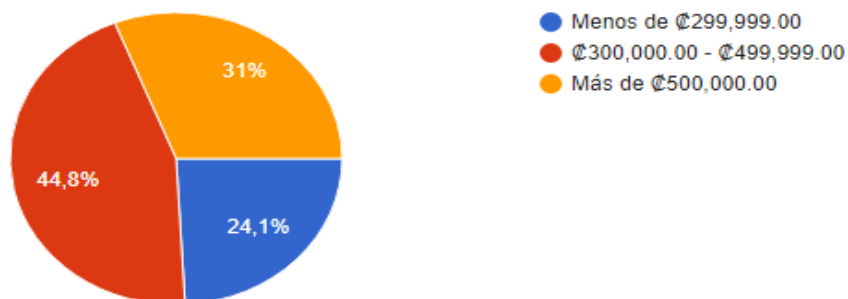


Figura 7. Pregunta N°4. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio aproximado?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Las respuestas de la pregunta N°4 " ¿Cuál es su ingreso mensual promedio? " revelan que, del total de 29 compradores encuestados, 13 tienen un ingreso mensual aproximado de entre 300.000,00 y 499.999,00 colones (44,8%), 9 reciben un ingreso mensual aproximado de más de 500.000,00 colones (31%) y 7 reciben un ingreso mensual aproximado de menos de 299.999,00 colones (24,1%). Analizando estas respuestas se resuelve que la mayoría de la clientela tiene un ingreso mensual promedio aproximado de entre 300.000,00 y 499.999,00 colones.

5. ¿Con cuántas personas vive usted?

5. ¿Con cuántas personas vive usted?

29 respuestas

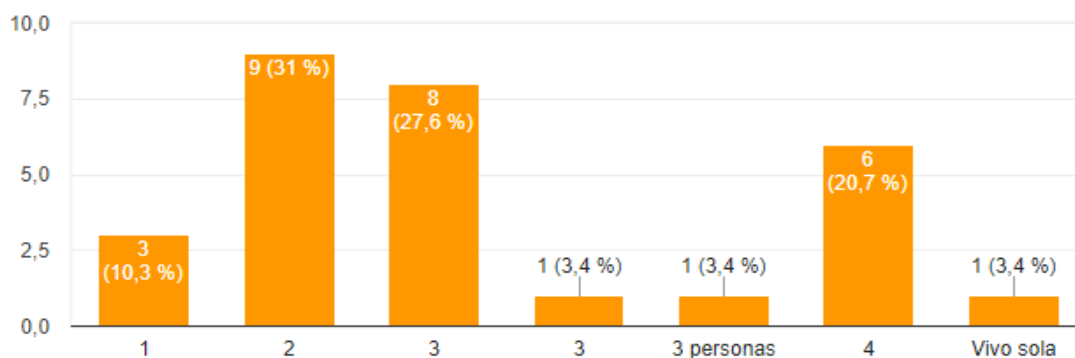


Figura 8. Pregunta N°5. ¿Con cuántas personas vive usted?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

En la tabla de la pregunta N°5 “ ¿Con cuantas personas vive usted?” se expone que, de 29 encuestados, 9 de ellos viven con 3 personas (31%) y 9 viven con 2 personas (31%), 6 viven con 4 personas (20,7%), 3 viven con 1 persona (10,3) y uno vive solo (3,4%). Con estos resultados se puede definir que la mayoría de la clientela comparte vivienda con 2 o 3 personas más.

6. ¿Cuántos huevos, aproximadamente, se consumen en su casa al mes?

6. ¿Cuántos huevos, aproximadamente, se consumen en su casa al mes?

29 respuestas

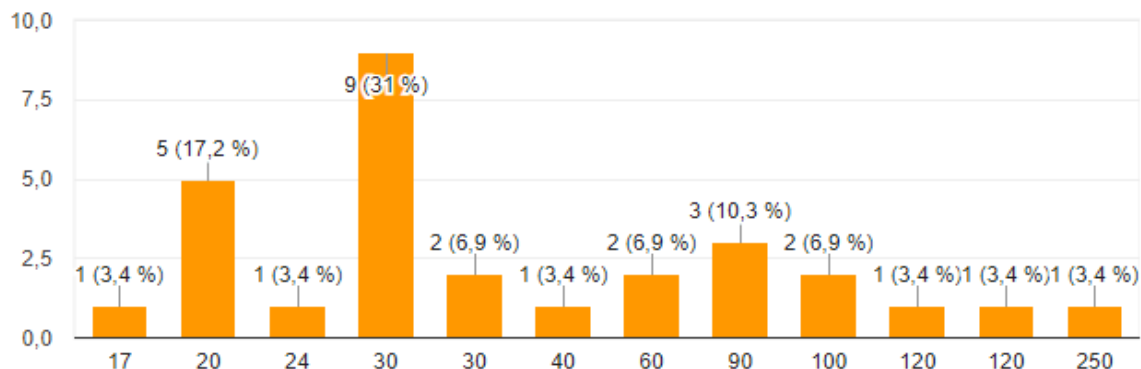


Figura 9. Pregunta N°6. ¿Cuántos huevos, aproximadamente, se consumen en su casa al mes?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Los resultados de la pregunta #6 "¿Cuántos huevos, aproximadamente, se consumen en su casa al mes?" exponen que de 29 encuestados, 11 de ellos consumen aproximadamente 30 huevos mensuales (37,9%), 5 de ellos consumen aproximadamente 20 huevos (17,2%), 3 de ellos consumen aproximadamente 90 huevos (10,3%), 2 de ellos consumen aproximadamente 60 huevos (6,9%) y 2 de ellos consumen aproximadamente 120 huevos (6,8%), 2 de ellos consumen aproximadamente 100 huevos (6,9%), 1 de ellos consume aproximadamente 250 huevos (3,4%), otro consume aproximadamente 40 huevos (3,4%), otro consume aproximadamente 24 huevos (3,4%) y otro consume aproximadamente 17 huevos (3,4%). De estos resultados se muestra que la mayoría de ellos consumen aproximadamente 30 huevos por mes.

7. ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos?

7. ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos?

29 respuestas

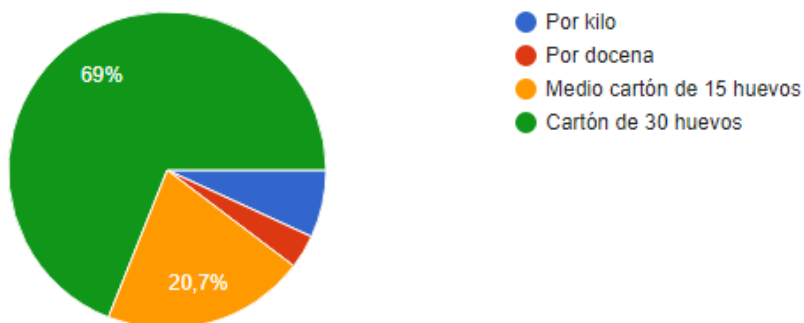


Figura 10. Pregunta N°7. ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

La pregunta #7 " ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos? se descubre que, de 29 compradores encuestados, 20 prefieren comprar el cartón de 30 huevos (69%), 6 prefieren el medio cartón de 15 huevos (20,7%), 2 optan por comprar por kilo (6,9%) y 1 opta por comprar por docena (3,4%). Estas respuestas exponen que más de la mitad de los encuestados prefieren comprar el cartón de 30 huevos.

8. ¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?

8. ¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?

29 respuestas

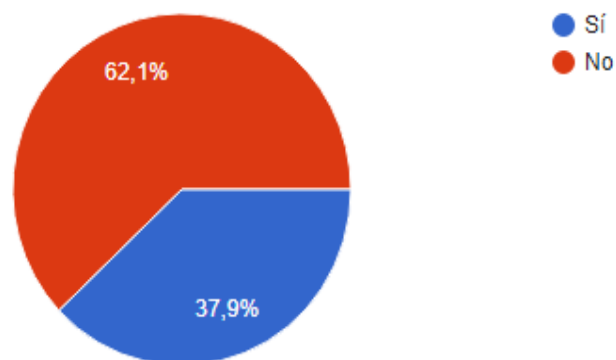


Figura 11. Pregunta N°8 ¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

De la pregunta #8 "¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?" se rescata que, de 29 encuestados, 18 no tienen conocimiento sobre la producción avícola orgánica, refiriéndose a el 62,1% de ellos, y 11 personas sí conocen sobre esta producción, refiriéndose al 37,9% de ellos. Con tales resultados se demuestra que una mayoría de los encuestados no tienen conocimiento alguno sobre la producción avícola orgánica.

9. Si su respuesta fue SÍ, ¿qué conoce sobre la producción avícola orgánica?

9. Si su respuesta fue SÍ, ¿qué conoce sobre la producción avícola orgánica?

11 respuestas

Que se utilizan material orgánico pr su alimentación como la estopa de ls calla de azucar!

Se alimentan diferente

Ambiente y comida sin contaminantes

Huevo casero, huevo de granja

Se utilizan alimentis naturales libres de complementos para alimentar a las aves, aparte de desarrollar un ambiente limpio y natural

Que es natural sin quimicos

Sé que la producción avícola es la crianza de aves para la obtención de productos que provienen de ellas. Un ejemplo son los huevos.

Mejor calidad de huevos

Pastoreo

Gallinas de pastoreo
Son criaas sin quimicos

Las gallinitas comen cosas naturales

Figura 12. Pregunta N°9 ¿Qué conoce sobre la producción avícola orgánica?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Continuamente en la pregunta #9, las personas encuestadas que contestaron "Sí" a la pregunta #8 deben mencionar qué es lo que conocen sobre la producción avícola orgánica y de las respuestas dadas se puede analizar que el conocimiento de los encuestados se basa en que la alimentación de las gallinas en la producción orgánica es natural y por ende se obtiene un producto de mejor calidad.

10. ¿Ha consumido huevos orgánicos?

10. ¿Ha consumido huevos orgánicos?

29 respuestas

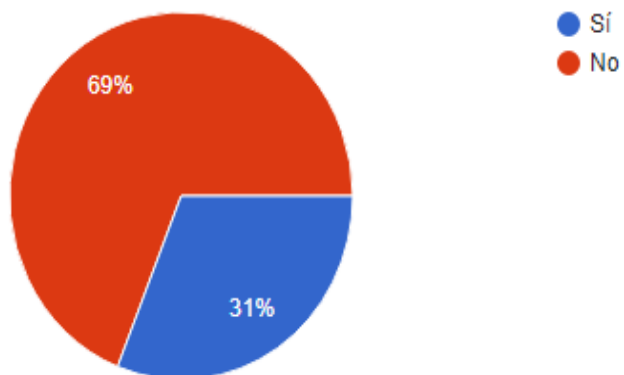


Figura 13. Pregunta N°10 ¿Ha consumido huevos orgánicos?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Las respuestas de la pregunta #10 " ¿Ha consumido huevos orgánicos? " muestra que, de 29 encuestados, 20 de los compradores no han consumidos huevos orgánicos, siendo un 69% de ellos y 9 de los compradores sí han consumido huevos orgánicos, siendo un 31%. Lo anterior demuestra que más de la mitad de la población encuestada nunca ha consumido huevos orgánicos.

11. Si su respuesta fue NO, ¿consumiría huevos orgánicos?

11. Si su respuesta fue NO, ¿consumiría huevos orgánicos?

23 respuestas

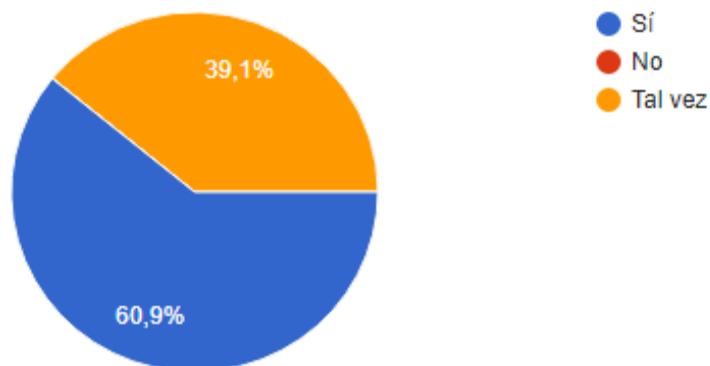


Figura 14. Pregunta N°11. Si su respuesta fue NO, ¿consumiría huevos orgánicos?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

En la pregunta #11 "¿Consumiría huevos orgánicos?" solamente se encuestó a las personas que respondieron "No" a la pregunta #10, siendo un total de 23 encuestados. De estos 14 de ellos contestaron que sí consumirían huevos orgánicos, refiriéndose al 60,9%, 9 personas contestaron que tal vez sí los consumirían, siendo un 39,1% de los encuestados y nadie contestó que no consumiría huevos orgánicos. Estos resultados demuestran que todos los compradores están abiertos a consumir huevos orgánicos.

12. Conociendo las diferencias entre huevos orgánicos y huevos tipo industriales; a la hora de la compra ¿por cuál se decidiría?

12. Conociendo las diferencias entre huevos orgánicos y huevos tipo industriales; a la hora de la compra ¿por cuál se decidiría?

29 respuestas

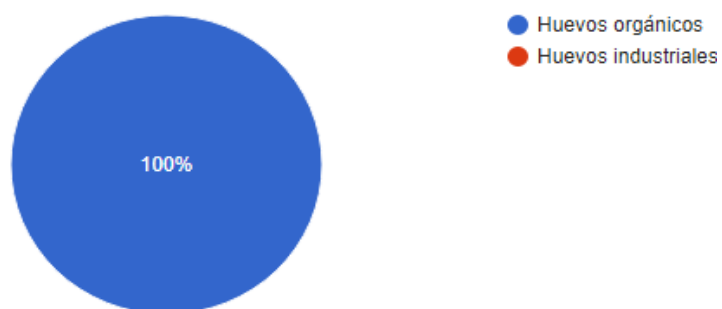


Figura 15. Pregunta N°12. Conociendo las diferencias entre huevos orgánicos y huevos tipo industriales; a la hora de la compra ¿por cuál se decidiría?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Después de leer las diferencias entre huevos orgánicos e industriales planteadas en la encuesta, los encuestados respondieron a la pregunta #12 "Conociendo las diferencias entre huevos orgánicos y huevos tipo industriales; a la hora de la compra ¿por cuál se decidiría?" los resultados mostraron que los 29 compradores encuestados optarían por comprar huevos orgánicos (100%), lo anterior estableciendo que después de conocer las propiedades y características de cada tipo de huevo, los clientes prefieren la opción natural.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto/a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos?

13. ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos?

29 respuestas

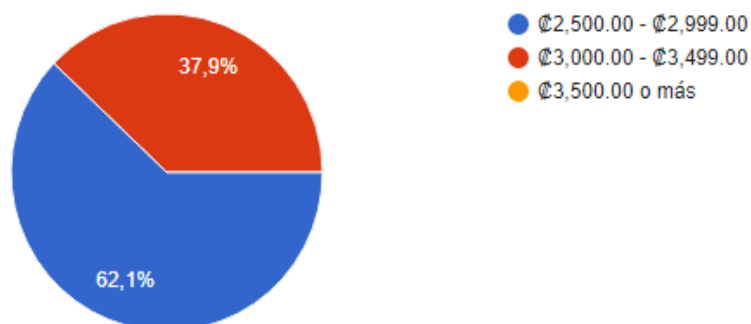


Figura 16. Pregunta N°13 ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

De la pregunta #13 " ¿Cuánto estaría dispuesto/a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos? " se revela que, de las 29 personas encuestadas, 18 de ellas respondieron que pagarían entre 2,500.00 y 2,999.00 colones, siendo un 62,1% de la población encuestada, 11 personas respondieron que pagarían entre 3,000.00 y 3,499.00 colones, siendo un 37.9% de la población encuestada y nadie respondió que pagaría más de 3,500.00 colones. Estos datos establecen que los compradores están dispuestos a pagar desde 2,500.00 hasta 3,499.00 colones.

14. ¿Qué opina de la propuesta de ofrecer huevos orgánicos?

14. ¿Qué opina de la propuesta de ofrecer huevos orgánicos?

29 respuestas

Excelente

Excelente

Desconozco cómo es

Excelente la iniciativa al consumo mas natural y menos químicos para nuestro cuerpo

Interesante

Me parece una propuesta muy apegada a la realidad del mundo en el que vivimos, donde las personas se preocupan más por su salud y por el bienestar de los animales.

Super buena

Muy interesante y saludable

Es buena

Sería una buena opción para la salud de la familia

Súper bien

Sería una buena opción

Excelente opción

Muy bna

Que es mejor pr el ambiente las aves y los humanos!

Excelente Todo sea por la salud

Genial

Me parece excelente asi no consumimos quimicos que dañan la salud
Buena propuesta, me gusta la idea de contar con un proveedor de huevos orgánicos
Muy buena, me gusta todo lo natural
Es una opcion a nivel salud muy aceptable lo cual estaria en disposicion de hacer el cambio.
Muy buena
Me parece algo muy interesante

Figura 17. Pregunta N°14 ¿Qué opina de la propuesta de ofrecer huevos orgánicos?

Fuente: elaborado con datos de Formulario de Google

Y finalmente, en la pregunta #14 “ ¿Qué opina de la propuesta de ofrecer huevos orgánicos? ”, los 29 encuestados reflejan que es una muy buena propuesta que resultaría muy beneficiosa tanto para la salud de los consumidores como para el bienestar de los animales productores. De esta manera la respuesta por parte de todos los encuestados resulta muy positiva.

4.2 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es necesario para el desarrollo de este capítulo, empezando por este análisis ya que gracias a este es posible conocer la posible demanda que la nueva propuesta de producto pueda tener, así como, una mejor comprensión del segmento de mercado a quien se puede dirigir y lograr definir el mercado meta que puede ser satisfecho. Por medio de la encuesta realizada, es relevante y de suma importancia analizar la información obtenida de los principales clientes de Finca La Negrita, con el fin de definir la factibilidad de convertir los huevos no orgánicos en orgánicos.

4.2.1 Producto

4.2.1.1 Nombre del producto

“Huevos Orgánicos Finca La Negrita”

4.2.1.2 Descripción del producto

Se ofrecerán huevos orgánicos a cambio de los huevos comerciales o tipo industriales, con el fin de proveer al cliente un mejor producto en cuanto a calidad y valor nutricional, con el compromiso de brindar un bienestar a las gallinas ponedoras, con la importancia que en este radica la calidad del huevo. Por ende, el bienestar de los consumidores.

4.2.1.3 Envase

Los huevos serán empacados en cartones de huevos de papel reciclado con tapa y sin tapa para los diferentes tamaños que se van a ofrecer; y que estos mismos cumplan con todas las especificaciones requeridas para mantener la calidad y seguridad del huevo y que, a su vez, este sea de uso con mayor facilidad del cliente de ser transportados y que mantengan la integridad total del producto.

También los cartones de 30 huevos serán envueltos en plástico adhesivo por contar con una mayor higiene a la hora de recoger, limpiar y empacar el huevo. Básicamente, que el mismo mantenga su limpieza en todo su proceso de embalaje hasta llegar al consumidor final.

4.2.1.4 Etiquetado

Para asegurar la calidad del huevo y que la marca siga reconociéndose y estando presente en la mente del consumidor, se optará por agregar un etiquetado al empaque.

Este incluye:

- Nombre del producto
- Origen del producto
- Fecha de empaque y vencimiento
- Valores nutricionales

4.2.2 Precio

Se deben de tomar en consideración cuatro puntos a la hora de fijar el precio del producto, por lo tanto:

1. Costes de producción: se realiza un análisis exhaustivo de los costos totales del producto, con la finalidad de conocer el punto de equilibrio y desde qué momento se perciben una ganancia por unidad vendida. Más adelante, en el estudio financiero se dará una vista y desarrollo más a fondo sobre todo este punto.

2. Precios de la competencia: es importante conocer cómo la competencia está ofertando su producto de la misma categoría que este negocio, por lo tanto, se toma en cuenta los precios y calidad de los mismos con tal de contar con un marco de referencia y poder tener un margen de flexibilidad en precios. Así mismo, es de suma

relevancia conocer los precios establecidos en la guía del IPC (Índice de Precios al Consumidor), donde se busca una mejor oferta con referencia a este mismo, evitando precios abusivos al cliente.

3. La demanda: mediante la encuesta se logra comprender mejor este punto, ya que por medio de esta se puede determinar la cantidad de producto que los posibles consumidores estarían dispuestos a adquirir a un precio determinado. Donde este sea justo para ellos y que se adapte a sus necesidades y expectativas.

4. Percepción psicológica: más que una consideración, es una estrategia de fijación de precios y de marketing, llamados precios psicológicos, por ejemplo, las cifras impares y los precios de penetración de mercado. Logrando así una mejor aceptación del precio.

4.2.3 Promoción

El negocio no cuenta con un amplio presupuesto para invertir en mercadeo, por lo que, ofreciendo un producto de calidad a un precio justo, tanto para el cliente como para el inversionista, se espera utilizar la actividad de boca en boca, contando con clientes satisfechos y fieles, logrando una publicidad por medio de los mismos y que estos comenten a sus familiares, amigos y conocidos sobre el producto.

A la hora de ofrecer el producto, se les brindará información importante y fácil sobre el mismo, con el fin de que conozcan sus cualidades y que refuercen su decisión

de compra.

4.2.4 Distribución

Se seguirá contando con rutas específicas y con días definidos para entrega a domicilio, así como se espera participar en ferias orgánicas para que los clientes puedan tener un lugar fijo donde comprar, también se ofrece la posibilidad de recoger el producto en la casa del dueño, ubicada en Moravia, San Vicente, San José, Costa Rica.

4.3 Estudio legal

Dentro de este capítulo se incluye el estudio legal para conocer con qué cuenta el negocio para operar, como las certificaciones requeridas y reglamentos a seguir para poder desarrollar y ofrecer el producto. Con la finalidad de contar y proveer un producto salubre y que cumpla con todas las especificaciones necesarias.

Este negocio está en proceso de contar con todos los requisitos, por el momento cuenta con el Certificado Veterinario de Operación (CVO), contando con la aceptación por parte de Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) para poder seguir desarrollándose en la actividad correspondiente.

Para empezar, según el Reglamento de Granjas Avícolas del Sistema Costarricense de Información Jurídica, se debe de contar con:

4.3.1 De la instalación

1. El visto bueno de la Dirección del Área Rectora de Salud del MS (Ministerio de Salud). Esto con el fin de contar con la aprobación de esta parte, con tal de poder ubicar y construir la granja avícola, o bien, una ampliación de la misma

4.3.2 De la ubicación

1. Formulario de Permiso de Ubicación, con fotocopia del plano catastrado con la ubicación de las instalaciones y sus colindancias respecto a propiedades vecinas.
2. Certificado del uso del suelo otorgado por la municipalidad respectiva o por el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo cuando no exista regulador en el cantón.
3. Cumplir con las reglamentaciones ambientales vigentes establecidas por la Secretaría Técnica Ambiental (SETENA), Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE)

4.3.3 De las distancias

1. No menos de 15 metros de distancia con respecto a las líneas de colindancias vecinas y vías públicas, medidos horizontalmente.
2. No menos de cien (100) metros de sus linderos de propiedad respecto a establecimientos de salud, establecimientos educativos y establecimientos para el adulto mayor, medidos horizontalmente.
3. Respecto a fuentes o cuerpos de agua y en las áreas protegidas se aplicará lo

dispuesto en el artículo 33 de la Ley N° 7575 "Ley Forestal" del 5 de febrero de 1996 y sus reformas.

4. Observar lo indicado en el artículo 31 de la Ley de Aguas, ley N° 276 del 27 de agosto de 1942 y sus reformas.

4.3.4 De la construcción

1. Permiso de ubicación extendido por la Dirección del Área Rectora del Ministerio de Salud o la Dirección Regional del MS, según el área geográfica respectiva y donde se encuentre la granja.
2. Copia plano catastro de la propiedad, finca o lote donde se ubicarán las instalaciones.
3. Planos constructivos de las instalaciones y de los sistemas sanitarios que se requieren. Los planos deberán ajustarse a lo señalado en el Decreto Ejecutivo N° 27967--MP-MIVAH-S-MEIC del 6 de julio de 1999, publicado en el Alcance N° 49 a La Gaceta N° 130 del 6 de julio de 1999, considerando que son construcciones avícolas.
4. Certificado de uso de suelo, otorgado por la Municipalidad respectiva o por el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo cuando no exista plan regulador en el cantón.

4.3.5 Del Registro Sanitario

Artículo 11. —Toda persona física o jurídica propietaria de una granja avícola, deberá de contar con el permiso sanitario de funcionamiento de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 298 de la "Ley General de Salud" y en el "Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud", Decreto Ejecutivo N° 30465-S, publicado en La Gaceta N° 102 del 29 de mayo del 2002.

Por ser esta granja catalogada tipo C, ya que se cuentan entre las 100 – 500 gallinas, 350 para ser especificar. Por ende, en el artículo 12, punto 3 se menciona:

3- Granja Avícola Tipo C: Se le otorga el Permiso Sanitario de Funcionamiento, según Decreto Ejecutivo N° 30465-S, Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud, publicado en La Gaceta N° 102 del 29 de mayo del 2002, siempre y cuando se registre la actividad por parte del interesado ante el Área Rectora del Ministerio de Salud correspondiente.

Así como en el artículo 13 de Procedimientos para la obtención del permiso sanitario de funcionamiento, punto 2 inciso a) se debe de:

- a) Solicitar permiso sanitario de funcionamiento adjuntando, croquis detallado de las instalaciones, plano catastrado con la ubicación de las instalaciones de los galpones, plan de manejo de desechos y control sanitario durante el ciclo productivo para su debida aprobación por el Ministerio de Salud, de acuerdo a

lo estipulado en este reglamento y al "Reglamento Sobre el Manejo y Control de Gallinaza y Pollinaza", según Decreto N° 29145- MAG-S-MINAE del 28 de agosto del 2000, publicado en La Gaceta N° 242 del 18 de diciembre del 2000. No debe tener pendiente la resolución de denuncias en su contra u órdenes sanitarias sin cumplir, además para su valoración se le debe aplicar la Guía de Inspección (Inserto en el anexo 1).

4.3.6 Del Manejo de Desechos

Artículo 13, punto 3 inciso c), del Reglamento de Granjas Avícolas:

c) Presentación del Plan de Manejo de Desechos y control sanitario durante el ciclo productivo para su debida aprobación por el Ministerio de Salud, de acuerdo a lo estipulado en este reglamento y al "Reglamento Sobre el Manejo y Control de Gallinaza y Pollinaza", según Decreto N° 29145-MAG-S-MINAE del 28 de agosto del 2000, publicado en La Gaceta N° 242 del 18 de diciembre del 2000.hos:

Cabe mencionar que el Ministerio de Salud realiza una inspección previa utilizando la Guía de Inspección de Granjas Avícolas, por lo tanto, es un medio de control para verificar si se cuenta con todo lo mencionado anteriormente. Donde cada emprendedor avícola tenga en orden toda la legislación y al día, ya que, gracias a esto, se logra proveer calidad y seguridad en el producto.

4.3.7 Póliza de Riesgos de Trabajo

Es requisito contar con una póliza individual de Riesgos del Trabajo. Este seguro le brinda al trabajador el pago de una suma relativamente pequeña, en caso de que ocurra un accidente y/o enfermedad laboral que sufran en el trabajo o a causa del mismo. El Seguro brinda asistencia médico- quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación. También se conceden indemnizaciones por muerte y por incapacidad temporal y permanente.

Para poder optar por dicho seguro es requisito proporcionar la siguiente información:

- Copia de la cédula física o jurídica.
- Copia de la personería jurídica que no tenga más de 3 meses de emitida o el acta de constitución de personería jurídica con menos de 1 año.
- Fotocopia de la cédula del apoderado generalísimo.
- Nombre, número de cédula, ocupación, salario de cada una de las personas contratadas y estimación de las personas por contratar.
- Solicitud de emisión con los datos que son requisitos y firmada por el Asegurado generalísimo (debe indicarse la relación existente entre el firmante y la empresa)

En este caso, solo se cuenta con un peón, quien es el encargado de la producción avícola de Finca La Negrita, la póliza de riesgo de trabajo que cubriría es la de Riesgo de Trabajo Agrícola.

4.3.8 Patente Comercial

Es necesario llenar dos formularios para poder optar por la patente, la solicitud del permiso de patente y la declaración jurada. Por lo que será necesario adquirir dichos documentos en el Concejo Municipal de Tucurrique, debido a la zona donde se encuentra la finca.

Requisitos a presentar:

1. Llenar solicitud de patente, declarando la actividad comercial, nombre comercial, dirección exacta (calles, avenidas, puntos de referencia, teléfono y fax)
2. La misma debe contar con sello de Tributación Directa. Este. Debe venir autenticado por un abogado (firmas del solicitante, visto bueno del dueño de la propiedad).
3. En el caso de una sociedad anónima debe adjuntar certificación de personería y cédula jurídica o copia certificada por un abogado.
4. Permiso sanitario de funcionamiento.
5. Aportar contrato de Póliza de Riesgos de Trabajo y recibo cancelado, o la exoneración si fuera el caso, ambos documentos los entrega el Instituto Nacional de Seguros.
6. Croquis con medidas del local.
7. Aportar constancia del solicitante y dueño de la propiedad, documento extendido por el departamento de cobranzas.
8. Adjuntar timbres fiscales (fiscales por 125 colones y de Abogado por 50 colones (Código Fiscal)

4.4 Estudio Financiero

4.4.1 Plan de Inversiones

Gracias a los datos obtenidos del estudio legal y de mercado, se logra detallar el total de la inversión inicial. Estos mismos indican los montos calculados que son necesarios para conocer los costos de la apertura del negocio. Como resultado de los cálculos de los datos obtenidos, la inversión inicial es de ₱2.873.384,00, el cual incluye costo de los insumos, planilla de un trabajador y legalizaciones.

A continuación, se detalla el monto de la inversión inicial por 3 meses:

Tabla N°2. Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
Gallinas	₱ 962.500,00
Bebederos	₱ 75.000,00
Comederos	₱ 35.000,00
Concentrado	₱ 540.000,00
Empaques	₱ 90.300,00
Concentrado gallinas	₱ 540.000,00
Planilla (3 meses)	₱ 247.104,00
Póliza de Riesgos de trabajo	₱ 7.500,00
Patente comercial	₱ 25.000,00
Constitución de la Sociedad Anónima	₱ 175.000,00
Registro de Nombre y marca comercial	₱ 55.980,00
Gasolina	₱ 120.000,00
Inversión Inicial Total	₱ 2.873.384,00

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.2 Proyección de Ventas

Se realizan sobre tres escenarios hipotéticos, realizando comparaciones entre ellos. Esta variable es realmente sensible y necesaria dado que, busca optimizar la rentabilidad bajo un escenario con el menor riesgo asociado.

Para este proyecto, tenemos el dato del propietario que indica que cuenta con 350 gallinas, las cuales ponen un huevo por día (sin contar domingos), por lo que al mes serían 7.680 huevos. Dando un resultado de 92.160 al año.

Ahora bien, el cartón de 30 huevos orgánicos o el de 15, se venderán a ₡3.000,00 y ₡1.500,00, respectivamente. Por lo tanto, el precio de un huevo sería de ₡100,00, proyectando un ingreso en el primer año de ₡9.216.000,00.

En la siguiente tabla se muestra la proyección de ingresos por cinco años:

Tabla N°3. Proyección Ingresos Anuales

INGRESOS ANUALES					
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de huevos	92.160	99.533	107.495	116.095	125.383
Ingresos anuales	9.216.000,00	9.953.280	10.749.542	11.609.506	12.538.266
Total Ingresos	9.216.000,00	9.953.280,00	10.749.542,40	11.609.505,79	12.538.266,26

Fuente: Elaboración Propia, 2020

4.4.3 Plan de Operaciones-Costos

En este plan se detalla información de los insumos a utilizar para el buen funcionamiento del proyecto junto a su costo. Determinando el monto de los costos fijos y variables.

Como supuesto para estos costos se consideró un aumento anual del 3% con respecto al año anterior.

Este presupuesto es importante debido a que, se permite estimar el capital de trabajo, dese a entender como el monto mínimo necesario para funcionar los primeros meses de puesta en marcha del proyecto. Con el fin de cubrir el desfase entre ingresos y egresos.

En la tabla que se muestra a continuación, se consideraron los costos fijos de operación con respecto al comportamiento anualizado del año uno al año cinco, la estructura es variable ya que se estableció el supuesto de un aumento de los costos en 3% anual, con respecto al año anterior, exceptuando los salarios (que aumentan un 2,96% anual), cargas sociales y crédito bancario.

Tabla N°4. Costos fijos de operación

COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN					
Costos fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	48.000,00	49.440,00	50.923,20	50.923,20	50.923,20
Electricidad	180.000,00	185.400,00	190.962,00	196.690,86	202.591,59
Cable	276.000,00	284.280,00	292.808,40	301.592,65	310.640,43
Salarios	960.000,00	988.416,00	988.416,00	988.416,00	988.416,00
Cargas Sociales	352.032,00	362.452,15	362.452,15	362.452,15	362.452,15
Patente comercial	25.000,00	25.750,00	26.522,50	27.318,18	28.137,72
Póliza de RT	30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26
Crédito	882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25
Total costos fijos	2.753.621,25	2.809.227,40	2.826.500,50	2.842.764,10	2.859.515,60

Fuente: Elaboración propia, 2020

Por consiguiente, en la tabla que se muestra a continuación se detallarán los costos variables de operación anualizados del primer año hasta el quinto año, estimando un crecimiento del 3% anual en suministros de empaque, etiquetado y concentrado.

Tabla N°5. Costos variables de operación

COSTOS VARIABLES DE OPERACIÓN					
Costos variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de empaque	289.200,00	297.876,00	306.812,28	316.016,65	325.497,15
Etiquetado	72.000,00	74.160,00	76.384,80	78.676,34	81.036,63
Concentrado	2.160.000,00	2.224.800,00	2.291.544,00	2.360.290,32	2.431.099,03
Total de variables	2.521.200,00	2.596.836,00	2.674.741,08	2.754.983,31	2.837.632,81

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.4 Flujo de Efectivo

Mediante el flujo de efectivo se logra determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, siendo este un indicador de liquidez que proporciona información sobre las entradas y salidas de efectivo que se tienen en un periodo de tiempo.

El flujo de efectivo anual se ha proyectado a cinco años debido a ser el tiempo estimado de vida útil de un negocio y el costo financiero total del proyecto.

Cabe recalcar que, a pesar de que el proyecto se estima a cinco años, no significa que se termine el cumplimiento del periodo.

Todo proyecto se debería de estimar y planificar en periodos largos, ahora bien, a la hora de ser un análisis de factibilidad se suele hacer por periodos cortos, de esta forma se logra predecir la rentabilidad futura del proyecto.

El flujo de efectivo se muestra positivo a partir del primer año, lo cual a simple vista se muestra atractivo. Este dato debe ser ajustado una vez que se descuenten los flujos futuros al presente, es decir el análisis del VAN y TIR que se mostrará más adelante.

Flujo de efectivo proyectado a 5 años						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	2.873.384,00					
Ingresos						
Ingresos		9.216.000,00	9.953.280,00	10.749.542,40	11.609.505,79	12.538.266,26
Ingresos totales		9.216.000,00	9.953.280,00	10.749.542,40	11.609.505,79	12.538.266,26
Utilidad bruta		9.216.000,00	9.953.280,00	10.749.542,40	11.609.505,79	12.538.266,26
Costos fijos						
Agua		48.000,00	49.440,00	50.923,20	50.923,20	50.923,20
Electricidad		180.000,00	185.400,00	190.962,00	196.690,86	202.591,59
Cable		276.000,00	284.280,00	292.808,40	301.592,65	310.640,43
Salarios		960.000,00	988.416,00	988.416,00	988.416,00	988.416,00
Cargas Sociales		352.032,00	362.452,15	362.452,15	362.452,15	362.452,15
Patente Comercial		25.000,00	25.750,00	26.522,50	27.318,18	28.137,72
Póliza de riesgos del trabajo		30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26
Crédito		882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25
Total de costos fijos		2.753.621,25	2.809.227,40	2.826.500,50	2.842.764,10	2.859.515,60
Costos variables						
Suministros de empaque		289.200,00	297.876,00	306.812,28	316.016,65	325.497,15
Concentrado		2.160.000,00	2.224.800,00	2.291.544,00	2.360.290,32	2.431.099,03
Etiquetado		72.000,00	74.160,00	76.384,80	78.676,34	81.036,63
Total de costos variables		2.521.200,00	2.596.836,00	2.674.741,08	2.754.983,31	2.837.632,81
Total de costos		5.274.821,25	5.406.063,40	5.501.241,58	5.597.747,41	5.697.148,42
(-) Depreciación		-	-	-	-	-
(=) UAll		3.941.178,75	4.547.216,60	5.248.300,82	6.011.758,38	6.841.117,84
(-) Gasto por impuestos		394.117,87	454.721,66	524.830,08	601.175,84	684.111,78
(-) Intereses		481.133,04	549.987,56	628.695,78	718.667,86	821.515,76
(=) Utilidad neta		3.065.927,83	4.092.494,94	4.723.470,74	5.410.582,54	6.157.006,06
(+) Depreciación		-	-	-	-	-
(=) Flujo neto de efectivo	(2.873.384,00)	3.065.927,83	4.092.494,94	4.723.470,74	5.410.582,54	6.157.006,06

Figura 18. Flujo de Efectivo Proyectado

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.5 Cálculo de Financiamiento

Se opta por la opción de financiamiento con el Banco Nacional ya que, a pesar de que su tasa de interés es de 13,45% anual y a nivel de requisitos y beneficios que tiene, esta entidad financiera es una de las mejores opciones para poder iniciar con el proyecto ya que se ofrecen Tarjetas de BN Desarrollo, Apoyo empresarial, Programas especiales, Asesor Pyme, BN Pyme verde, entre otras. Por lo que se escoge este banco como socio comercial.

Como se menciona anteriormente, la tasa de interés es de 13,45% anual, con un plazo de pagos de 60 meses, cinco años para especificar, el monto que el banco financiará corresponde a el total de la inversión inicial más un respaldo en caso de cualquier imprevisto que se en la puesta en marcha, así como para abarcar las disminuciones que realiza el banco al primer pago. El monto corresponde a ¢3.200.000,00.

La cuota a pagar durante todo el plazo otorgado es de ¢73.549,10, manteniendo las condiciones descritas anteriormente. El monto a pagar por concepto de intereses por todo el plazo del préstamo es de ¢401.456,21 para el primer año.

En la siguiente tabla se muestra, para una mejor comprensión, el financiamiento mencionado anteriormente:

Tabla N°6. Financiamiento

Monto del crédito		3.200.000,00
Tasa de interés	13,45%	1,12%
Numero de pagos		60
Pago mensual		€73.549,10

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Período	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo principal	3.200.000,00	2.718.866,96	2.168.879,40	1.540.183,62	821.515,76
Cuota anual	882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25	882.589,25
Interés	401.456,21	332.601,70	253.893,48	163.921,40	61.073,49
Amortización	481.133,04	549.987,56	628.695,78	718.667,86	821.515,76
Saldo final	2.718.866,96	2.168.879,40	1.540.183,62	821.515,76	-

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.6 Cálculo del VAN y TIR

Como se mencionó anteriormente, al flujo de efectivo se le debe de realizar un ajuste a causa del riesgo que posee los flujos en el futuro. El dinero de los próximos cinco años no vale lo mismo que hoy día, por ello para decidir si esos flujos positivos serán convenientes y llamativos para invertir en el negocio, se calculará con las tasas de descuento ya analizadas con anterioridad.

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es un indicador que define la tasa de descuento, en este caso, costo de la deuda en la que el VAN se hace cero. En términos

simples, es la tasa de interés máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto, sin que genere pérdidas.

El cuadro siguiente muestra los cálculos financieros, mismos donde se puede ver a detalle del cálculo del VAN y el TIR en el escenario normal, incluyendo la inversión inicial, el costo de la deuda y los flujos de efectivo:

Tabla N°7. VAN y TIR normal

ESCENARIO NORMAL	
Inversión Inicial	-2.873.384,00
Duración Proyecto	5 años
Costo de la deuda	13,45%

FLUJOS DE EFECTIVO	
Año 1	3.065.927,83
Año 2	4.092.494,94
Año 3	4.723.470,74
Año 4	5.410.582,54
Año 5	6.157.006,06

Valor Actual Neto	12.785.613,55
Tasa Interna de Retorno	126,23%
Índice de Deseabilidad	544,97%
Periodo de Recuperación	0,94

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.7 Análisis de Escenarios Optimista y Estresado

Para comprobar la rentabilidad del proyecto se generaron los análisis de escenarios y la posible respuesta del proyecto ante fluctuaciones en variables críticas que afectan directamente el VAN y el TIR. Los ingresos para el proyecto son variables, por lo tanto, esta será la variable a sensibilizar para determinar el comportamiento de las ventas y su efecto sobre el VAN y TIR bajo un escenario optimista y otro estresado.

4.4.7.1 Escenario Optimista

Este escenario parte del supuesto de un incremento anual de las ventas de huevos de un 20,00% y una disminución del aumento de los costos por año a un 1%, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla N°8. VAN y TIR optimista

ESCENARIO OPTIMISTA	
Inversión Inicial	-2.873.384,00
Duración Proyecto	5 años
Costo de la deuda	13,45%

FLUJOS DE EFECTIVO	
Año 1	3.065.927,83
Año 2	4.593.278,98
Año 3	6.477.227,74
Año 4	8.748.204,54
Año 5	11.483.784,56

Valor Actual Neto	19.224.748,19
Tasa Interna de Retorno	143,17%
Índice de deseabilidad	769,06%
Periodo de recuperación	0,94

Fuente: Elaboración propia, 2020

Debido a, es necesario mostrar la variación que ocurrió en los ingresos:

Tabla N°9. Ingresos anuales escenario optimista

INGRESOS ANUALES					
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de huevos	92.160	110.592	132.710	159.252	191.103
Ingresos anuales	9.216.000,00	11.059.200	13.271.040	15.925.248	19.110.298
Total Ingresos	9.216.000,00	11.059.200,00	13.271.040,00	15.925.248,00	19.110.297,60

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.7.2 Escenario Estresado

Este escenario parte del supuesto de una disminución del volumen de demanda de huevos, lo cual genera una disminución en las ventas de casi un 42% a comparación al optimista, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla N°10. VAN y TIR escenario estresado

ESCENARIO ESTRESADO	
Inversión Inicial	-2.873.384,00
Duración Proyecto	5 años
Costo de la deuda	13,45%

FLUJOS DE EFECTIVO	
Año 1	620.807,83
Año 2	436.884,58
Año 3	271.714,64
Año 4	90.976,04
Año 5	-109.563,45

Valor Actual Neto	-1.804.039,22
Tasa Interna de Retorno	-41,52%
Índice de deseabilidad	37,22%
Periodo de recuperación	-9,26

Fuente: Elaboración propia, 2020

Como se apreció en el escenario optimista, en los ingresos anuales, se refleja una variación en los mismos, lo cual también es necesario mostrar en este escenario.

En la siguiente tabla se aprecia la variación de los ingresos:

Tabla N°11. Ingresos Anuales escenario estresado

INGRESOS ANUALES					
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de huevos	64.992	65.642	66.298	66.961	67.631
Ingresos anuales	6.499.200,00	6.564.192	6.629.834	6.696.132	6.763.094
Total Ingresos	6.499.200,00	6.564.192,00	6.629.833,92	6.696.132,26	6.763.093,58

Fuente: Elaboración propia, 2020

4.4.8 Comparación de los escenarios proyectados

Es necesario comprender y visualizar mediante un cuadro comparativo de los tres escenarios presentados y proyectos, con el fin de determinar cuál es

A continuación, un cuadro comparativo del VAN y TIR de los tres escenarios presentados:

Tabla N°12. Cuadro comparativo de los escenarios normal, optimista y estresado

ESCENARIOS	NORMAL	OPTIMISTA	ESTRESADO
Valor Actual Neto	12.785.613,55	19.224.748,19	-1.804.039,22
Tasa Interna de Retorno	126,23%	143,17%	-41,52%
Índice de deseabilidad	544,97%	769,06%	37,22%
Periodo de recuperación	0,94	0,94	-9,26

Fuente: Elaboración propia, 2020

**CAPÍTULO V: DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN
DE LOS RESULTADOS**

5.1 Hallazgo N°1. Oferta del producto

Con base a la encuesta realizada, en la pregunta N°7 ¿Cuál de estas opciones prefiere a la hora de comprar huevos? (ver figura 10), se logra encontrar, que a pesar del casi 70% de preferencia a comprar un cartón de 30 huevos, hay un porcentaje relevante del casi 21% que prefiere tener la opción de comprar el cartón de 15 huevos. Por el momento, el negocio solo vende el cartón grande, por lo que poder ofrecer y contar con una nueva opción de oferta del producto, lograría llegar a nuevos clientes potenciales.

Por lo tanto, es importante conocer las preferencias de compra de los clientes, con el fin de satisfacer sus necesidades y mantenerlos fieles al negocio.

Así mismo, si se da una posibilidad de ampliar la producción y, por ende, clientes, es necesario contar con nuevas ofertas del producto más diversificado, contemplando la extensión de la línea y que esta abarque todos los consumidores.

5.2 Hallazgo N°2. Oportunidad de negocio

Basándonos en los resultados de la pregunta N°10 ¿Ha consumido huevos orgánicos? (ver figura 13), es notable la alta respuesta a que la mayoría, hasta el momento, no ha consumido huevos orgánicos, un 69% para especificar.

Es un dato muy interesante a tomar en consideración ya que gran parte de la muestra no los ha consumido, por lo tanto, es una gran oportunidad para ofrecer un

producto con mucho más valor que cualquier otro más comercial.

El administrador debe informar a sus clientes sobre el gran beneficio que aportan este tipo de huevos, tanto como para los animales como para los que consumen este alimento. Y de esa forma, lograr vender el nuevo producto a ofrecer y la importancia que el cambio conlleva.

Es necesario complementar al punto anterior y tomando en cuenta las respuestas de la pregunta N° 8 ¿Conoce sobre la producción avícola orgánica?, donde un 62,1% desconoce por completo lo que significa lo orgánico en este tipo de alimentos, por lo que una inducción y exposición de este producto resultaría beneficioso.

5.3 Hallazgo N°3. Precio

En la pregunta N°13 ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por un cartón de 30 huevos orgánicos? (ver figura 16), se logra determinar la abstinencia a pagar un precio más caro por huevos orgánicos, aunque este implique un mayor beneficio (de los anteriormente comentados), ahora bien, es importante recalcar y entender que todo conlleva a un mercado meta más específico, donde en este si se logre vender más caro el cartón de 30 huevos, porque están dispuestos a pagar precios más altos con respecto a la calidad que el producto presente.

Es importante conocer y comprender el mercado al que se va a dirigir esta extensión de línea de producto, con el fin de satisfacer las necesidades correctas y

evitar un esfuerzo mayor en vender un producto a un mercado meta equivocado. Logrando disminuir el riesgo de pérdidas de clientes, como monetarias y que este termine siendo un factor negativo determinante para el negocio.

5.4 Hallazgo N°4. Flujos de Efectivo positivos

Al realizar los cálculos correspondientes del estudio financiero, se logró determinar flujos de efectivo positivos, lo cual es un buen indicador para determinar la rentabilidad del negocio y la viabilidad que este mismo proyecta.

Si se cuenta con flujos de efectivo positivos, significa que el proyecto es lo suficientemente líquido para poder afrontar las diferentes salidas de dinero que el negocio presenta, así como una buena administración óptima de los recursos.

En este caso se aprecia los flujos en la Figura 18 Flujo de Efectivo Proyectado, donde el primer año es de ₡3.065.927,83, el segundo año es de ₡4.092.494,94, el tercer año es de ₡4.723.470,74, el cuarto año de ₡5.410.582,54 y, por último, el quinto año de ₡6.157.006,06.

De este hallazgo, se obtiene el siguiente:

5.5 Hallazgo N°5. VAN y TIR del escenario normal

El estudio proyecta una rentabilidad positiva, pues brinda un Valor Actual Neto (VAN) mayor a cero en este caso de ₡12.785.613,55 lo que da como resultado utilidad a la

empresa, pues genera más que el monto necesario para el retorno de capital invertido al proyecto. La Tasa Interna de Retorno (TIR) obtenida es del 126,23%, lo que hace ver que se recibirá un porcentaje relativamente alto y considerablemente atractivo del retorno de la inversión del proyecto. Por consiguiente, el índice de deseabilidad es de un 544,97% y el periodo de recuperación sería de nueve meses, lo cual proporciona una visión de cubrir lo invertido en un periodo de mediano plazo.

Por lo tanto, con base a los flujos de efectivo, un costo de la deuda del 13,45% y viendo los resultados del VAN y TIR, se acepta el proyecto.

Este hallazgo es uno de los más importante ya que por medio del mismo ayudará a determinar la viabilidad del proyecto, por ende, lograr el objetivo general.

5.6 Hallazgo N°6. VAN y TIR escenario optimista y estresado

Como se logra observar en la Tabla 12 del cuadro comparativo de los 3 escenarios presentados (normal, optimista y estresado), se aprecia que para los dos primeros se cuenta con una rentabilidad, un VAN y TIR positivos y un corto periodo de recuperación, siendo estos de menos de 1 año para recuperar lo invertido.

En el hallazgo anterior (N°5) se especifican los resultados del escenario normal.

Específicamente, para el escenario optimista, el VAN es de ₡19.224.748,19, contando con un TIR de 143,17%, un índice de deseabilidad de 769,06% y un periodo

de recuperación de nueve meses. Con base a estos datos, a los flujos de efectivo y al costo de la deuda de 13,45%, se aprueba este proyecto.

Por último, en el escenario estresado, se obtiene un VAN - $\text{C}\$1.804.039,22$, contando con un TIR de -41,52%, un índice de deseabilidad de 37,22% y un periodo de recuperación de nueve años. Con base a estos datos, a los flujos de efectivo y al costo de la deuda de 13,45%, se identifica el punto de inflexión del proyecto.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se desarrollan las conclusiones y recomendaciones que se lograron determinar a raíz de los datos y resultados obtenidos a lo largo de la investigación.

6.1.1 Conclusión Objetivo General

Se logró determinar la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

Como conclusión, la implementación de dicho proyecto es una inversión atractiva, ya que se obtuvieron índices muy positivos y favorables, así como lograr recuperar en poco tiempo, con utilidades favorables.

Donde se proyecta una muy buena aceptación de la nueva oferta por parte de los principales clientes de Finca La Negrita, por medio de la encuesta realizada y analizada en los capítulos anteriores. Siendo un punto clave a considerar.

6.1.2 Recomendación Objetivo General

Se recomienda la implementación del proyecto, ya que, por medio de los estudios realizados anteriormente, se hace posible y viable convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una orgánica, en el sector alimentario siendo este negocio rentable y atractivo para el inversionista.

El mercado meta al que se desea llegar demanda un producto de calidad y con las certificaciones necesarias para satisfacer sus necesidades y exceder sus expectativas.

6.1.3 Conclusión Objetivo Específico N°1

Se preparó un estudio de mercado para conocer la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

Mediante la encuesta realizada se determina como conclusión que hay un mercado insatisfecho, que prefiere la oferta de huevos orgánicos antes de un huevo tipo industrial o comercial. Los cuales estarían dispuestos a pagar más cantidad de dinero por contar con el producto. Si bien es cierto, hay un desconocimiento sobre lo que implica toda esta producción avícola orgánica, no se cierran a la idea de consumir y comprar este tipo de producto.

En la actualidad, se ha venido creando una conciencia más saludable, ambiental y animal, por lo que es un mercado que se puede aprovechar con este tipo de productos, donde ofrecerlos resulta un gran beneficio para las dos partes. Por lo que esta idea de negocio surge a partir de toda esta nueva conciencia y con el compromiso de proveer seguridad a los clientes y clientes potenciales.

6.1.4 Recomendación Objetivo Específico N°1

Se recomienda elaborar un plan de mercadeo, donde este mismo logre penetrar la mente de los consumidores, con el fin de obtener mayores demandas del producto.

Como se mencionaba capítulos atrás, por el momento no se cuenta con un presupuesto para realizar toda una estrategia de mercadeo, pero si es necesario informar y vender la idea a los clientes con los que se cuentan hasta el momento y que, por medio de estos, se logre un de boca en boca para que se cuente con más clientes, cada año.

Se recomienda crear una página en Facebook, donde los clientes puedan seguir estando informados del producto y de los nuevos avances a nivel país y mundial en todo este tema de orgánicos. Así como las rutas y días de distribución que se estén teniendo semanalmente.

Por último, se recomienda investigar acerca de las Ferias “verdes”, “orgánicas” y sus requisitos para participar de ellas, ya que en estas es donde se encuentra el principal mercado al que se desea dirigir, con el fin de ampliar la oferta y demanda del producto, generando mayores ingresos para el negocio, por ende, mejores índices de rentabilidad.

6.1.5 Conclusión Objetivo Específico N°2

Se realizó un estudio legal para el establecimiento de una Granja Avícola Orgánica y

el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

Se generó un informe detallado donde se establecen todos los requisitos con los que debe contar la empresa para empezar a operar y ofrecer el producto. Con el fin de asegurar calidad y seguridad al producto, por ende, a los clientes. Y con el fin de evitar futuras restricciones y/o consecuencias de no contar con las legalizaciones correspondientes al negocio.

Todo lo detallado es adquirido en el Ministerio de Salud, Concejo Municipal de Tucurrique, Registro Nacional e INS.

6.1.6 Recomendación Objetivo Específico N°2

Se recomienda mantener al día todos los requisitos, normas, permisos, certificaciones y seguros que son necesarios para la puesta en marcha del negocio, para evitar clausuras o cierres por desacato de las legalizaciones correspondiente a la producción y comercio avícola.

6.1.7 Conclusión Objetivo Específico N°3

Se realizó el estudio financiero para la viabilidad de convertir la Granja Avícola Finca La Negrita en una Granja Avícola Orgánica y el impacto en su oferta para el mercado definido en los clientes actuales, localizada en Cartago, para el primer cuatrimestre del 2020.

Por medio del estudio financiero realizado, se concluye que el proyecto no presenta una inversión elevada que lo ponga en riesgo. Se realizó una investigación de los mejores proveedores con bajo costo y donde los mismos no impliquen un mayor incremento de los costos deseados, evitando disminución de las utilidades netas y una muy poca liquidez por parte del negocio para poder sobrellevar las salidas de dinero.

Así mismo, se investigó con entes bancarios y cooperativas con el fin de encontrar al mejor socio comercial para pedir el crédito requerido. El Banco Nacional fue el más atractivo debido a su baja tasa de interés anual y sus requisitos a la hora de solicitar el préstamo, lo cual permite un apalancamiento óptimo, donde el negocio sea capaz de cumplir con los pagos mensuales de la amortización del mismo.

Se logró concluir la viabilidad del negocio gracias a la realización y análisis de este estudio. Por lo que, con base a la inversión inicial de ₡2.873.384,00, los flujos de efectivo, un costo de la deuda de 13,45%, obteniendo un VAN de ₡12.785.613,55 y un TIR de 126,23%, se acepta el proyecto.

6.1.8 Recomendación Objetivo Específico N°3

Se recomienda la implementación del proyecto, ya que es financieramente estable y rentable, debido a su rápida recuperación e índices muy positivos, siendo este factible para invertir.

Es importante administrar de manera correcta el negocio, manteniendo un constante análisis actualizado de los costos, inventario e ingresos del negocio, con el fin de evitar pérdidas importantes que pongan en riesgo al negocio.

CAPÍTULO VII: PROPUESTA

La propuesta desarrollada en este capítulo se realiza con el fin proporcionar detalles adicionales que complementen las recomendaciones presentadas previamente para solucionar los hallazgos encontrados en la investigación producto de la recolección de datos por medio de la encuesta realizada a los principales clientes de Finca La Negrita.

El desarrollo de un plan que establezca cada una de las actividades a realizar para una correcta implementación del proyecto y que este sea un éxito. De esta misma manera, evitar una desorganización del proyecto que pueda incurrir en pérdidas, por medio de un incremento en costos en imprevistos.

A continuación, se puntualizan los puntos más importantes para cumplir el objetivo deseado, así como una explicación de los mismos para una mejor aplicación y seguimiento de la actividad.

7.1 Estudio y análisis del proceso de producción actual

Es importante conocer cómo es el proceso de producción actual con el fin de comprender las diferencias y cambios que se deben de realizar al ser una granja orgánica. Todo esto con el propósito de encontrar puntos de mejora para lograr una mejor convergencia en el proceso productivo de las nuevas gallinas y que de este análisis se de comprensión del negocio.

Por ejemplo, qué cantidad de concentrado (en sacos) ocupan a la semana, cuántos huevos ponen al día, si todas las gallinas están poniendo, la rutina de las

mismas (tiempos de comida, su hidratación, tiempo de puesta de huevos, su tiempo de descanso). También para que el encargado logre modificar sus tareas respectivas con respecto a los puntos anteriormente mencionados.

7.2 Evaluar el terreno existente

Se debe evaluar el terreno y ubicación de la finca en que se van a posicionar los grupos de gallinas. Se debe procurar que estos terrenos sean fértiles, que se encuentren en un área libre de químicos, un lugar donde se encuentren libres de plagas y animales que puedan poner en riesgo la salud y seguridad de las gallinas.

También será importante verificar que el terreno sea de un parámetro adecuado para la cantidad de gallinas que lo van a habitar, esto para tengan total libertad de movimiento y evitar aglomeraciones que puedan poner en riesgo el bienestar de las mismas y de los huevos.

7.3 Planear la reubicación y acondicionamiento de las gallinas

Por consiguiente, a la actividad anterior, es importante realizar un plan de reubicación y acondicionamiento del lugar. Para que las gallinas puedan contar con un lugar seguro y óptimo para todo su ciclo de vida y su ciclo productivo. Donde este mismo vele por el bienestar de las mismas y, por ende, del huevo.

Es importante que este espacio cuente con los comederos y bebederos suficientes para la cantidad de gallinas con las que se contarán, evitando peleas entre

ellas y que todas tengan su libertad a la hora de alimentarse e hidratarse. Así como, es importante que cuenten con su área para la puesta de huevos y donde puedan descansar.

7.4 Preparación de requisitos y adquisición del crédito

Preparación de los estados financieros y demás información y requisitos que el banco o entidad financiera necesita que sean proveídos para la realización del análisis exhaustivo de solvencia de pagos por parte del negocio, así como el análisis de morosidad que debe demostrar una estabilidad en la cuenta de la empresa y de esta manera decidir si se valida y se hace entrega del crédito solicitado.

7.5 Búsqueda, análisis y selección de proveedores: Gallinas, concentrado, equipo de alimentación, empaque

Se debe realizar un estudio y prueba de los posibles proveedores especializados en la diversidad de gallinas y la mejor raza para el tipo de producción que se prevea poner en curso en la granja, además de especialistas en los concentrados que se puedan ajustar a las necesidades de brindar una mejor y más orgánica alimentación a las gallinas, al igual que el mejor equipo de alimentación como comederos y bebederos con la suficiente capacidad de alimentar la cantidad de picos con los que se cuentan. Finalmente, proveedores de empaques que se ajusten al tipo de mercado que la empresa planea trabajar, que brinden la mejor calidad para resguardar el huevo y que vele por la seguridad del mismo durante todo el trayecto de distribución.

7.6 Inscripción de Sociedad Anónima y marca en el Registro Nacional

Es importante contar y realizar el procedimiento correspondiente a la inscripción de la Sociedad Anónima y marca en el Registro Nacional. Realizar esto trae consigo una serie de beneficios para el negocio como la protección del patrimonio personal frente al patrimonio del negocio y los riesgos, una mejor presencia en el mercado y mayor credibilidad antes los clientes, un mejor acceso a créditos bancarios, entre otros.

7.7 Adquisición de patente comercial, registro sanitario y póliza de riesgo de trabajo

Se debe de cumplir con los procesos necesarios para la obtención de la patente comercial y así la empresa pueda comercializar el producto, el registro sanitario para que se pueda iniciar con la producción avícola orgánica en la granja y evitar problemas con la institución correspondiente. Así como realizar el proceso para contar con la póliza de trabajo para poder realizar la contratación de personal legalmente y que estos tengan un seguro en caso de accidentes laborales.

7.8 Preparación de la nueva área de producción

Con base al plan elaborado en la actividad N°3, se pone en marcha el mismo, donde se establece las zonas de alimentación, los ponederos de los huevos y el área de descanso para así tener el debido acondicionamiento en los terrenos de la granja para poder reubicar a las gallinas y poder empezar con el proceso de producción orgánica de huevos de la empresa.

7.9 Compra y acomodo de insumos

Con base a la actividad N°5, se procede a realizar la compra del alimento, las gallinas y los suministros de empaque elegidos para así continuar con la colocación de todos los anteriores en la nueva producción avícola orgánica de la empresa e iniciar con la comercialización en el mercado.

Es de suma importancia conocer la producción que se está dando a cabo, con el fin de contar con los suministros necesarios para la oferta del producto, evitando imprevistos y que se tenga lo suficiente para cumplir con la demanda ya establecida.

7.10 Capacitación e inducción del personal

Dar inicio a la capacitación del trabajador que estará prestando sus servicios de encargado de producción a la empresa para que esté perfectamente preparado en los procesos productivos de las gallinas orgánicas y todos los cuidados que se deben de tener con este nuevo negocio.

Se deberá establecer una lista de tareas y responsabilidades que el mismo tiene, con el fin de que este pueda cumplir perfectamente con su trabajo y que finalmente, todo el proceso se realice de la mejor manera para contar con clientes felices y satisfechos.

7.11 Revisión y análisis post producción

La actividad N°1 habla sobre el análisis de la producción de las gallinas con las que se contaban para satisfacer la demanda, así como un mejor conocimiento de todo el proceso con el fin de identificar puntos de mejora. Para esta actividad el proceso tuvo que empezar a dar resultados, por lo tanto, es de vital importancia conocer el nuevo comportamiento de estas gallinas y todo su ciclo para encontrar nuevos puntos de mejora y que el ciclo productivo se cumpla debidamente y evitar pérdidas que signifiquen algún riesgo para el negocio.

7.12 Exposición del nuevo producto a clientes

Después de que la empresa haya adaptado y haya dado inicio a la producción avícola orgánica en la granja, se debe proseguir con la presentación y exposición del nuevo producto a la clientela ya establecida y a los clientes potenciales del mercado.

De esta manera, cada uno estará informado del producto que está consumiendo y los beneficios que este implica, así como el nuevo precio establecido para los dos tipos de presentaciones con los que se cuentan (cartón de 30 huevos y medio cartón).

Como bien se sabe, es muy importante mantener la relación entre cliente y empresa lo más bien posible, ya que es gracias a esta que se da la fidelización del cliente y se logra el de boca en boca, para atraer a nuevos clientes.

7.13 Cronograma de actividades

Control de propuesta sobre la investigación																																
Departamento	Gerencia					Fecha: 13/01/2020																										
Nombre proyecto	Viabilidad de convertir a huevos orgánicos																															
Niveles	-->	Plan	-->	En Proceso	-->	Completado	-->	Demorado	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio																	
Problema	#	Actividades			Responsable		Plan/Act	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	1	Estudio y análisis del proceso de producción actual			Administrador y encargado de producción		Plan: Actual:																									
	2	Evaluar el terreno existente			Administrador y encargado de producción		Plan: Actual:																									
	3	Planear la reubicación y acondicionamiento de las gallinas			Administrador y encargado de producción		Plan: Actual:																									
	4	Preparación de requisitos y adquisición del crédito			Administrador		Plan: Actual:																									
Meta	5	Búsqueda, análisis y selección de proveedores: Gallinas, concentrado, equipo de alimentación, empaque			Administrador		Plan: Actual:																									
	6	Inscripción de S.A y marca en el RN			Administrador		Plan: Actual:																									
	7	Adquisición de patente comercial, registro sanitario y póliza			Administrador		Plan: Actual:																									
Tendencia y control	8	Preparación de la nueva área de producción			Administrador y encargado de producción		Plan: Actual:																									
	9	Compra y acomodo de insumos			Administrador		Plan: Actual:																									
	10	Capacitación e inducción del personal			Administrador		Plan: Actual:																									
	11	Revisión y análisis post producción			Administrador y encargado de producción		Plan: Actual:																									
	12	Exposición del nuevo producto a clientes			Administrador		Plan: Actual:																									

Figura 19. Cronograma de Actividades

Fuente: Elaboración propia, 2020

REFERENCIAS

Aceves, P. (2018). *Administración de Proyectos: Enfoque por competencias*. 1ra ed. Ciudad de México: Ed Patria Educación. Disponible en: <https://books.google.co.cr/books?id=z-ImDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=administraci%C3%B3n+de+proyectos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjG9cucv5npAhWsnuAKHWLVCyoQ6AEIJjAA#v=onepage&q=administraci%C3%B3n%20de%20proyectos&f=false>

Bakker, W. (10 de setiembre del 2017). “Influencia de la nutrición y el manejo de las reproductoras”. Aviculturainfo. Disponible en: <https://avicultura.info/influencia-de-la-nutricion-y-el-manejo-de-las-reproductoras/>

Comité de Investigación de Ciencias Económicas (2019). *Guía metodológica para realización de tesis como trabajo final de graduación*. Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Corvo, H. (13 de abril del 2019). “Estudio de prefactibilidad: para qué sirve, cómo se hace, ejemplo”. Lifereder. Tomado de: <https://www.lifereder.com/estudio-de-prefactibilidad/>

Decreto N° 31.088. *Reglamento sobre granjas avícolas*. LA GACETA, 31 de marzo del 2003, San José, Costa Rica. (2003). Sistema Costarricense de Información Jurídica. Disponible en:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48323&nValor3=51451&strTipM=TC

Decreto N° 33.115. *Reglamento Técnico RTCR 397:2006 Huevos Frescos o Refrigerados de Gallina para consumo humano*. LA GACETA, 18 de enero del 2006, San José, Costa Rica. (2006)

Domínguez, M. (22 de octubre del 2017). Gallinas ponedoras: crianza, alimentación, razas y más. Hablemos de aves. Disponible en: <https://hablemosdeaves.com/gallinas-ponedoras/>

El Productor. (2019). “Qué es la avicultura orgánica de aves de corral”. Disponible en: <https://elproductor.com/articulos-tecnicos/articulos-tecnicos-otros/que-es-la-avicultura-organica-de-aves-de-corrал/>

Gallinas Ponedoras. (19 de junio del 2018). “Diferencia entre huevos Industriales, orgánicos y de granja”. Tomado de: <https://www.gallinaponedora.com/diferencia-entre-huevos-industriales-organicos-y-de-granja/>

Gallinas Ponedoras. (7 de noviembre del 2019). 8 poderosas vitaminas para gallinas ponedoras. Tomado de: <https://www.gallinaponedora.com/vitaminas/>

Gibert, P. (28 de setiembre del 2018). La Avicultura. *El Sitio Avícola*. Disponible en: <https://www.elsitioavicola.com/articles/2983/la-avicultura-dr-p-m-gibert/>

Granados, G. (2017). *Ticos consumen 215 huevos al año*. La Prensa Libre CR. Disponible en: <http://www.laprensalibre.cr/Noticias/detalle/123656/ticos-consumen-215-huevos-al-ano->

Graziano, J. (2017). Modelo de producción agroecológica para 50 gallinas ponedoras. San Martín: INTA. Recuperado de: https://inta.gob.ar/sites/default/files/modelo_agroecologica_p_50_ponedoras.pdf

Gutiérrez, M. (13 de octubre del 2017) “Costa Rica: Conmemora “Día Mundial del Huevo””. AviNews. Disponible en: <https://avicultura.info/costa-rica-conmemora-dia-mundial-del-huevo/>

Hernández, R., Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=6443>

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (s.f). *La cría casera de Gallinas*. Tomado de: http://procadisaplicativos.inta.gob.ar/cursosautoaprendizaje/gallina_html/l6.html

Maya, C. (2019). *Avicultura Orgánica Empresarial: Lo que se Requiere para Lograrlo*. México: BM Editores. Disponible en:
<https://bmeditores.mx/avicultura/avicultura-organica-empresarial-lo-que-se-requiere-para-lograrlo-2323/>

MERCOLA (11 de marzo del 2019). Las diferencias entre el huevo orgánico y el huevo de producción industrial. Disponible en:
<https://blogsalud.mercola.com/sitios/blogsalud/archivo/2019/03/11/las-diferencias-entre-el-huevo-organico-y-el-huevo-de-produccion-industrial.aspx>

Molnár, A et al (2017). “Extendiendo el ciclo de puesta de las gallinas ponedoras” Selecciones Avícolas. Recuperado de:
<https://seleccionesavicolas.com/avicultura/2018/01/extendiendo-el-ciclo-de-puesta-de-las-gallinas-ponedoras>

Muñoz Razo, C. (2015). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. 3ra edición. México, Pearson Prentice Hall Hispanoamericana.

N. Oviedo, comunicación personal, 20 de enero del 2020.

O’neal, K. (2017). ¿Es posible la ganadería orgánica en Costa Rica? Universidad de Costa Rica. Disponible en:
<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2017/11/27/es-posible-la-ganaderia-organica-en-costa->

rica.html

Patterson, P et al (2015). Producción de Huevos en Pequeña Escala (Orgánica y Convencional). PennState Extension. Disponible en: <https://extension.psu.edu/produccion-de-huevos-en-pequena-escala-organica-y-convencional>

Productor Agropecuario. (15 de junio del 2016). “Cada costarricense consume 27 kilos de pollo y 13 kilos de huevos al año”. Disponible en: <https://revistaproagro.com/cada-costarricense-consume-27-kilos-de-pollo-y-13-kilos-de-huevos-al-ano/>

Ramos, I. (2014). *Crianza, producción y comercialización de pollos de engorde*. 1ra edición. Lima: Editorial MACRO EIRL.

Rodríguez, L. (1 de junio del 2017). “Viabilidad de proyectos”. UGR Emprendedora. Recuperado de: <https://ugremprendedora.ugr.es/viabilidad-de-proyectos/>

SENASA (2019). *PROGRAMA NACIONAL DE SALUD AVIAR*. Recuperado de: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUK4vfG54joAhWkTt8KHRLKB3kQFjABegQIBxAB&url=http%3A%2F%2Fwww.senasa.g>

o.cr%2Fsenasa%2Fsitio%2Ffiles%2F181211055357.pdf&usg=AOvVaw2XUGxrLh1R
1Yz6NMkKreal

The Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2020). *Especies de aves de corral*. Tomado de: <http://www.fao.org/poultry-production-products/production/poultry-species/es/>

Trejos, A. (2015). *Evaluación de la respuesta de la inclusión de una B-mananasa y aceite acidulado de soya sobre el rendimiento zootécnico en ponedoras comerciales*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica.

Trenza, A. (24 de febrero del 2020). "Idea de Negocio: Definición, como desarrollarla y ejemplos". Disponible en: <https://anatrenza.com/idea-de-negocio/>

Universidad para la Cooperación Internacional. (2016). *Evaluación Financiera de Proyectos*. [Presentación]. Costa Rica.

ANEXOS

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
CENTRO DE INFORMACION TECNOLOGICO (CENIT)
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACION**

Heredia, 22 de junio, 2020

Señores:
Universidad Hispanoamericana
Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Estimados Señores:

El suscrito (a) Valerie María Oviedo Quirós con número de identificación 1-1732-0125 autor (a) del trabajo de graduación titulado "ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA CONVERTIR LA GRANJA AVÍCOLA DE PONEDORAS FINCA LA NEGRITA EN UNA ORGÁNICA, LOCALIZADA EN CARTAGO, EN EL PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020", presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar por el título de licenciatura; Si autorizo al Centro de Información Tecnológico (CENIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

De conformidad con lo establecido en la Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos N° 6683, Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Cordialmente,



Firma y Documento de Identidad