

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES
U. C. C



PROYECTO

GRANJA AVÍCOLA "POLLO NICA"

CURSO DE TITULACION

(CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS)

INTEGRANTES

- ❖ **ENEYDA ISABEL MARTINEZ FRANCO**
- ❖ **JUAN BOSCO RAMÍREZ ALEMAN**

MSC: RAMON VILAFRANCA

AGRADECIMIENTO

Queremos hacer un pequeño agradecimiento a todas las personas que de una u otra forma nos brindaron el apoyo y la información requerida. Aquellas personas que nos motivaron para seguir adelante y llegar a ser unos buenos profesionales, pero de manera muy especial

A Dios, Nuestra Familia, Amigos, a Docentes y al Msc. Ramón Villafranca que nos brindó su ayuda profesional e incondicional, ya que estuvo siempre dispuesto a asesorarnos y sus conferencias fueron de mucha importancia para nuestro desarrollo profesional

INDICE

1. Descripción del Proyecto		Paginas
1 1	Introducción	1
1 2	Antecedentes	2
1 3	Objetivos del Proyecto	3
1 4	Justificación	4
1 5	Plan de Organización	5
1 5 1	Organigrama	5
1 5 1 1	Segregación de Funciones	6
1 5 1 2	Roles de mando Ascendente y Descendente	7
1 5 1 3	Funciones y procedimientos	8-9
1 5 2	Lineamientos	10
1 5 3	Visión	11
1 5 4	Misión	11
1 5 5	Objetivos Institucionales	11
1 5 6	Oportunidades y Amenazas	12
2. Estudio de Mercado		
2 1	Características del Producto o Servicio	13
2 1 1	Descripción del Servicio o Producto	13
2 1 2	Necesidades del Servicio o Producto en el Mercado	13
2 1 3	Servicio de área de Influencia	13-14
2 1 4	Mercado	14
2 1 5	Diagnostico	14
2 1 6	Análisis de la Demanda	15
2 1 6 1	Calculo de la Muestra	16-20
2 1 7	Análisis de la Oferta	20-23
2 1 8	Análisis del Precio	23-24
2 1 9	Canales de Comercialización	25-26

3. Proceso de Producción del Servicio	Paginas
3 1 Flujograma de la Producción	27
3 1 1 Descripción del Producto o Servicio	28-31
4. Aspectos Financieros	
4 1 Plan de Inversión	32
4 2 Fuente de Financiamiento	33-34
4 3 Proyección de los Estados Financieros	
4 3 1 Balance General	35
4 3 2 Estados de Resultados	36
4 3 3 Estado de Flujo de efectivo Proyectado (5 años)	37
4 3 4 Presupuestos de Costos y Gastos	38
5. Control Interno	
5 1 Objetivos	39
5 2 Caja	40-41
5 3 Bancos	40-41
5 4 Almacén de producto	40-41
5 5 Ventas	40-41
6. Conclusiones	42
7. Bibliografía	43
8. Anexos	44

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Introducción

El presente documento consiste en presentar un proyecto diseñado con los conocimientos adquiridos durante los cuatro años que duro la carrera de Contaduría publica y finanzas, las herramientas dadas en el curso de graduación que contribuye a realizar un papel gerencial eficaz, independientemente a que nivel jerárquico pertenezca

El tema se denomina Granja Avícola "Pollos Nica" la cual se dedica a la crianza de pollo de engorde de la raza Hubbar de 7 semanas de crianza para la venta respectiva Ubicada en la finca San Pedro, del Municipio Diría Dpto de Granada Km 45 carretera Panamericana

El presente proyecto se inspira en la creciente necesidad de conocer hasta donde es rentable y atractiva la inversión en el proyecto relacionado a la granja avícola ya que hasta hoy se dice que es una actividad que a alcanzado y ha experimentado la industrialización por el desafío que ha sufrido la carne roja Ya que este producto pasó a ocupar el principal alimento de la población por su bajo costo, calidad y agregados nutritivos No obstante los costos bajos de inversión de capital y los riesgos que presenta la naturaleza no desfavorable son factores que motivan un seguimiento a la factibilidad de este tipo de proyecto

La estructura de estudio se desarrolló 8 CAPITULOS, tomando en cuenta los aspectos relacionados con: Descripción de la Empresa, Servicios, El mercado y la política comercial, Tecnología y producción, Organización y Recursos Humanos, Recursos financieros, Anexos, después de analizar cada uno de los aspectos de estudio de los capítulos del 1 al 6 se presenta la Bibliografía

1.2 Antecedentes.

A raíz de los años 70 no se consideraba la crianza de pollos como la fuente principal de ingresos para la población. Los centros o granjas avícolas dedicados a la producción de carne y huevo existían en menor escala debido a que su demanda era relativamente baja.

A partir de los años 90, la crianza de pollos es una actividad altamente rentable, debido a los adelantos que fue experimentando constantemente la industria avícola, así como la alza que sufrió la carne roja. Este producto pasa a ocupar el principal alimento de la población por su bajo costo, calidad y agregados nutritivos.

Actualmente en la zona de los pueblos Diría, Catarina, San Juan de Oriente, no cuenta con granjas avícolas pero sí con una gran demanda por lo que se considera, la necesidad de construir una granja avícola para poder brindar respuesta de una manera expedita y de costos muy accesibles.

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo General:

- Ofrecer a la ciudadanía de las zonas de Los Pueblos, carne de pollo a bajo costo y de muy buena calidad, cuyos componentes satisfaga las necesidades nutritivas de los consumidores. Al mismo promover empleos directos e indirectos a los pobladores que se encuentren desempleados en las zonas cercanas donde estará ubicado ' POLLOS NICA',

1.3.2 Objetivos Específicos:

- Realizar un estudio de mercado, que permita determinar el consumo de pollo por la población de Diría, Catarina y San Juan de Oriente
- Suministrar alimentos balanceados cuyos componentes satisfagan las necesidades nutritivas de los pollos de engorde
- Brindar a la ciudadanía de Catarina, Diría y San Juan de Oriente un producto que cubra los indicadores alimenticios de excelente calidad
- Ofertar precios competitivos que permita cumplir con los planes de producción proyectada
- Realizar, un proceso de divulgación efectivo que permita posesionar una imagen de nuestro producto en el mercado
- Desarrollar la construcción de galeras con material de la zona para disminuir el costo de la inversión
- Estructurar un horario flexible para atender a los distribuidores de tal manera que les permita optimizar su tiempo

1.4. Justificación.

Con la construcción de esta granja estaremos dando respuesta a las necesidades de la población, de manera rápida y con precios muy accesibles ya que los oferentes de la zona solamente lo hacen con carnes congeladas

En la crianza de pollos no se necesita de grandes áreas para su explotación, su costo es relativamente bajo y su fácil manejo permite involucrar a toda la familia

Este proyecto nos ayudará a aplicar nuestro conocimiento profesional y desarrollar nuestras habilidades en esta área, a su vez constar con una fuente de empleo que nos proporcione mayores ingresos económicos

➤ Ubicación.

Localización	Departamento de Granada
Micro - localización	Finca San Pedro
Municipio de Diría	Km 45 ½ carretera panamericana

➤ Actividad principal.

La actividad principal de nuestra granja será la crianza y engorde de pollo para su posterior comercialización en la zona

1.5 Plan Organizacional

1.5.1 Organigrama

AVÍCOLA “ POLLOS NICA

JUNTA DIRECTIVA

ADMINISTRACION

DPTO. DE
PRODUCCION

DPTO. DE
VENTAS

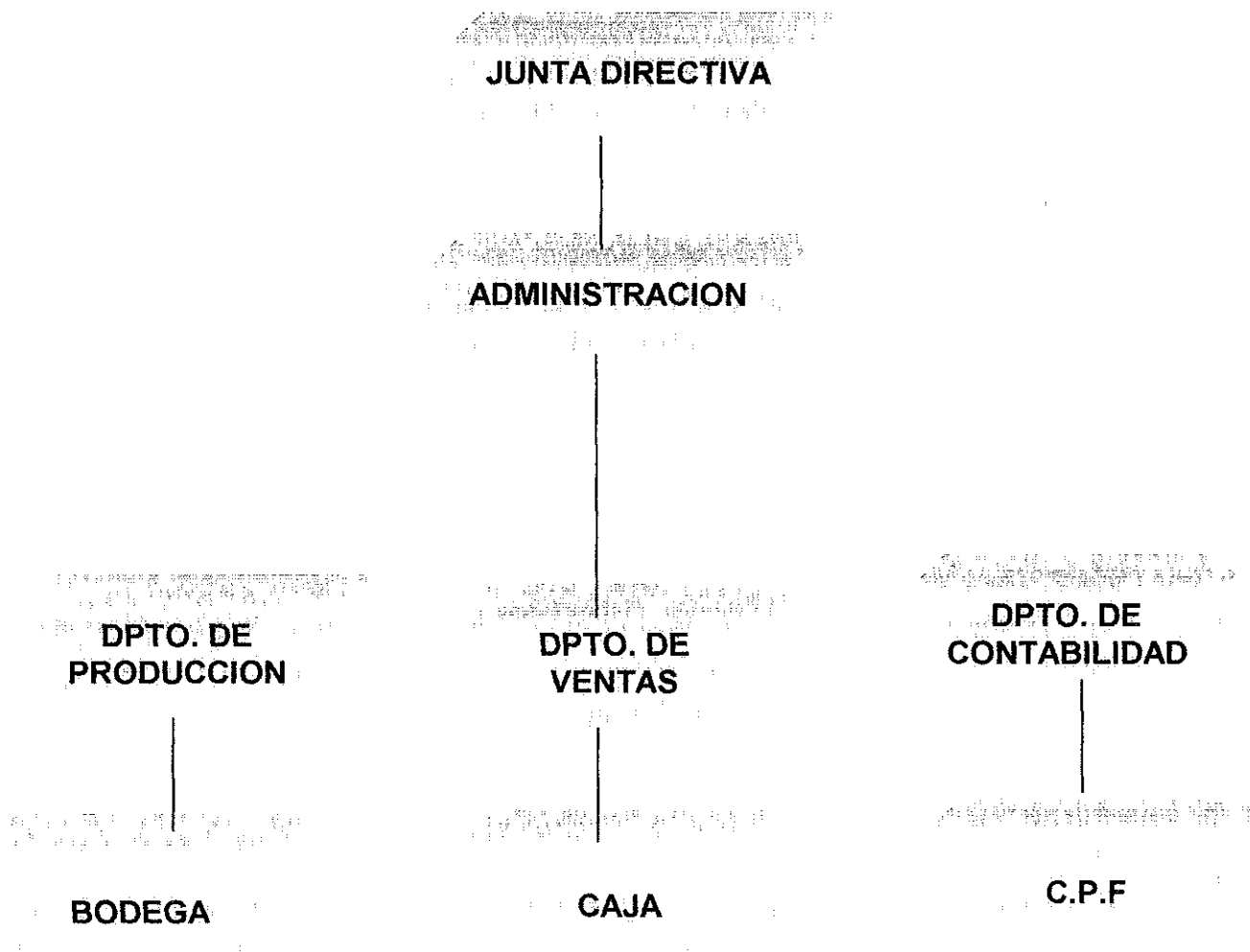
DPTO. DE
CONTABILIDAD

BODEGA

CAJA

C.P.F

1.5.1.1. Segregación de Funciones:



1.5.1.2. Roles de Mando Ascendente y Descendente

CARGOS	DESCRIPCION DEL CARGO	SUBALTERNO DE	PERSONAL SUBORDINADO
Junta Directiva	Garantiza la misión, objetivos, cultura y funciones Supervisando el fiel cumplimiento de todas las decisiones	No tiene subalternos pero debe cuidar sus lazos comerciales	Todo el personal en especial la Admón ya que le proporcionara todos los informes necesario
Administración	Es velar por el cumplimiento de las metas establecidas	Esta regido a la Junta Directiva y tiene la obligación de responder ante cualquier falla	Todas las áreas relacionadas con Producción, Ventas y Finanzas
Depto de Ventas	Responsable de promover cualquier Venta.	Este rinde Informes ante la Admón.	Tiene a su cargo al encargado de caja y debe velar que este cumpla con todas las normas y políticas establecidas
Encargado de Caja	Este responde sobre todo el efectivo recibido	Tiene como Jefe Inmediato al Resp De Venta y tiene que responder ante el.	No posee personal a su cargo
Departamento de Producción	Debe velar que se cumpla con todo el proceso productivo para obtener un pdto de calidad	Este rinde Informes ante la Admón.	Se encuentra a cargo del Resp de Bodega por ser este quien suministra la Materia Prima
Encargado de Bodega	Controlar toda la M P y demás artos existente	Su Jefe Inmediato será el de Producción.	No posee personal a su cargo.
Departamento de Contabilidad	Debe supervisar, realizar arqueo periódicos a caja y Bodega así como registrar todas las operaciones para la emisión de los E. Financ	Este rinde Informes ante la Admón.	Tiene a cargo al C P F y a su vez mantiene estrecha relacion con Prod Y Ventas.
C.P F	Elaborar ordenes de entrada y salida de todo activo o M Prima	Debe informar al Depto de Cont Cualquier anomalía	No posee personal a su cargo.

1.5.1.3. Funciones y Procedimientos:

Cargos	Descripción del Cargo	Requisitos del Cargo	Funciones del Cargo
Junta Directiva	Es el máximo órgano de dirección colegiada, el cual vela por el buen funcionamiento y desarrollo del Proyecto	Ser socio y tener experiencia en el cargo	<ul style="list-style-type: none"> - Ejerce su autoridad sobre el personal especialmente sobre la admón - Amplia facultad de admón. - Constituye toda clase de mandato, grales O específico - Autoriza las aperturas o cierres de ctas Bancarias. - Contrata, emite o suscribe en nombre del proyecto obligaciones y documentos de cualquier clase, pagare, letras etc - conoce las recomendaciones de Auditoria externa y dicta las acciones a emprender
Administración	Es nombrado por la Junta directiva y tiene la obligación de velar por el buen funcionamiento del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Graduado a nivel universitario en carreras a fines con la administración - Experiencia mínima de un año - Edad mínima de 25 años - Con habilidades en sistema computarizado - Con perfil Comunicativo, correcta expresión analítica, ordenada y cualidades de liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> - Coordinar las operaciones - Planificar la Producción - Mantener constante vigilancia en las necesidades de insumos - Ejercer control de calidad - Diseñar, formular, proponer y ejecutar políticas y procedimiento - Elaborar o ajustar los planes de compras y producción utilizando como base los pronósticos de ventas - Compartir la responsabilidad y custodia de la empresa - Tramitar ante el MINSA el registro sanitario del pdto - Atender las relaciones del personal
Depto de Ventas	Es el responsable de cumplir los objetivos de ventas en la zona, de acuerdo al plan de venta proyectado	<ul style="list-style-type: none"> - Graduado en mercadeo o carreras a fines - Experiencia mínima de un año - Edad mínima de 28 años 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar el plan de ventas y hacer propuestas concretas de cambio - Apoyar las políticas de crédito - Controlar las ventas diarias y mantener comunicación con distribuidores - Elaborar y presentar informe mensual - Conocer quejas y solicitudes de los clientes

Encargado de Caja	Brindar a los clientes y publico en gral un servicio eficiente, rápido y personalizado	<ul style="list-style-type: none"> - Bachiller y contador técnico medio - Previo entrenamiento o capacitación en esta actividad - Edad mínima 20 años Habilidad de computadora, específicamente lo relativo a Microsoft Office Perfil. Fácil expresión oral y escrita, buena presentación, amable y ordenada 	<ul style="list-style-type: none"> - Recepciones de depto Pagos de efectivo y otros servicios a fines al puesto - Sellar y Firmas todos los documentos - Participar en el arqueo diario - Realizar depto. Diarios según las ventas realizadas - Reguardar los equipos, doc Y valores que le han autorizado. - Revisar, ordenar, registrar y archivar oportunamente los doc - Mantener la papelería necesaria para el buen funcionamiento - Informa de la opinión de los clientes acerca de los servicios ofrecidos
Departamento de Producción	Es el encargado de velar que se cumplan con todos los procedimientos necesarios para el desarrollo y calidad del producto	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos en Zootecnia - Experiencia mínima de 2 años - Edad mínima de 30 años - Habilidad en el cuido de aves 	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar reportes de alimentación, vacunas y muertes de pollos Ejecutar todas las actividades que involucran el proceso de crianza y engorde - Realizar limpieza de galera, control de la ventilación y calor Ejecutar planes de manejo de locales entre crianzas.
Encargado de Bodega	Es el encargado de controlar todas las entradas y salidas de alimentos, vacunas y vitaminas	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento en kardex - Experiencia mínima de 1 año - Edad mínima 30 años 	<ul style="list-style-type: none"> Controlar todas las entradas y salidas de insumos Informar del requerimiento de Materia Prima Atender a los requerimientos en tiempo y forma
Departamento de Contabilidad	Es el responsable de elaborar los Estados Financieros Y resultados del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Ser Contador Publico Experiencia mínima de 1 año Edad mínima 28 años Perfil: Responsable, ordenado discreto etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Registro de operaciones - Control de Bodega - Arqueos de Caja - Evalúa al personal - Control de clientes - Revisa cotizaciones de compra - Brinda informe Financieros
C.P.F.	Es el encargado de vigilar y custodiar los bienes de la Avícola	<ul style="list-style-type: none"> - Bachiller - Experiencia mínima de 3 años - Edad minina 30 años Perfil: Amable, atento, responsable y honrado 	<ul style="list-style-type: none"> - Portar arma en todo momento - Realizar vigilancia de calidad - Informa sobre cualquier anomalía - Mantener limpia y ordenada su área de trabajo - Asegurar con llave las fuentes de acceso.

➤ **POLITICAS DEL PERSONAL:**

- Se respetaran las leyes establecidas por el MITRAB, en el Código de Trabajo
- Se usara la política de la motivación, para lo cual se realizaran estímulos a los trabajadores en base a los resultados obtenidos
- Se realizaran capacitaciones con el fin de preparar al personal para obtener un producto de excelente calidad Así como para brindar un buen servicio de atención al cliente
- Por las ventas realizadas por el personal se les efectuaran descuentos
- Estará regido con horario de ocho horas laborable
- Se pagara horas extras de ser necesario
- Los Pagos se efectuaran quincenalmente

1.5.2. Lineamientos.

La idea surge como una necesidad dentro del grupo, motivados en desarrollar un negocio que fuera de poca inversión, debido a la situación económica del momento, tomando en cuenta que el producto sea de consumo todo el año y de primera necesidad

➤ **Valores:** Los Valores se basan en

La responsabilidad con los clientes

Mantener el prestigio, honradez y la integridad

Normas de comportamiento de los empleados hacia los clientes

Higiene y calidad

1.5.3 Visión.

A corto plazo:

- Proyectarnos como una empresa, que garantiza el buen desarrollo del proyecto, manteniendo controles de calidad en todas las etapas del proceso productivo, para lograr la aceptación del mismo por la población y de esta forma establecernos en el mercado

A largo plazo:

- Ser una empresa de producción de Pollos de engorde, con capacidad de crecimiento, ampliando los canales de distribución y la infraestructura, así como elevar el índice de productividad

1.5.4 Misión.

La granja pollos Nica, es una empresa dedicada a la producción de pollo de engorde de alta calidad e higiene, creada para cubrir la demanda insatisfecha de la población de los Municipios de Catarina, Diría y San Juan de Oriente Así mismo contribuir al desarrollo de nuestro país generando fuentes de empleo y garantizando el bienestar de nuestra familia y alrededores

1.5.5. Objetivo Institucional

Desarrollar habilidades y destrezas para conformar y administrar una pequeña empresa, empleando las herramientas apropiadas de mercadeo, recursos humanos, aspectos técnicos y financieros

Oportunidad:

- No existe presencia de granja similar
- Existe una población insatisfecha
- Los centros de venta son abastecidos de manera irregular

Amenazas:

- Enfermedad en las aves
- Fenómenos Naturales
- Competencia del sector industrial

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Características del Producto

Granja Avícola "Pollos Nica," consiste en la crianza de pollos de engorde para la venta, después de 7 semanas de crianza. Por lo tanto ubicamos nuestro proyecto como una empresa productiva.

2.1.1 Descripción del Producto

Pollo vivo de 7 semanas, engordado bajo estrictos controles de calidad

Pollo macho de engorde hubbard

Color blanco y plumas uniforme

Peso promedio de cuatro libras (4)

2.1.2 Necesidades del producto en el mercado

El proyecto está dedicado a la producción de carne de Pollo por lo tanto es un producto de carácter alimenticio considerado de primera necesidad.

2.1.3 Servicio de área de Influencia

- Los Municipios de Diría, Catarina y San Juan de Oriente su población total de 23,223 habitantes y la población económicamente activa de 17,417 habitantes
- El producto tiene una demanda constante en todo el año ya que es un producto de primera necesidad con alto valor nutritivo y con bajo costo
- Los oferentes de pollo vivos no satisfacen las necesidades de la población ya que la mayoría de pollos que se ofrecen son congelados y tienen una ruta establecida
- Nuestro negocio captará el 8% del mercado potencial ya que la competencia tiene presencia en el 92% del mercado. Satisfaciéndolo de manera regular

- Nuestra granja ofrecerá pollo de engorde vivo de alta calidad, excelente higiene, precios accesibles
- Actualmente en la zona no hay granja avícola por lo que tenemos oportunidad de ocupar un lugar en el mercado
- El Dominio de nuestra participación en el mercado nos permitirá ofrecer un Producto de calidad diferenciado y de precio competitivo
- Lograr fijar la imagen de la empresa en nuestra clientela
- Mantendremos nuestros canales abastecidos
- Desarrollaremos una campaña promocional efectiva y no muy costosa

2.1.4. Mercado

2.1.4.1 Diagnostico

Con respecto al diagnostico, se elaboro una guía de entrevista el cual era dirigido a comerciantes mayoristas y personas individuales (Dueños de pulperías) de los diferentes pueblos del municipio de DIRIA departamento de GRANADA Km 45 carretera panamericana, en donde se le preguntaba todo lo relacionado a una granja AVICOLA, ventaja y desventaja tales como precios, si estaba de acuerdo con tener una granja cerca de su municipio, calidad del producto, experiencia en el rubro, forma de abastecimiento, políticas crediticia etc

Una vez realizado esta encuesta se procedió a procesar la información para luego realizar un estudio de factibilidad de acuerdo a los resultados obtenidos, lo cual fue muy bueno presentando un determinado porcentaje de comerciantes que demandaban una GRANJA AVICOLA, en vista de que así se le haría más fácil la obtención del producto pudiendo existir precios más bajos de los que actualmente se les da, por tal razón se procedió a la realización del proyecto para así poder cubrir la demanda requerida por los diferentes comerciantes de dicho departamento.

2.1.5 Análisis de la Demanda

- Avícola Pollo Nica, ha investigado que en los últimos años, ha aumentado el consumo de pollo en la población por ser un producto altamente nutritivo y no produce daño a la salud
- El negocio va a suministrar alimentos cuyos componentes satisfagan las necesidades nutritivas de los pollos, para obtener la producción proyectada en cada ciclo
- Avícola Pollo Nica, ha planificado elaborar un producto que cubra los indicadores alimenticios y excelente calidad para lograr un lugar en la preferencia de los consumidores
- Avícola Pollo Nica, considera que sus precios deben ser competitivos para cumplir con sus planes de producción proyectada
- Avícola Pollo Nica, efectuará un proceso de divulgación para poseer una imagen de nuestro producto y lograr la aceptación del cliente
- Avícola Pollo Nica, va utilizar material de la zona para la construcción de sus galeras y a sí disminuir el costo de la inversión
- Avícola Pollo Nica, atenderá a sus distribuidores con horarios flexibles para que hagan mejor uso de su tiempo

➤ Cálculo de muestra

La recopilación de información se realizó a través de fuentes primarias y secundarias, debido a que es un negocio nuevo en los municipios.

Para determinar la demanda se realizaron entrevista a 168 distribuidores Determinamos él número de distribuidores por medio de las alcaldías y la muestra con la siguiente formula

$$n = \frac{N Z^2 P \cdot Q}{(N-1) e^2 + Z^2 p \cdot q}$$

Donde N = 300 distribuidores

Z = 95% de nivel de contabilidad para la distribución normal

(1- ∞)

1- 0.95 = 0.05 según tabla de distribución normal Z = 1.96

P = 0.5 población

Q = 0.5 población

E = error estándar muestra = 5% = 0.05

$$n = 300 \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(300-1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{288.12}{0.7475+0.9604} = \frac{288.12}{1.7079} = 168.6$$

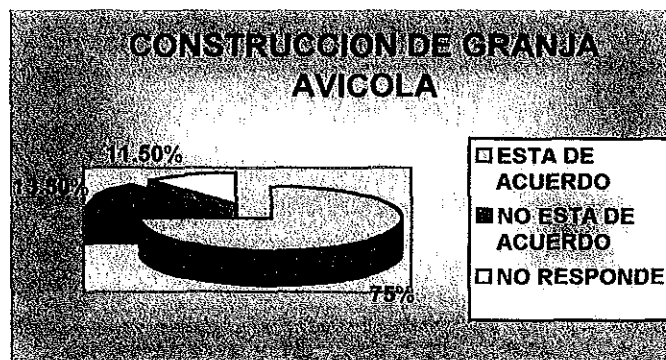
$$0.7475+0.9604 \quad 1.7079$$

➤ Resultados

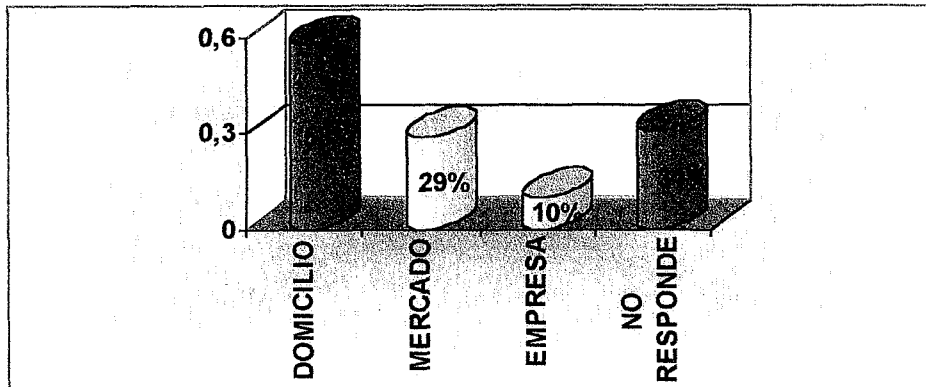
En entrevista realizada a 168 comerciantes mayoristas de los municipios de Catarina, San Juan de oriente y Diría se obtuvieron los siguientes resultados

A la primera pregunta realizada a los comerciantes ¿Está de acuerdo con que se construya una granja avícola en el Municipio Diría?

- El 75% de los entrevistados respondió estar de acuerdo en que se construya la granja. El 13.5% no está de acuerdo y el 11.5% no respondió, lo que significa que un alto porcentaje de los comerciantes estaría de acuerdo en ofertar nuestro producto lo que consideramos positivo para el proyecto

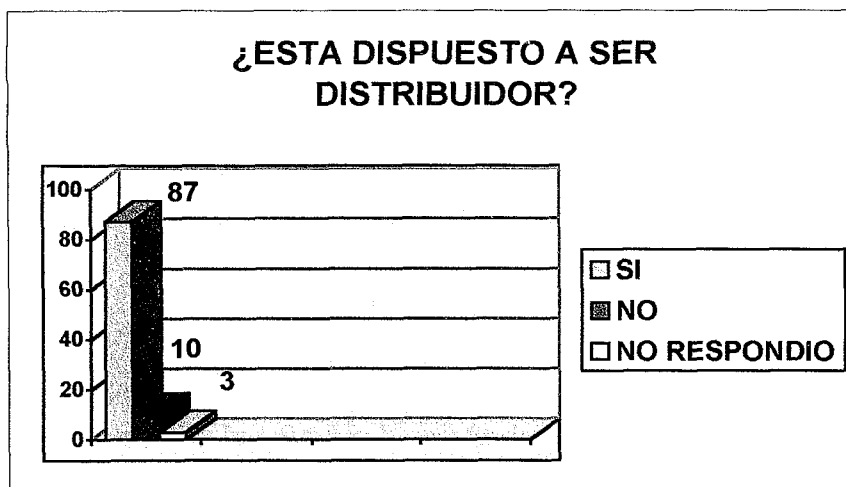


Respecto a la pregunta número dos ¿A qué sector de nuestro departamento oferta su producto? Los entrevistados respondieron que el producto de pollo es ofertado a domicilio en un 58%, los Mercados con el 29%, las Empresas con el 10% y el 34% no respondió a la pregunta. Por lo que deducimos que el principal cliente para nuestro producto son las amas de casa.

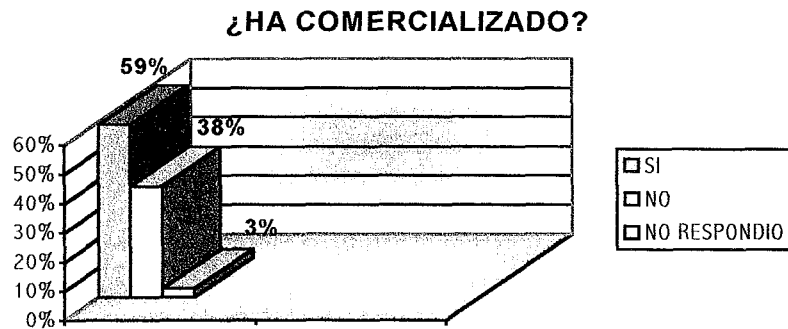


A la pregunta tres ¿Estaría dispuesto a ser un distribuidor de pollos vivos?

El 87% de los encuestados respondió estar dispuestos a distribuir pollos vivos para el consumo de la población, el 10% no está de acuerdo y el 34% no respondió. Encontrando que un alto porcentaje de comerciantes son potenciales vendedores de nuestro producto.

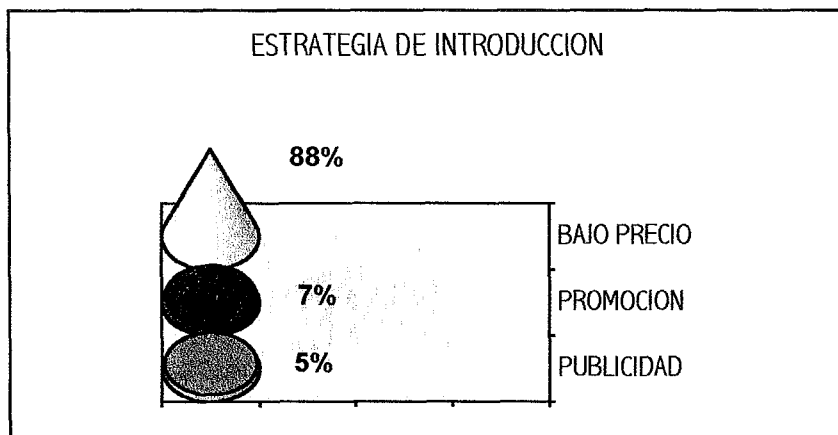


Respecto a la pregunta de que si tiene experiencia en la comercialización de pollos vivos. El 59% de los encuestados respondió que sí ha comercializado con pollos vivos y el 38% que no ha tenido la oportunidad de experimentar y el 3% no respondió. Se puede observar que un alto porcentaje tiene experiencia con el producto de nuestro negocio lo que es una fortaleza para alcanzar el éxito del mismo.



En cuanto a la pregunta de ¿Qué estrategia debe utilizarse para introducir el producto al mercado local? Precios bajos, Promociones y Publicidad.

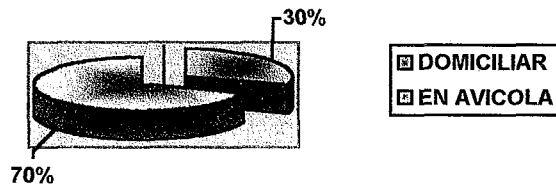
El 88% de los encuestados opino por un precio más bajo; un 7% con promoción y un 5% opina que debe realizarse publicidad para darlo a conocer. Por lo que como estrategia para introducción del producto se debe hacer una mezcla comenzando con un precio bajo y a la vez realizando campañas publicitarias y promociones.



A la pregunta de cómo le gustaría que se le entregara el producto, sí a domicilio o en la granja.

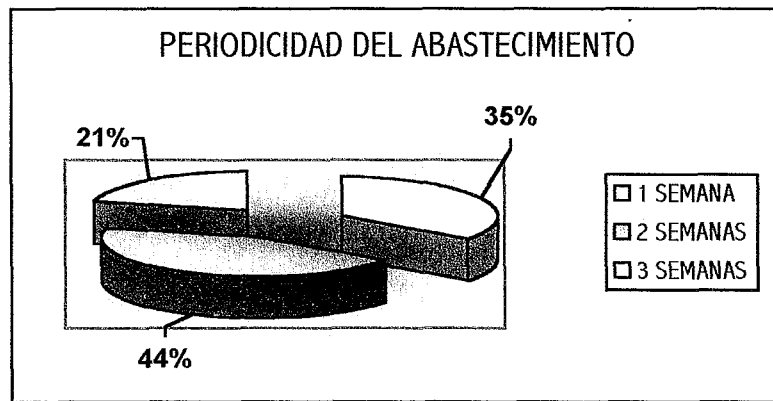
El 70% de los encuestados prefiere que se le entregue el producto en su domicilio y el 30% ir a la avícola a seleccionar el producto. Obteniendo un alto porcentaje que prefiere la entrega a domicilio por lo que en la estrategia de mercado del proyecto se usará la entrega a domicilio

ENTREGA DEL PRODUCTO



Respecto a la pregunta de cuántas veces por semana abastecen de producto.

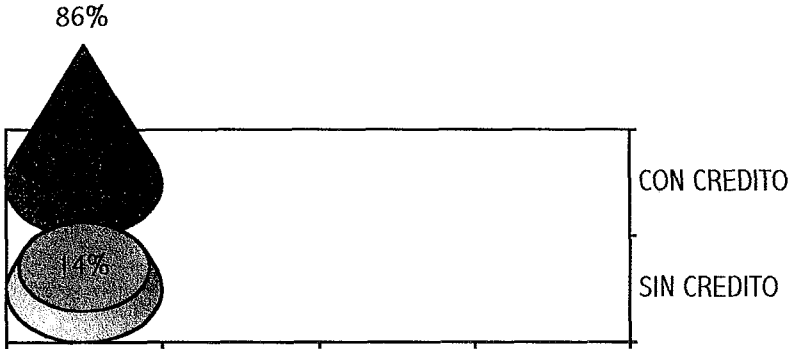
El 35% de los encuestados se les abastecería de producto una vez por semana, al 44% dos veces por semana y al 21% tres veces por semana. Estos datos serán considerados en la estrategia de distribución del producto.



Sobre la pregunta de políticas crediticias. El 86% de los encuestados respondieron que es una excelente idea que se entregue el pollo bajo la modalidad crediticia, porque eso les permitirá la realización del mismo y el 14% respondió que prefieren comprar su

producto porque no les gusta deber ni estar atados a ningún proveedor. Está información debe ser considerada por la administración de la empresa para una efectiva estrategia de venta.

DESEO DE CREDITO



➤ **Características del Mercado.**

La zona de los pueblos específicamente de: Catarina, San Juan de Oriente y Diría no cuenta con granja avícola, la demanda de este producto se considera constante ya que se consume todo el año, con puntos más altos cuando hay actividades de fiestas patronales y en la época de Navidad, la zona se caracteriza por poseer actividad productiva en pequeñas y medianas empresas de artesanías, madera y plantas ornamentales, por lo que estima que es una población que cuenta con recursos mínimo para incluir el pollo en su dieta diaria, debido que el costo de la carne de pollo es relativamente baja.

2.1.6 Análisis de la Oferta

Según investigación realizada a través de una encuesta a los comerciantes de los municipios de Catarina, San Juan de Oriente y Diría, un alto porcentaje (aproximadamente 70%) de los mismos está dispuesto a vender nuestro producto, además de contar con

alguna experiencia en la forma que se presenta el mismo. Otro dato importante según el INEC y Alcaldías es que los municipios antes mencionados, tienen una población de 23,223 habitantes y una Población. Económicamente Activa (PEA) de 17,417.

Además, de los datos anteriores se obtuvo la siguiente información de la competencia en forma verbal:

OFERTA		DEMANDA POTENCIAL		DEMANDA INSATISFECHA	
Quiénes ofertan	Cuánto ofertan Lbs	Quiénes demandan	Cuánto demandan Lbs	Demanda insatisfecha lbs	% participación del proyecto
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	12,279 4,156 2,456	Catarina 8,304 habitantes X 2.5 libras Mensual	20,760	1,868	9%
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	16,425 5,560 3,285	Diría 10,987habitantes X 2.5 libras Mens	27,467	2,197	8%
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	6,006 2,033 1,201	San Juan de O 3,932habitantes X 2.5 libras Mensual	9,830	589	6%
Total	53,401	23,223 hab.	58,057	4,654	8% promedio

➤ **Fuente empresas productoras de pollo.**

Con toda la información anterior concluimos que el proyecto tendrá un porcentaje de participación de 8% del mercado total de los municipios en estudio, por lo que de los 23,223 habitantes 1,858 consumirán nuestro producto, a través de la red de distribución que se empleara, aprovechando ese alto porcentaje que está de acuerdo en vender el producto de nuestra granja.

Como el mercado del proyecto será de 1,858 personas y según el BCN cada persona en Nicaragua consume un promedio de 2.5 libras de pollo mensuales obtenemos una

demanda mensual de 4,644 libras de pollo.

Según las características del producto, cada pollo pesa 4 libras promedio, lo que al efectuar la operación de dividir las 4,644 libras mensuales entre 4 libras se obtiene un total de 1,161 pollos mensuales. Por tanto la granja producirá 1,170 pollos mensuales para cubrir la demanda.

➤ Características del Cliente o Consumidor

Los clientes y consumidores son de los pueblos de Sn. Juan de Oriente, Diría y Catarina que poseen entre las principales características:

- Por su origen son de mucha Confiabilidad, una vez que conocen del producto.
- Por su situación económica demandan productos a bajo costo, pero de calidad.
- Por su ubicación les gusta que se les den las comodidades para adquirir cualquier producto que demandan.
- Los niveles de ingresos mínimos son de C\$1,000.00 mensuales a mas
- El cliente posee una alimentación balanceada

➤ Análisis de la competencia directa e indirecta

OFERTA		DEMANDA		DEMANDA INSATISF	
Quienes ofertan	Cuánto ofertan Lbs	Quiénes demandan	Cuánto demandan Lbs	Demanda insatisfecha lbs	% participación del proyecto
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	12,279 4,156 2,456	Catarina 8,304 habitantes X 2.5 libras Mensuales	20,760	1,868	9%
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	16,425 5,560 3,285	Diría 10,987 habitantes X 2.5 libras Mensuales	27,467	2,197	8%
TIP TOP EL MEJOR ESTRELLA	6,006 2,033 1,201	San Juan de Oriente 3,932 habitantes X 2.5 libras Mensuales	9,830	589	6%
Total	53,401	23,223 Habitantes	58,057	4,654	8% promedio

Según datos del balance oferta demanda realizado, la competencia tiene presencia en un 92% del mercado satisfaciéndolo de forma regular, quedando un 8% aproximadamente sin cubrir de forma satisfactoria. Los datos de este cuadro reflejan la viabilidad del proyecto.

➤ **Objetivo Comercial**

Ocupar un lugar en el mercado y comerciar nuestro producto que es vender pollos vivos de alta calidad, excelente higiene y precios accesibles, porque constituye una actividad altamente rentable y se clasifica como una oferta competitiva una vez establecidos en el mercado.

Crecer en el mercado a través de nuevas estrategias comerciales a medida que este se desarrolle.

2.1.7 Análisis de los Precios

➤ **Fijación de precio.**

Para definir el precio de venta del producto, se analizaron los costos y gastos totales para un ciclo de producción.

Tomando el ciclo de 7 semanas de desarrollo del pollo con un peso medio de 4 libras cada uno por la cantidad de 1,170 pollo.

Costo de producción (CP).

El cálculo del costo unitario de producción, fue realizado analizando los costos totales por la cantidad de 1,170 pollos para un ciclo.

RUBRO	VALOR C\$	TOTAL C\$
A. Costo de producción		
1 Materia prima		
(Pollo de dos días de nacido) C\$ 6.85 cada uno	8,014.50	
Concentrado para primeras dos semanas (iniciador) 4 lbs cada pollo para un total de 47 quintales.	8,695.00	
Concentrado para 5 semanas (finalizador) 5 lbs cada pollo para un total de 59 quintales.	10,738.00	
Vacunas y Antibióticos primera dosis de 6 y 7 días de nacidos.	240.00	
Vacunas, vitaminas y Antibióticos primera dosis de 16 días de nacidos	840.00	
2 Mano de obra directa	1,500.00	
3. Prestaciones y otros recargos.	592.50	
SUB-TOTAL CTOS. DE PRODUCCIÓN		30,620.00
B. Gastos de producción.		
1. Agua y Energía 60%	295.42	
SUB-TOTAL GTOS. DE PRODUCCIÓN		295.42
TOTAL CTOS. DE PRODUCCIÓN		30,915.42

Para calcular el costo unitario se toman los cálculos y gastos totales y se dividen entre las unidades producidas.

$$30,915.42/1,170 \text{ pollos} = 26.42 \text{ costo unitario de producción de cada pollo}$$

Costo de producción	Peso promedio	Costo total * libra
De cada pollo	de cada pollo	
C\$ 26.42	4 libras	C\$ 6.60

El costo total de producción por libra de pollo es de C\$ 6.60 para la granja en estudio y nos proponemos obtener utilidad Neta del 3% Anual por lo que el precio de venta de nuestro producto será de C\$ 10 por libra para el primer año.

Margen de utilidad = costo de venta- costo de producción

Costo de venta = C\$10.00

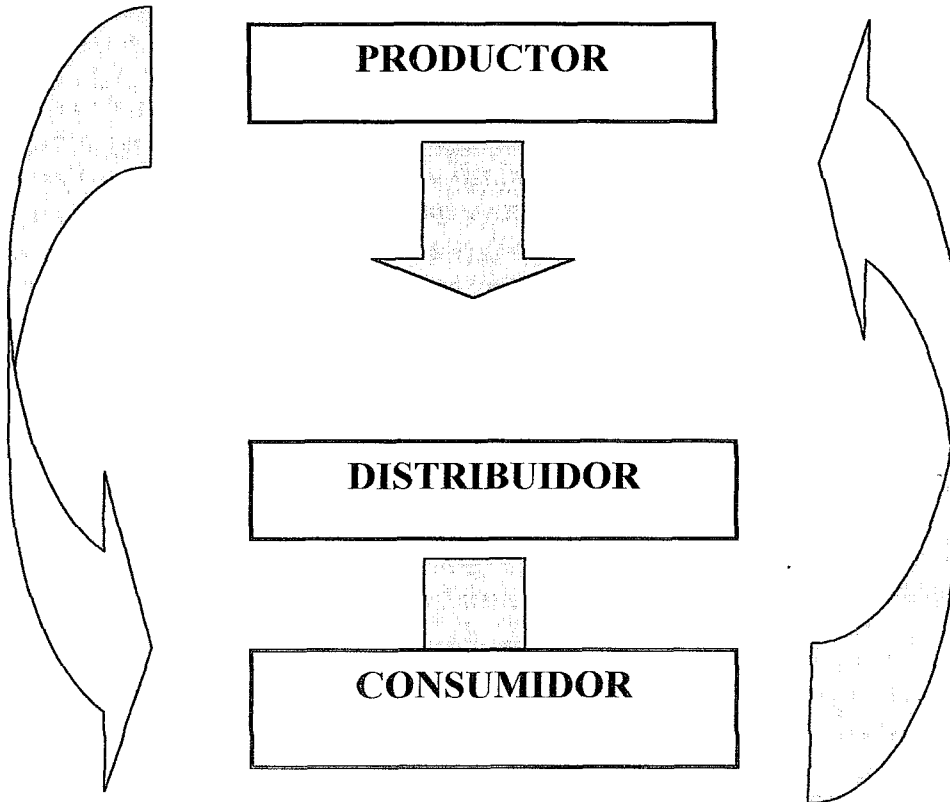
(costo de producción)= C\$ 6.50

Utilidad = C\$ 3.50* libra

2.1.8. Canal de Distribución

La distribución del producto se realizara por medios de visitas personales a comerciantes mayoristas con el fin de realizar un contrato de compraventa.

Es el método por el cual haremos llegar al consumidor nuestro producto



El producto se entregará a domicilio al mayorista para que él utilice los medios necesarios para hacerlo llegar al consumidor.

➤ Plan de Publicidad.

La publicidad por el cual daremos ha conocer nuestro producto será en el primer trimestre de operación. Y por las características de la zona lo haremos de la siguiente manera:

Auto parlante con frecuencia de 3 veces por semana y en horas de la tarde que se encuentra la mayor porte de la familia.

➤ **Volantes Publicitarias.**

El Precio, después de establecernos en este trimestre nuestro precio será la mayor propaganda para darnos a conocer.

Tipo publicidad	Meses			
	Noviembre	Diciembre	Enero	Total
Perifoneo	Como\$ 0.00	C\$400.00	C\$200.00	C\$600.00
Volantes	Como\$400.00	C\$ 0.00	C\$200.00	C\$600.00

Se selecciona él perifoneo y las volantes para la publicidad, debido a que es uno de los medios más económicos y en los pueblos donde estará ubicado el proyecto tiene mucha aceptación o sea que estos medios son efectivos para dar a conocer el proyecto. Para el cuarto mes se mantendrá la publicidad el resto del año con el presupuesto de enero/04.

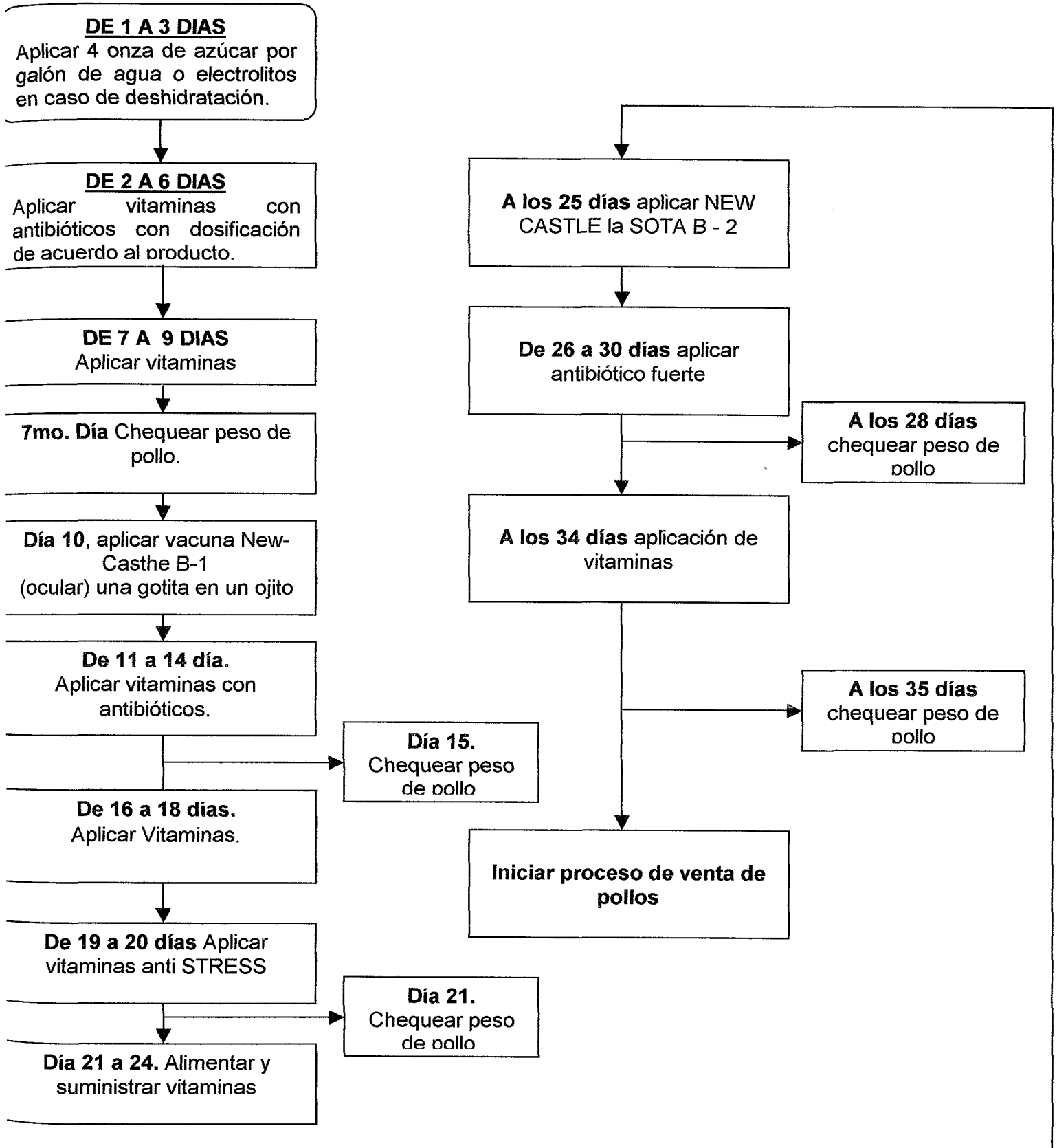
➤ **Presentación.**

La presentación de nuestro producto será el pollo vivo engordado durante siete Semanas.



3. PROCESO DE PRODUCCION

3.1 Flujogramación del Proceso Productivo



➤ Descripción del Proceso Productivo

A. Equipos

Los equipos que se utilizan en esta primera etapa del negocio esta encaminado a aprovechar los recursos con que se cuentan en la zona.

- Bebederos Iniciales y automáticos
- Comederos tubulares
- Candelas, fuente de calor que darán una excelente iluminación.
- Camadas. El material que se utilizará será la granza del arroz.

Conforme el aumento de la producción se elaboran nuevos equipos los cuales estarán compuestos de caña de bambú por economía ya que estas existen en el terreno.

B. Para Iniciar el proceso de Producción se requiere de:

La construcción de galeras, hechas de perlines, techo de zinc, malla al contorno, su base es hecha de bloque, piso, embaldosado y sistema eléctrico y agua potable instalado.

La construcción de la galera debe ser, de preferencia, bien ventilada y orientada de tal manera que los vientos predominen en la zona peque en la culata y no en las laterales de forma rectangular, el tamaño de las galeras esta en dependencia de la capacidad de producción proyectada.

C. ALIMENTOS: Consumirán 2 tipos de concentrado los cuales son:

Inicio finalizador

Manejo: Estarán dados por vitamina, antibiótico y vacuna.

➤ Crianza

La crianza y engorde de pollo es una actividad que se realiza con la finalidad de producir la mayor cantidad de carne al mas bajo costo. Para conseguir lo anterior se necesita Combinar tres elementos:

Excelente material genético (pollo) que sé capaz de convertir mas eficientemente el alimento y estar listo para el mercado en menor tiempo.

Alimentos que cubran todas las necesidades nutricionales de pollo.

Manejo buena prevención contra enfermedades.

La forma más común para la crianza de pollo de engorde es la llamada "Crianza localizada" en donde los pollitos tiene una fuente central de calor y también acceso a áreas mas fresca en galería tradicional nuestro caso las esquinas serán quitadas mediante pedazos de cartón o madera.

➤ Alimentación:

No proporcionar alimentos a los pollitos inmediatamente, primero se debe dejar que tenga acceso al agua, por lo menos 2 horas y posteriormente regarles un poco de alimento en papel. Después de la primera semana hay que colocar los comedores y adaptarlo gradualmente al tamaño.

El programa normal de alimentación de semana de alimento iniciador, seguido de Alimento finalizador.

El alimento inicial debe contener 21% de proteína y el finalizador 18%. Además de contar Con todo los demás nutriente que el pollo necesite en cada etapa.

➤ **Iluminación**

Intensidad de luz: Una intensidad de luz relativamente alta se recomienda durante la primera semana para ayudar a los pollitos a encontrar fácilmente el alimento y agua. Se empleara bombillo de 40 watts, por cada 20 metros cuadrado. Después de una semana. Se disminuye gradualmente la intensidad de la luz hasta no mas 15 watts. La baja intensidad de luz disminuye la actividad de los pollos, reduce el canibalismo y El picaje de plumas y mejora la eficiencia alimenticia aunque también disminuye la pigmentación. Los mejores resultado se obtiene con 22 a 23 horas de luz (natural y artificial).

Es importante someter a los pollos a la oscuridad total por las 2 horas cada noche para Reducir el riesgo de pánico, si las luces se apagan de repente a causa de una falta de Electricidad.

➤ **Agua:**

Suministra agua en abundancia desde su llegada. Se debe mantener limpio y fresco el agua de las aves en todo momento. El agua es necesaria para todo los procesos vitales: Como digestión, metabolismo y respiración, regula la temperatura del cuerpo y eliminara de las funciones corporales en el pollito, el agua ocupa el 70%. La cual debe de beber 2 ½ veces tanto como alimento ingiere. La ausencia o escasez de agua por 12 horas puede causar retraso en el proceso del crecimiento del pollito. Se utilizan 10 bebederos por cada 1000 pollitos.

➤ **Temperatura:**

El tiempo que se les debe dar calor es de 3 semanas, durante la primera semana debe ser 33°C =92° F luego cada semana debe bajar 3° C.

➤ **Ventilación:**

Se pondrán ventilación suficiente para satisfacer los requisitos de oxigeno, bajar al mínimo posible la concertación de amoniaco y facilitar la necesaria remoción de la humedad del

gallinero. Hay que tener en cuenta que la velocidad de ventilación y la temperatura del gallinero se asocian estrechamente y que cuando las temperaturas externas están por debajo de los

24°C (75°F) el exceso de ventilación requieren el consumo de energía para mantener la temperatura corporal.

Estándares de Calidad

➤ **Productividad:**

Calidad Genética

Nutrición adecuada

Prevención y tratamiento de plagas y enfermedades

Eficiencia técnica de manejo

Higienización de las instalaciones

➤ **Sistema de explotación del pollo al finalizar su periodo de crianza de 7 semanas.**

Se utilizará una tabla de resultados técnicos relacionada con el peso del pollo de engorde y libre de enfermedades, para garantizar la calidad total de la carne, para su comercialización.

➤ **Proveedores**

Para alimentos del pollo y la producción del mismo

- **MONISA**
- **EI GRANJERO**

4. ASPECTOS FINANCIEROS

4.1 Plan de Inversión

Concepto	Costo Total	Financiamiento	Fondos Propios
<u>Inversión Fija:</u>			
Construcción de Galeras	C\$ 89,480.08		
Equipos	9,687.60		
Mob. Y Equipo de Oficina.	4,040.00		
<u>Inversión Diferida:</u>			
Gastos de Organización	C\$ 900.00		
<u>Imprevistos:</u>			
5% de Const. De Galera	C\$ 916.00		
<u>Capital de Trabajo:</u>			
Mat. Prima(30,332.93 x 2mes)	C\$60,665.86		
Mano de O (6,906.94 x 2mes)	13,813.88		
Gtos Admón(6,498.29 x 2mes)	12,996.58		
<u>Fuentes de Financiamiento:</u>			
Ceprodel (ONG.)		C\$77,000.00	
<u>Capital de Trabajo:</u>			
Aportación de Socios			C\$ 37,000.00
Terreno			40,000.00
Vehículo			38,500.00
Total General	C\$192,500.00	C\$77,000.00	C\$115,500.00

**CALCULO CUOTAS FIJAS
CREDITOS**

Monto Solicitado: C\$77,000.00
Tasa de Interés: 18% Anual sobre Saldo.
Plazo: 36 Meses
Cuota Mensual de: 2,138.89 C\$/Mes

No. Cuota	Fechas	Principal	Interés Corriente	Indexacion	Total Cuota	Saldo de Principal
0	Dic-03					77,000.00
1	Ene-04	2,138.89	1,160.78	385.12	3,684.79	74,861.11
2	Feb-04	2,138.89	1,128.54	374.49	3,641.92	72,722.22
3	Mar-04	2,138.89	1,096.29	363.84	3,599.02	70,583.33
4	Abr-04	2,138.89	1,064.04	352.73	3,555.66	68,444.44
5	May-04	2,138.89	1,031.80	342.08	3,512.77	66,305.55
6	Jun-04	2,138.89	999.55	331.42	3,469.86	64,166.66
7	Jul-04	2,138.89	967.31	320.74	3,426.94	62,027.77
8	Ago-04	2,138.89	935.07	310.06	3,384.02	59,888.88
9	Sep-04	2,138.89	902.82	299.37	3,341.08	57,749.99
10	Oct-04	2,138.89	870.58	288.67	3,298.14	55,611.10
11	Nov-04	2,138.89	838.34	277.96	3,255.19	53,472.21
12	Dic-04	2,138.89	806.09	267.25	3,212.23	51,333.32
13	Ene-05	2,138.89	773.85	256.54	3,169.28	49,194.43
14	Feb-05	2,138.89	741.61	246.12	3,126.62	47,055.54
15	Mar-05	2,138.89	709.36	235.38	3,083.63	44,916.65
16	Abr-05	2,138.89	677.12	224.64	3,040.65	42,777.76
17	May-05	2,138.89	644.88	213.90	2,997.67	40,638.87
18	Jun-05	2,138.89	612.63	203.16	2,954.68	38,499.98
19	Jul-05	2,138.89	580.39	192.42	2,911.70	36,361.09
20	Ago-05	2,138.89	548.15	181.90	2,868.94	34,222.20
21	Sep-05	2,138.89	515.90	171.15	2,825.94	32,083.31
22	Oct-05	2,138.89	483.66	160.40	2,782.95	29,944.42
23	Nov-05	2,138.89	451.41	149.66	2,739.96	27,805.53
24	Dic-05	2,138.89	419.17	139.08	2,697.14	25,666.64
25	Ene-06	2,138.89	386.92	128.33	2,654.14	23,527.75
26	Feb-06	2,138.89	354.68	117.59	2,611.16	21,388.86
27	Mar-06	2,138.89	322.43	106.98	2,568.30	19,249.97
28	Abr-06	2,138.89	290.19	96.23	2,525.31	17,111.08
29	May-06	2,138.89	257.95	85.60	2,482.44	14,972.19
30	Jun-06	2,138.89	225.70	74.86	2,439.45	12,833.30
31	Jul-06	2,138.89	193.46	64.13	2,396.48	10,694.41
32	Ago-06	2,138.89	161.22	53.47	2,353.58	8,555.52
33	Sep-06	2,138.89	128.97	42.76	2,310.62	6,416.63
34	Oct-06	2,138.89	96.73	32.08	2,267.70	4,277.74
35	Nov-06	2,138.89	64.49	21.40	2,224.78	2,138.85
36	Dic-06	2,138.85	32.24	10.69	2,181.78	0.00
TOTAL C\$		77,000.00	21,474.32	7,122.20	105,596.52	

CALCULO CUOTAS FIJAS**CREDITOS**

Monto Solicitado: 77,000.00
Tasa de Interés: 18% Anual sobre Saldo.
Plazo: 36 Meses **Moneda Nacional**
Amortizacion Mensual: 2,138.89 US\$/Mes

Periodo	Principal	Intereses	Deslizam.	Total Cuota	Saldo Final
0					77,000.00
2004	25,666.68	11,801.21	3,913.73	41,381.62	51,333.32
2005	25,666.68	7,158.13	2,374.35	35,199.16	25,666.64
2006	25,666.64	2,514.98	834.12	29,015.74	-

4.3 . Proyecciones de los Estados de Resultados

4.3.1. BALANCE GENERAL

Del Año 2004 al 2008

Expersados en Cordobas

AÑOS	0	2004	2005	2006	2007	2008
ACTIVO CIRCULANTE						
EFFECTIVO EN CAJA						
CAJA CHICA	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
BANCO	36,000.00	30,473.21	82,494.07	168,814.72	320,149.33	516,481.54
CUENTAS POR COBRAR						
TOTAL ACTIVO CIRC.	37,000.00	31,473.21	83,494.07	169,814.72	321,149.33	517,481.54
ACTIVO FIJO						
EDIFICIO		89,480.08	89,480.08	89,480.08	89,480.08	89,480.08
TERRENO	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO		4,040.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00
EQUIPO DE PRODUCC		9,687.60	9,687.60	9,687.60	9,687.60	9,687.60
VEHICULO	38,500.00	38,500.00	38,500.00	38,500.00	38,500.00	38,500.00
DEPRECIACION		(14,919.52)	- 29,839.04	- 44,758.56	(59,678.08)	(74,597.60)
TOTAL ACTIVO FIJO	78,500.00	166,788.16	151,868.64	136,949.12	122,029.60	107,110.08
TOTAL ACTIVO	115,500.00	198,261.37	235,362.71	306,763.84	443,178.93	624,591.62
PASIVO CIRCULANTE						
PRESTAMO POR PAGAR		51,333.32	25,666.64	0.00	0.00	0.00
CTAS. POR PAGAR						
IMPUESTO X PAGAR		6,878.42	18,088.93	31,461.51	48,100.28	66,116.02
PREST. SOC. POR PAGAR		8,500.00	17,850.00	28,135.00	35,677.33	44,803.56
PROVEEDORES						
TOTAL PASIVOS		66,711.74	61,605.57	59,596.51	83,777.61	110,919.58
CAPITAL						
CAPITAL INICIAL	115,500.00	115,500.00	115,500.00	115,500.00	115,500.00	115,500.00
RESULT. DEL EJERCICIO		16,049.64	42,207.50	73,410.18	112,233.98	154,270.71
RESULT DE EJERC ANT			16,049.64	58,257.15	131,667.34	243,901.33
TOTAL CAPITAL		131,549.64	173,757.14	247,167.33	359,401.32	513,672.04
PASIVO MAS CAPITAL	115,500.00	198,261.37	235,362.71	306,763.84	443,178.93	624,591.62

AVICOLA " POLLOS NICA"

4.3.2. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADOS

Del Año 2004 al 2008

EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

AÑO	2004		2005		2006		2007		2008	
INGRESOS										
VENTAS	561,600 00		679,536 00		822,239 00		994,909 00		1,203,757 00	
DEV S/ VENTAS	-		-		-		-		-	
REB / VENTAS	-		-		-		-		-	
VENTAS NETAS	561,600.00	100%	679,536.00	100%	822,239.00	100%	994,909.00	100%	1,203,757.00	100%
ENOS										
OSTO DE VENTA	370,985 40	66%	445,740.27	66%	535,866 66	65%	643,925 66	65%	775,184 98	64%
TILIDAD BRUTA*	190,614.60	34%	233,795.73	34%	286,372.34	35%	350,983.34	35%	428,572.02	36%
TOS DE OPERACIÓN	167,686.55	30%	173,499.30	26%	181,500.65	22%	190,649.08	19%	208,185.29	17%
ASTOS DE VENTA	82,883 35		89,676 51		97,148 99		103,815 88		113,043 93	
ASTOS DE ADMON	69,088 26		74,290 31		81,002 56		86,833 20		95,141 36	
ASTOS FINANCIEROS	15,714 94		9,532 48		3,349 10		-		-	
TILIDAD ANTE DE IMP	22,928.05	4%	60,296.43	9%	104,871.69	13%	160,334.26	16%	220,386.73	18%
uesto del I R	6,878 42	1%	18,088 93	3%	31,461 51	4%	48,100 28	5%	66,116 02	5%
ILIDAD DEL EJERCICIO	<u>16,049.64</u>	<u>3%</u>	<u>42,207.50</u>	<u>6%</u>	<u>73,410.18</u>	<u>9%</u>	<u>112,233.98</u>	<u>11%</u>	<u>154,270.71</u>	<u>13%</u>

AVICOLA "POLLOS NICA"

4.3.3. FLUJO DE EFECTIVO EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

AÑO	Mes=0	MES	2004	2005	2006	2007	2008
INGRESOS							
		10,792.32	10,792.32	24,594.80	65,405.14	138,353.21	273,049.05
Caja y Banco	37,000.00						
Prestamo	77,000.00						
Ventas		46,800.00	561,600.00	679,536.00	822,239.00	994,909.00	1,203,757.00
TOTAL INGRESOS	114,000.00	57,592.32	572,392.32	704,130.80	887,644.14	1,133,262.21	1,476,806.05
EGRESOS							
Inversion Fija	89,480.08						
Equipos	9,687.60						
Mob. Y Eq.de O	4,040.00						
Ctos de Producción		30,197.93	369,485.40	444,090.27	534,051.66	642,594.66	773,574.47
Gastos de Ventas		5,869.30	70,431.64	76,874.80	83,962.28	91,758.50	100,334.36
Gastos de Admón		4,909.30	59,620.45	64,472.50	70,799.75	77,759.72	85,415.69
Gastos Financieros		0.00	15,714.94	9,532.48	3,349.10	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	103,207.68	40,976.52	515,252.43	594,970.05	692,162.79	812,112.88	959,324.51
Amortización Ptamo.		2,138.89	25,666.68	25,666.68	25,666.64	0.00	
FLUJO NETO	10,792.32	3,684.59	31,473.21	83,494.07	169,814.72	321,149.33	517,481.54
Impuesto I.R. 30%		0.00	6,878.42	18,088.93	31,461.51	48,100.28	66,116.02
Flujo Acumulado	10,792.32	14,476.91	24,594.80	65,405.14	138,353.21	273,049.05	790,530.60

AVICOLA "POLLOS NICA"

4.3.4. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS

EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

AÑO	MES	2004	2005	2006	2007	2008
RUBROS						
Costos de Producción						
Costos Directos						
Materia Prima (Cria)	8,014.50	96,174.00	116,370.54	140,805.04	170,375.92	206,157.87
Consentrado	19,433.00	233,195.98	282,167.13	341,414.19	413,115.59	499,877.16
Vacunas y Antibioticos	1,080.00	12,960.32	15,681.99	18,974.76	22,959.71	27,781.65
Mano de Obra Directa	1,500.00	18,000.00	19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353.80
Prestaciones	592.50	7,110.00	7,821.00	8,603.10	8,797.91	9,824.11
btotal Costos Directos	30,027.50	367,440.30	441,840.66	531,577.09	639,207.13	769,994.59
- Ctos Ind.de Produccion						
Energia 60%	242.79	2,913.48	3,204.83	3,525.31	3,877.84	4,265.63
Agua Potable 60%	52.635	631.62	694.78	764.26	840.69	924.75
btotal Gastos de Pro.	295.43	3,545.10	3,899.61	4,289.57	4,718.53	5,190.38
tal Costos de Produccion	30,322.93	370,985.40	445,740.27	535,866.66	643,925.66	775,184.98
Gastos de Venta						
Salario	3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
Prestaciones	1,382.50	16,590.00	18,249.00	20,073.89	20,528.45	22,922.92
Combustible	500.00	6,000.00	6,600.00	7,260.00	7,986.00	8,784.60
Depreciacion 60%	745.97	8951.71	8951.71	8951.71	8951.71	8951.71
Publicidad	400.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Telefono 60%	180.00	2,160.00	2,376.00	2,613.60	2,874.96	3,162.46
Energia 20%	80.93	971.16	1,068.28	1,175.10	1,292.61	1,421.88
Agua Potable 20%	17.54	210.48	231.53	254.68	280.15	308.16
Impuesto Municipal	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
tal Gastos de Ventas	6,906.94	82,883.35	89,676.51	97,148.99	103,815.88	113,043.93
Gastos de Admon.						
Salarios	3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
Prestaciones	1,382.50	16,590.00	18,249.00	20,073.90	20,528.45	22,922.92
Gastos Legales	0.00	900.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciacion	497.32	5,967.81	5,967.81	5,967.81	5,967.81	5,967.81
Telefono 40%	120.00	1,440.00	1,584.00	1,742.40	1,916.64	2,108.30
Energia 20%	80.93	971.16	1,068.28	1,175.10	1,292.61	1,421.88
Agua Potable 20%	17.54	19.29	21.22	23.35	25.68	28.25
Papeleria	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
tal Gastos de Admon	5,698.29	69,088.26	74,290.31	81,002.56	86,833.20	95,141.36
Gastos Financieros						
Intereses sobre Ptamo	-	11,801.21	7,158.13	2,514.98	-	-
Depreciacion s/Ptamo.	-	3,913.73	2,374.35	834.12	-	-
tal Gastos Financieros		15,714.94	9,532.48	3,349.10	0.00	0.00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	C\$ 42,928.15	C\$ 538,671.95	C\$ 619,239.57	C\$ 717,367.31	C\$ 834,574.74	C\$ 983,370.26

5. Control Interno

Introducción:

Las normas de control interno y de operación establecen criterios profesionales, en la distintas áreas de la administración financiera, operacional y constituyen la guía básica de aplicación general con carácter obligatorio en toda la unidades del negocio.

Estas normas técnicas de control interno se aplican a todas las operaciones y funciones lo cual pretende coadyuvar y fortalecer el negocio, minimiza los riesgos de acciones indebida contra los recurso y bienes.

Concepto:

El control interno de una entidad comprende el plan de la organización y el conjunto de medida adoptadas, para salvaguardar sus recurso, verificar la exactitud y veracidad de la información financiera, estadísticas y administrativas, promueve la eficiencia en las operaciones y logra el cumplimiento de las metas y objetivo programados

Objetivos:

Obtener una estructura básica uniforme y eficiente en toda las áreas del negoció.

Dinamiza la gestión de las unidades funcionales para el mejor cumplimiento de sus objetivos y metas.

Facilita la evaluación de la eficiencia y eficacia de los servicios que ofrecemos.

Principios de Control Interno:

Constituye los fundamentos específicos de control interno.

Responsabilidad delimitadas.

Segregación de funciones.

Ningún empleado debe ser responsable por una transacción completa.

Aplicar pruebas continuas de exactitud.

Instrucción por escrito.

Utilización de cuentas de control.

CTAS	CONCEPTO	OBJETIVOS	PRINCIPIOS CONTAB.
Efectivo en Caja	Es el efectivo disponible para ser usado en cualquier momento por que se tiene físicamente. Los movimientos más importantes de estas cuentas son por entrada de dinero, ventas de contado, abono de clientes, otros ingresos por operaciones, venta de activos. Su saldo representa la cantidad de pesos y centavos de que se dispone y se presenta en el balance al principio del activo circulante.	Existencia Física: verificar que realmente exista dinero por el saldo que muestran la cuenta. Disponibilidad: cerciorarse de que no existen restricciones que impidan hacer uso libre de los efectivos Valuación: verificar la existencia de moneda extranjera y que estas fueron valuadas al tipo de cambio oficial vigente en la fecha de cierre.	Cuando el saldo de efectivo incluya monedas extranjeras estas deben valuarse al tipo de cambio técnico o de mercado, el mayor, en vigor a la fecha de los estados financieros.
Bancos	Es el medio legal de pago sustituto del dinero representado por saldos disponibles. Los movimientos más importantes de estas cuentas son por entradas de dinero o depósitos (cargos) y por salidas o CK. Su saldo representa la cantidad disponible en el banco.	- Prevenir fraudes en cuenta de banco. - Obtener información administrativa, contable y financiera confiable del banco. - Proteger y salvaguardar el saldo en banco.	El saldo en efectivo incluye monedas extranjeras, estas deben valuarse al tipo de cambio Técnico o Mercado el mayor vigor a la fecha de los estados financieros.
Ventas	Representa los ingresos provenientes de las operaciones normales del negocio por la enajenación de bienes o servicios, deducidos de las devoluciones recibidas y las rebajas, descuentos sobre dichos ingresos.	- Verificar que todas las ventas registradas sean reales. - Que estén separadas las ventas normales de cualquier otro concepto de ingresos. - Cerciorarse que a toda venta corresponda un costo. Que las devoluciones, rebajas y descuentos sean genuinos.	De la realización: las ventas deben registrarse cuando se realiza una venta se ha realizado cuando se ha entregado el producto. Del período contable: los ingresos de un ejercicio deben coincidir con los costos y gastos atribuidos al mismo, no puede haber ventas sin costo o viceversa.
Almacén	Las Mercancías y materiales cuya transformación y/o venta constituyen el objetivo principal del negocio. Los cargos a esta cta. Se hacen por las compras (entradas) y los créditos implican (salidas) por ventas, su saldo representa el valor u existencia física propiedad de la empresa.	- Verificar su existencia física, es decir, que realmente existen materiales y mercancías con importe igual al saldo de las ctas. relativas. - Verificar que dicha existencia se haya valuado por métodos aceptables contablemente. - Corrección aritmética, que las unidades en existencia multiplicadas por los valores unitarios asignados arrojen efectivamente el importe total que muestran	Del valor histórico, los inventarios deben valuarse al costo de adquisición, la asignación del costo debe hacerse por cualquier procedimiento aceptado contablemente, para materia prima, costo promedio, primera entrada, primera salida, última entrada, primera salida, costos estándar y otros. - Actualización de los valores históricos - De la Consistencia - Criterio Prudencial

CTAS	PROCEDIMIENTOS	CONTROL INTERNO
Efectivo en Caja	<p>- Es el Estudio y Análisis de los movimientos. Corte de ingreso y egresos.</p> <p>A. Arqueo Este debe ser realizado en presencia del contador que ratifique y atienda las aclaraciones, a las dudas que surjan durante el arqueo.</p> <p>B. Estudio y Análisis de Movimiento consisten seleccionar un periodo cualquiera y revisar los movimientos registrados.</p> <p>C. Corte de Ingresos se determinara según recibos de caja, reportes de venta (facturación) y fichas de depósitos numerada.</p>	<p>- Recepción exclusiva de caja.</p> <p>- Registrar todos los ingresos de forma inmediata.</p> <p>- Los ingresos de caja deben ser depositados al siguiente día y la minuta de depto. este de acuerdo al reporte de venta del día.</p> <p>- Se hará arqueo como máximo 2 veces a la semana y de carácter sorpresivo.</p> <p>- No se debe mezclar la entrada diaria de dinero con los del fondo fijo de caja.</p> <p>- No se deben hacer adelanto, préstamo o anticipaciones del fondo de caja chica.</p> <p>- Se elaborara programa de flujo de efectivo para proveer oportunamente las necesidades de inversión.</p>
Bancos	<p>- Confirmación Bancaria</p> <p>- Conciliación de Saldos.</p> <p>- Estudio y Análisis de Movimiento.</p> <p>- Corte de Ingresos.</p>	<p>Todas las entradas de dinero en caja deberán ser depositadas en Banco.</p> <p>- Los pagos deben hacerse por medio de CK.</p> <p>- Conciliación periódica de cuentas de CK.</p> <p>- Las firmas de CK debe expedirse con dos firmas.</p> <p>- Límite de pago debe existir límite en las firmas autorizadas para hacer pagos</p>
Ventas	<p>- Revisión de período específico.</p> <p>- Corte de remisión y facturas.</p> <p>- Cruce global contra cuentas.</p> <p>- Prueba global de ventas.</p>	<p>Debe existe una adecuada separación de labores, que afecten los auxiliares de quienes reciben cobros y realizan ventas.</p> <p>La facturación y el registro deben ser lo más inmediato posible a las salidas de almacén por concepto de venta.</p> <p>La persona independientemente a la facturación debe revisar está: unidades contra remisiones, valores contra precio de listas, operaciones aritméticas, etc. Debe existir autorización especial para aceptar devoluciones y conceder descuentos y rebajas. Está persona debe ser designada por la gerencia.</p>
Almacén	<p>Inspección de la toma física del inventario</p> <p>Estudio de Valuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> . Verificar precios de compra . Verificación del precio de Venta <p>Verificación de operaciones aritméticas</p>	<p>- Debe existir una adecuada separación de labores (almacenistas, jefe de compra, producción, ventas y registros contables).</p> <p>- Debe existir un almacenista responsable de los movimientos y las existencia de producto.</p> <p>- Debe existir un sistema de Inventario perpetuo</p> <p>- Debe hacerse comparación periódica de auxiliares contra mayor y existencia física.</p> <p>- Debe haber un procedimiento de verificación de facturas, antes de su pago o registros, contra entradas al almacén.</p>

6. CONCLUSIONES

En consideración a las entrevistas realizadas logramos determinar que el 70% de la población encuestada tiene gran aceptación por el proyecto, lo cual nos permitirá introducirnos en el mercado.

A través de los estudios de producción, técnico, financiero, de mercadeo, Control Interno y recursos humanos que se realizaron pudimos conocer la viabilidad del proyecto. Ya que este proporcionara una utilidad Neta del 3% anual.

La finalidad es ofertar un producto de excelente calidad que cubra los estándares alimenticios y que llegue a un costo más bajo al consumidor con relación a la competencia.

7. BIBLIOGRAFIA

- **Folleto de Administración Avanzada escrito por la Master Juanita López Bravo**
- **Folletos de Asesoría técnica (INTA)**
- **Información suministrada del B.C.N.**
- **Información (INEC)**
- **Información alcaldías.**
- **Evaluación de proyectos Baca Urbina Gabriel**
- **Folleto de Control Interno escrito por el MSC. Ramón Villafranca**

8. ANEXOS

**GRANJA AVICOLA ' POLLOS NICA'
BALANZA DE COMPROBACION**

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	SALDO	Año 2004			Año 2005			Año 2006			Año 2007			Año 2008		
			DEBE	HABER	SALDO	DEBE	HABER	SALDO	DEBE	HABER	SALDO	DEBE	HABER	SALDO	DEBE	HABER	SALDO
100	EFFECTIVO EN CAJA				-												
102	CAJA CHICA	1,000.00			1,000.00			1,000.00			1,000.00			1,000.00			1,000.00
103	BANCO	36,000.00	638,600.00	644,126.79	30,473.21	679,536.00	627,515.15	82,494.07	822,239.00	735,918.35	168,814.72	994,909.00	843,574.39	320,149.33	1,203,757.00	1,007,424.79	516,481.54
104	CTAS POR COBRAR				-			-			-			-			-
	TOTAL ACT. CTO PLAZ	37,000.00		0.00	31,473.21		- 0.00	83,494.07			169,814.72			321,149.33			517,481.54
	FIJO				-			-			-			-			-
111	EDIFICIO	-	89,480.08		89,480.08			89,480.08			89,480.08			89,480.08			89,480.08
112	TERRENO	40,000.00			40,000.00			40,000.00			40,000.00			40,000.00			40,000.00
113	MOBILIARIO Y EQUIPO		4,040.00		4,040.00			4,040.00			4,040.00			4,040.00			4,040.00
114	EQUIPO DE PRODUCC.		9,687.60		9,687.60			9,687.60			9,687.60			9,687.60			9,687.60
120	VEHICULO	38,500.00			38,500.00			38,500.00			38,500.00			38,500.00			38,500.00
121	Depreciacion Acumul			14,919.52	- 14,919.52		14,919.52	- 29,839.04		14,919.52	- 44,758.56		14,919.52	- 59,678.08		14,919.52	- 74,597.60
	TOTAL ACT. FIJO	78,500.00			166,788.16			151,868.64			136,949.12			122,029.60			107,110.08
	TOTAL ACTIVOS	115,500.00			198,261.37			235,362.71			306,763.84			443,178.93			624,591.62
	PASIVO				-			-			-			-			-
220	PRESTAMO POR PAG		25,666.68	77,000.00	- 51,333.32	25,666.68		- 25,666.64	25,666.64		-		-			-	
225	CUENTAS POR PAGAR				-			-			-		-				-
226	IMPUESTOS X PAG	-	6,878.42	- 6,878.42		6,878.42	18,088.93	- 18,088.93	18,088.93	31,461.51	- 31,461.51	31,461.51	48,100.28	- 48,100.28	48,100.28	66,116.02	- 66,116.02
227	PREST. SOC, X PAGAR	-	8,500.00	- 8,500.00			9,350.00	- 17,850.00		10,285.00	- 28,135.00		7,542.33	- 35,677.33		9,126.23	- 44,803.56
228	PROVEEDORES				-			-			-		-				-
	TOTAL PASIVO				- 66,711.74			- 81,605.57			- 59,596.51			- 83,777.61			- 110,919.58
	CAPITAL																
330	CAPITAL INICIAL	115,500.00			115,500.00			115,500.00			115,500.00			115,500.00			115,500.00
335	RESULTADOS				-			-			-			-			-
420	VENTAS		561,600.00	- 561,600.00			679,536.00	- 1,241,136.00		822,239.00	- 2,063,375.00		994,909.00	- 3,058,284.00		1,203,757.00	- 4,262,041.00
425	REBAJAS	-			-			-			-			-			-
430	COSTOS DE PRODUC		370,985.40	- 370,985.40		445,740.27		816,725.67	535,866.66		1,352,592.33	643,925.66		1,996,517.99	775,184.98		2,771,702.97
450	GASTO DE VENTA		82,883.35	- 82,883.35		89,676.51		172,559.86	97,148.99		269,708.85	103,815.88		373,524.73	113,043.93		486,568.66
500	GASTO DE ADMON.		69,088.26	- 69,088.26		74,290.31		143,378.57	81,002.56		224,381.13	86,833.20		311,214.33	95,141.36		406,355.69
600	GASTO FINANC		15,714.94	- 15,714.94		9,532.48		25,247.42	3,349.10		28,596.52	-		28,596.52			28,596.52
700	OTROS GASTOS		6,878.42	- 6,878.42		18,088.93		24,967.34	31,461.51		56,428.85	48,100.28		104,529.13	66,116.02		170,645.15
335	TOTALES	115,500.00	1,313,024.73	1,313,024.73	560,811.01	1,349,409.59	1,349,409.59	640,119.84	1,614,823.39	1,614,823.39	784,931.18	1,909,045.53	1,909,045.53	1,033,580.27	2,301,343.57	2,301,343.57	1,369,263.69

AVICOLA "POLLOS NICA"

PRESUPUESTO DE VENTA PROYECTADA PERIODO 2003 AL 2008 EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

AÑOS	2004	2005	2006	2007	2008
PRODUCCION					
DE POLLOS	14,040	15,444	16,988	18,687	20,556
RENDIMIENTO					
EN LIBRAS	4	4	4	4	4
TOTAL					
LIBRAS	56,160	61,776	67,954	74,749	82,224
P./UNIT.					
LIBRA C\$	C\$ 10.00	C\$ 11.00	C\$ 12.10	C\$ 13.31	C\$ 14.64
INGRESOS					
TOTALES C\$	C\$ 561,600	C\$ 679,536	C\$ 822,239	C\$ 994,909	C\$ 1,203,757

AVICOLA "POLLOS NICA"
PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION

EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

AÑO	PRODUCC. DE POLLOS	COSTO POLLITO	ALIMENTO	VACUNA ANTIBIO.	MOD	CIF	TOTAL
		C\$ 6 85	C\$ 16 61	C\$ 0 92	1 78846	0.2525	C\$ 26 42
1	14,040						
		C\$ 96,174 00	C\$ 233,195.98	C\$ 12,960 32	C\$ 25,110 00	C\$ 3,545 10	C\$ 370,985 40
		C\$ 7 54	C\$ 18.27	C\$ 1 02	1.78846	C\$ 0.25	C\$ 28 86
2	15,444						
		C\$ 116,370.54	C\$ 282,167.13	C\$ 15,681.99	C\$ 27,621.00	C\$ 3,899.61	C\$ 445,740.27
		C\$ 8 29	C\$ 20 10	C\$ 1 12	1 78850	C\$ 0.25	C\$ 31 54
3	16,988						
		C\$ 140,805 04	C\$ 341,414 19	C\$ 18,974 76	C\$ 30,383 10	C\$ 4,289 57	C\$ 535,866 66
		C\$ 9 12	C\$ 22 11	C\$ 1 23	1 78846	C\$ 0 25	C\$ 34 49
4	18,687						
		C\$ 170,375 92	C\$ 413,115.59	C\$ 22,959 71	C\$ 32,755 91	C\$ 4,718.53	C\$ 643,925.66
		C\$ 10 03	C\$ 24.32	C\$ 1.35	1 78846	C\$ 0 25	C\$ 37 74
5	20,556						
		C\$ 206,157 87	C\$ 499,877 16	C\$ 27,781.65	C\$ 36,177 91	C\$ 5,190.38	C\$ 775,184.98
	85,715	C\$ 729,883.37	C\$ 1,769,770.05	C\$ 98,358.44	C\$ 152,047.92	C\$ 21,643.19	C\$ 2,771,862.03

AVICOLA "POLLOS NICA"

CARRETERA PANAMERICANA KM.45, DIRIA GRANADA

TELEFONO No. 05570-173

EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

NOMINA DE PAGO

AÑO			2004	2005	2006	2007	2008
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO	SUELDO MENSUAL					
Depto Admon:		3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
RENIA VALLECILLO	ADMON	2,000 00	24,000 00	26,400 00	29,040 00	31,944 00	35,138 40
UBIA TORREZ	CONTADOR	1,500 00	18,000 00	19,800.00	21,780 00	23,958.00	26,353 80
Depto Produccion:		1,500.00	18,000.00	19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353.80
JUAN BOSCO RAMIREZ	PRODUC.	1,500.00	18,000 00	19,800 00	21,780.00	23,958 00	26,353 80
Depto Ventas:		3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
NEIDA MARTINEZ	VENTAS	1,500 00	18,000.00	19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353 80
MPARO ESPINOZA	CAJA	1,200 00	14,400.00	15,840 00	17,424 00	19,166.40	21,083 04
ISTO FRANCO	C.P.F	800.00	9,600 00	10,560 00	11,616 00	12,777.60	14,055 36
TOTALES		8,500.00	102,000.00	112,200.00	123,420.00	135,762.00	149,338.20

AVICOLA "POLLOS NICA"
CARRETERA PANAMERICANA KM.45, DIRIA GRANADA
PRESTACIONES LABORALES
Expresado en Cordobas

PROVISIONES

AÑO			2004	2005	2006	2007	2008
NOMBRE Y APELLIDOS							
SUELDO MENSUAL							
Depto Admon:		3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
GUINALDOS	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	4,658.50	5,124.35
VACACIONES	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	4,658.50	5,124.35
SEGURO SOC. PATRONAL	12.50%	437.50	5,250.00	5,775.00	6,352.50	6,987.75	7,686.53
INATEC	2.00%	70.00	840.00	924.00	1,016.40	1,118.04	1,229.84
SUBTOTAL	0.3950	1,090.83	13,090.00	14,399.00	15,838.90	17,422.79	19,165.07
INDEMNIDAD POR ANTIGUEDAD	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	3,105.67	3,757.86
TOTAL DEPTO ADMON		1,382.50	16,590.00	18,249.00	20,073.90	20,528.45	22,922.92
Depto Produccion:		1,500.00	18,000.00	19,800.00	21,780.00	23,958.00	26,353.80
GUINALDOS	8.33%	125.00	1,500.00	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15
VACACIONES	8.33%	125.00	1,500.00	1,650.00	1,815.00	1,996.50	2,196.15
SEGURO SOC. PATRONAL	12.50%	187.50	2,250.00	2,475.00	2,722.50	2,994.75	3,294.23
INATEC	2.00%	30.00	360.00	396.00	435.60	479.16	527.08
SUBTOTAL	0.3950	467.50	5,610.00	6,171.00	6,788.10	7,466.91	8,213.60
INDEMNIDAD POR ANTIGUEDAD	8.33%	125.00	1,500.00	1,650.00	1,815.00	1,331.00	1,610.51
TOTAL DEPTO PRODUC.		592.50	7,110.00	7,821.00	8,603.10	8,797.91	9,824.11
Depto Ventas:		3,500.00	42,000.00	46,200.00	50,820.00	55,902.00	61,492.20
GUINALDOS	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	4,658.50	5,124.35
VACACIONES	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	4,658.50	5,124.35
SEGURO SOC. PATRONAL	12.50%	437.50	5,250.00	5,775.00	6,352.50	6,987.75	7,686.53
INATEC	2.00%	70.00	840.00	924.00	1,016.40	1,118.04	1,229.84
SUBTOTAL	0.3950	1,090.83	13,090.00	14,399.00	15,838.90	17,422.79	19,165.06
INDEMNIDAD POR ANTIGUEDAD	8.33%	291.67	3,500.00	3,850.00	4,235.00	3,105.67	3,757.86
TOTAL DEPTO DE VTA.		1,382.50	16,590.00	18,249.00	20,073.89	20,528.45	22,922.92
TOTALES SALARIO		8,500.00	102,000.00	112,200.00	123,420.00	135,762.00	149,338.20
TOTALES PRESTACIONES		2,649.17	31,790.00	34,969.00	38,465.90	42,312.49	46,543.74

AVICOLA POLLOS NICA

DEPRECCION ANUAL DE MOBILIARIO Y EQUIPOS

EXPRESADO EN C\$ (CORDOBAS)

Código	Descripcion	Precio Compra	2004	2005	2006	2007	2008	Acumul.
	Equipos de Produc:	9,687.60	1,937.52	1,937.44	1,937.44	1,937.44	1,937.44	9,687.28
001-01	Bebedero Inicial	552.00	110.40	110.40	110.40	110.40	110.40	552.00
001-02	Bebedero Automatico	4,250.40	850.08	850.00	850.00	850.00	850.00	4,250.08
001-03	Comedor Tubular	4,885.20	977.04	977.04	977.04	977.04	977.04	4,885.20
	Mobiliarios y Equipo:	4,040.00	808.00	808.00	808.00	808.00	808.00	4,040.00
002-01	Escritorio	1,600.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	1,600.00
002-02	Sillas Plasticas	240.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	240.00
002-03	Archivador Metalico	800.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	800.00
002-04	Maquina de Escribir	1,200.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	1,200.00
002-05	Telefono	200.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	200.00
	Vehic y Edificio	127,980.08	12,174.00	12,174.00	12,174.00	12,174.00	12,174.00	60,870.01
003-01	Vehiculo	38,500.00	7,700.00	7,700.00	7,700.00	7,700.00	7,700.00	38,500.00
003-02	Edificio	89,480.08	4,474.00	4,474.00	4,474.00	4,474.00	4,474.00	22,370.01
	Totales	141,707.68	14,919.52	14,919.44	14,919.44	14,919.44	14,919.44	74,597.29

Nota:

Gastos de Venta 60%
 Gastos de Admon 40%

RECURSOS FINANCIEROS

PLAN DE INVERSION PARA LA COSTRUCCION DE 2 GALERAS

A- EQUIPOS

DESCRIPCION	CANT.	P/UNOT.	TOTAL		ACUMULADO
Bebedero Inicial	12	46.00	552.00		
Bebedero Automatico	16	265 65	4,250 40		
Comedor Tubular	36	135 70	4,885.20	9,687 60	
B- MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA					
Escritorio	2	800.00	1,600.00		
Sillas Plasticas	4	60 00	240 00		
Archivador Metalico	1	800 00	800.00		
Maquina de Escribir	1	1,200 00	1,200 00		
Telefono	1	200.00	200 00	4,040 00	13,727.60
C-CONSTRUCCION DE GALERAS					
Perlines de 4x2.1/16	74	140.76	10,416 24		
Lamina de Zinc 12"	60	138.50	8,310 00		
Lamina de Zinc 6"	20	69.50	1,390 00		
Pernos Golosos 1.1/2	800	0.55	440 00		
Hierro 3/8 en Mts	48	9 00	432 00		
Estibos	120	4 00	480 00		
Rollo de Malla Siclon 72'''	3	942 60	2,827.80		
Tubo Galvanizado 1/2x8	3	150.00	450.00		
Soldadura 6013-1/8	44	10 00	440.00		
Hoja de Sierra Boira	10	13 00	130 00		
Clavo corrientes 3"	10	5.00	50 00		
Piedras Cantera	200	10.00	2,000.00		
Bolsas de Cementos	82	75 00	6,150 00		
Arena en Mts.	12	80 00	960.00		
Piedrin en Mts	3	190 00	570.00		
Madera p/ Relleno	8	10 00	80.00		
			35,126 04	70,252 08	
D- TUBERIA					
Tubo Negro 1/4x6	2	115.00	230.00		
Tubo PVC 1"x6	5	35 00	175.00		
Tee PVC 1"	5	8.00	40 00		
Codo PVC 1"	8	8 00	64.00		
Tapon PVC 1"	5	7 00	35.00		
Adpatador Macho 1"	10	7 00	70.00		
Llave de Pase 1"	10	55 00	550.00	1,164 00	
E- SISTEMA ELECTRICO					
Caja Registradora	1	189.00	189.00		
Alambre Solido	35	6 00	210.00		
Lampara de 20W	10	69.00	690 00		
Caja Metalica	5	8.00	40.00		
Apagador Doble	5	23.00	115.00		
Tape Electrico	2	10.00	20.00	1,264.00	
F- OBRA CIVIL					
Arranque y Embaldosado	2	3,800 00	7,600.00		
Estrutura Metalica	2	3,000.00	6,000 00		
Sistema Electrico	2	800.00	1,600.00		
Sistema de Aguas	2	800.00	1,600.00	16,800.00	89,480 08
TOTAL INVERSION FIJA					\$ 103,207.68



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

Guía de la entrevista.

Entrevista personal dirigida a: Comerciantes Mayoristas de la zona de Los Pueblos, con el objetivo principal de obtener respuestas verbales con relación a la apertura de una avícola y la comercialización del producto.

Datos Personales:

Nombre y Apellidos: _____

Dirección: _____

Municipio: _____

Datos Generales:

1. ¿Está de acuerdo que se construya una granja avícola en el municipio?

Sí _____ No _____
¿Por qué? _____

2. ¿A qué sector de nuestro departamento oferta su producto?

Mercado _____ Domicilio _____ Empresa _____

3. ¿Estaría dispuesto a ser un distribuidor de pollos vivos?

Sí _____ No _____
¿Por qué? _____

4. ¿Tiene experiencia en la comercialización de pollos vivos?

Sí _____ No _____

5. A su criterio, ¿cómo cree usted que se debe introducir el producto al mercado local?

Precios bajos _____

Promociones _____

Publicidad _____

¿Por qué? _____

6. Cómo le gustaría que se le entregara el producto?

_____ a) Que se le entregue a domicilio

_____ b) Prefiere ir a la avícola

7. ¿Cuántas veces por semanas se le puede abastecer?

_____ a) Una vez por semana

_____ b) Dos veces por semana

_____ c) Tres veces por semana

8. La política crediticia que se otorgará será de 15 días, ¿Cree usted le será favorable?

Sí _____

No _____

¿Por qué? _____



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

Teléfono: 344-2022
Dirección: Km. 45 Carretera Panamericana
Municipio de Diría- Granada
RUC. No. : 011103-9511

Orden No. 001

ORDEN DE SALIDA DE MATERIALES

Entregado a: _____

La Cantidad de: _____

En concepto de: _____

Datos para Registro:

Cant. En Unid. _____ Cto Unitario _____ Para un Total _____

Firma y Sello



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

Teléfono: 344-2022

Recibo

No. 001

Dirección: Km. 45 Carretera Panamericana
Municipio de Diría- Granada

RUC. No. : 011103-9511

RECIBO OFICIAL DE CAJA C\$ _____

Recibimos de: _____

La Cantidad de: _____

En concepto de: _____

Forma de Pago:

Cheque _____ Efectivo _____ Banco _____ No. Ck. _____

Firma y Sello



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

Teléfono: 344-2022
 Dirección: Km. 45 Carretera Panamericana
 Municipio de Diría- Granada
 RUC. No. : 011103-9511

Factura No. 001

Fecha _____ de _____ del 200__

Sr(a)._____

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR
FACTURA	SUB – TOTAL C\$	
	PROPINA VOLUNTARIA C\$	
	TOTAL C\$	

 Firma del cliente

 Recibí Conforme

 Vendedor

GRACIAS POR PREFERIRNOS



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

COMPROBANTE DE DIARIO

Fecha de Elaboración _____ No. _____

Concepto:

Código de Cuentas	Nombre de las Cuentas	Parcial		Debe		Haber	

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

COMPROBANTE DE CHEQUE No. _____

Concepto

Comprobante No. _____

Código de Cuentas	Nombre de las Cuentas	Parcial		Debe		Haber	

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

Recibí Conforme



GRANJA AVÍCOLA 'POLLOS NICA'

Consumo de Alimentos.

GRANJA: _____ AVES INICIAL _____ FECHA _____

Edad en Semanas	Fecha	CONSUMO DE ALIMENTO							TOTAL		PESO		CONVERSION	
		DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DÍA	DIA	SEMANA	ACUM	IDEAL	REAL	IDEAL	REAL
1											0.37		0.95	
2											0.89		1.25	
3											1.60		1.47	
4											2.56		1.64	
5											3.28		1.76	
6											4.32		1.90	
7											5.30		2.04	
8											6.22		2.18	

ESTIMADO CLIENTE:
LE ENVIAMOS ESTA FACTURA QUE ROGAMOS HAGA EFECTIVA EN CUALQUIERA DE NUESTRAS OFICINAS DE COBRO PRESENTANDO EL EJEMPLAR COMPLETO

ALEMAN RENATO
DIRIA, CALLE CEMENTERIO (DIRIA),
) , CALLE EL CEMENTERIO (DIRIA), 0 , PB,
DIRIA
DISTR. En mano

NIS: 2328648

ENTREGADO 11 SEP 2003

1390.33.0140.0344

MED. 44732789

OFICINA COMERCIAL GRANADA	REFERENCIA DE COBRO (NIR) 0.2328648.01.08/09/2003	MES DE FACTURA SEPTIEMBRE	DIAS FACTURADOS 30	FECHA DE EMISIÓN 08/09/2003
-------------------------------------	--	-------------------------------------	------------------------------	---------------------------------------

DIRECCIÓN DEL SUMINISTRO CALLE CEMENTERIO (DIRIA), CALLE EL CEMENTERIO (DIRIA) 6747 83 PB CASA CURAL 1 ESTE, IGLESIA 1/2 ESTE	TITULAR DEL CONTRATO ALEMAN RENATO	NÚMERO DE FACTURA F122003091144740
---	--	--

TIPO DE CONSUMO	NÚMERO DE MEDIDOR	LECTURA ANTERIOR	LECTURA ACTUAL	MULTIP	CONSUMO	DETALLE DE FACTURACIÓN	IMPORTE EN C\$
Activa kWh BT	44732789	5035	5250	1	195	Energia (Kwh) Alumbrado Publico Comercializacion Regulacion INE IVA Recargo por Hora (09/07/2003)	326,66 30,69 31,28 3,89 4,60 9,55

PERIODO DE CONSUMO Desde 09/08/2003 Hasta 08/09/2003	TARIFA T0 BT.DOMESTICO	KW CONT 1	FACT POT 0,00
---	----------------------------------	---------------------	-------------------------

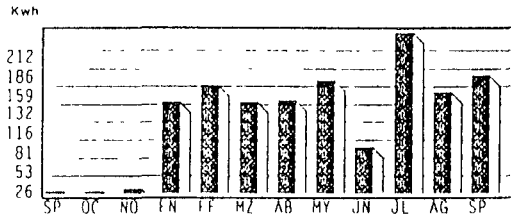
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Energia (Kwh)	C\$/kWh	Importe
25	.68680	17,17
25	1,47970	36,99
50	1,54980	77,49
50	2,04810	102,40
45	2,05810	92,61
---	---	---
195		326,66

IMPORTE TOTAL 406,65

DETALLE DE LA MOROSIDAD			Saldo Arreglo De Pago
90 días o más	60 días	30 días	
0,00	0,00	402,38	0,00

HISTÓRICO DE CONSUMO TOTAL DEUDA 809,03



SU CONSUMO MEDIO DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES HA SIDO DE:
Kwh / Mes **133**
C\$ / Día **9,12**

EL CONSUMO DE ESTA FACTURA ES: REAL ESTIMADO

NIS: 2328648

AHORA A SU DISPOSICION NUESTRA OFICINA DE ATENCION TELEFONICA OT24 HORAS AL TELEFONO 125



Estimado Cliente:

Esta factura se vence a los 15 días después de la fecha de entrega, si cancela antes de esa fecha evita pagar recargos por mora. Una vez que la factura se venza usted cuenta con 15 días más para efectuar el pago y así evitar la suspensión del servicio eléctrico. Glre su cheque a nombre de DISSUR, S.A

Distribuidora de Electricidad del Sur, S A
190499-9527

DISSUR, S.A.

ESTA FACTURA SÓLO TENDRÁ VALIDEZ CON LA AUTENTICACIÓN DE LA OFICINA DE COBRO Y NO ACREDITA EL PAGO DE LAS ANTERIORES

RESERVADO PARA LA OFICINA DE COBROS

TITULAR DEL CONTRATO ALEMAN RENATO	DIRECCIÓN DEL SUMINISTRO CALLE CEMENTERIO (DIRIA), CALLE EL CEMENTERIO (DIRIA) 6747 83 PB CASA CURAL 1 ESTE, IGLESIA 1/2 ESTE
--	---

REFERENCIA DE COBRO (NIR) 0.2328648.01.08/09/2003	MES DE FACTURA SEPTIEMBRE	FECHA DE EMISIÓN 08/09/2003	NÚMERO DE FACTURA F122003091144740	TOTAL DE FACTURA C\$ 406,65
--	-------------------------------------	---------------------------------------	--	---------------------------------------

ORDEN DE LECTURA 1390.33.0140.0344	TARIFA T0 BT.DOMESTICO
--	----------------------------------

002393



REPUBLICA NICARAGUENSE DE							EMPRESA NICARAGUENSE DE ACUEDUCTOS Y ALCANTARILLADOS SANITARIOS	
NOMBRE DEL USUARIO: ALEMAN RENATO DIRECCIÓN POPULAR: DEL TRILLO 1C AL NORTE DIRECCIÓN TÉCNICA: DIRIA DIRECCIÓN TERRITORIAL: SECTOR POSTAL: NC 00173							No. CUENTA 156-01-001-03780	
							FECHA DE EMISION 01/09/2003	MES CONTABLE SEP/2003
LECTURA ACTUAL	LECTURA ANTERIOR	UM	CONSUMO ACTUAL	TARIFA	DIAS FACTURADO	PERIODO DE LECTURA		
0.0	0.0	M3	17.5	1	30	DESDE	HASTA	
CONSUMO PROM CLIENTE		CONSUMO PROM. LIST - RTA. MACROSEC		No. MEDIDOR	CONTRATO	FACTURAS VENCIDAS	SALDO EN MORA	
17.2				000000000	0	0	0.00	
CONCEPTO DE FACTURACION							VALOR A PAGAR	
CONSUMO DE AGUA							C\$	87.71
COD. NIF N73WLEW8AH4ZW180W3XX								
*No cobramos el agua sino los costos de energía eléctrica, químicos y distribución para llevarla a su casa EN CASO DE EMERGENCIA LLAMAR AL 127							TOTAL	C\$ 87.71
Si paga al colector, exija su comprobante de pago de colector CBGRANADA							PAGAR ANTES DE	16/09/2003

Impreso por GBM de Nicaragua S.A. Ruc No. 0803929553 OT 902 Sep/2003 Num Del 24802011 al 24824304

CLIENTE



**Distribuidora de Tropigas (25 y 100 lbs.)
y Alimentos Balanceados MONISA**



"María Auxiliadora"

Dirección: Km 12 Carretera a Masaya, Entrada Los Vanegas • Tel.: 279-7048 • Cel.: 086-21177

CUOTA FIJA
RUC # 100466-3884

PROFORMA

Cliente: _____

Fecha: _____

CANT.	DESCRIPCION	P/UNIT.	TOTAL
—	1,170 pollos de engorde	6.85	8,014. =
—	Hubbard	c/u	—
47	Quintales de comida	185.00	8,695. =
—	para pollo (Iniciados)	e/u	—
59	Quintales de comida	182.00	10,738. =
—	p/ pollo (Finalizador)	e/u	—
1	Frasco de Vacuna newcastle	120.00	120. =
1	frasco de Vacuna newcastle	120.00	120. =
—	Soto y bomboro	—	—
1	Frasco (1 kilo) vitamina	240.00	240. =
	Vacent electrolitro	—	—
4	Sobres de 150 (miligramos)	150.00	600. =
	de antibiotico	e/u	—
<i>Gracias por preferirnos</i>		TOTAL C\$	28,527. =

I M Ruc: 210903-3518 10B 50J (2) OT 927 N° 1,501 - 2,000 (06-2003)

A

Entregué Conforme

Recibí Conforme



CONCENTRADOS "EL GRANJERO", S. A.

ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES

DETALLE DE CONSUMO Y PRECIO PUESTO PARA POLLO DE ENGORDE

Masatepe 09 Octubre 2003

BOSCO RAMIREZ

ID	Gr/avejía	CONS. TOTAL	TIPO DE ALIMENTO	PREC. UNI. (C\$)	COSTO TOTAL (C\$)
	71	0.97	INICIO BROILER	199.00	193.80
	42	1.94	INICIO BROILER	199.00	386.60
	68	3.45	INICIO BROILER	199.00	686.90
	95	4.39	DES. BROILER	196.00	859.20
	126	5.83	DES. BROILER	196.00	1142.80
	153	7.08	RETIRO BROILER	191.00	1351.70
		4.07	RETIRO BROILER	191.00	777.30
TOTAL		27.42951542			5,338.60

NECESIDADES DE EQUIPO AVICOLA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
BAÑO DE INICIO	3	45	C\$ 135.00
BEBEDEROS AUTO	4	285.65	C\$ 1142.60
COMEDORES TUBO	9	135.70	C\$ 1221.30
TOTAL			C\$ 2,498.90

RESUMEN DE GASTOS TOTALES

CONCEPTO	COSTO/POLLITO (C\$)	COSTO TOTAL (C\$)
VALOR DEL POLLITO	0.50	1,950.00
ALIMENTO	194.28	5,484.00
MEDICINA	27.5	36.50
MANO DE OBRA	0.00	900.00
EQUIPO AVICOLA	1.40	125.20
TOTAL		8,736.70

LOS PRECIOS ESTIMADOS EN ESTE PRESUPUESTO SON DE CARÁCTER REFERENCIAL Y SON DE RESPONSABILIDAD DEL GRANJERO S.A. POR LO QUE SE DEBE VERIFICAR EN EL MOMENTO DE LA COMPRA.

Se cobra de contado en el momento de la compra un adelanto del 4% sobre el total de los gastos estimados en este presupuesto.

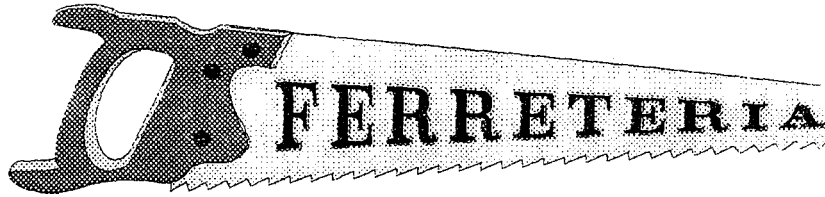
Se detallan en el anexo los valores estimados.

Se hace referencia a los precios vigentes.

Atentamente,

Ing. Paul Argüello Montiel
Gerente de Comercialización



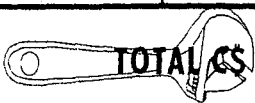


TEL:	DÍA	MES	AÑO

Cliente
Dirección

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL
200	uds. Piedras Canteras	10 =	2,000.-
82	Bolsas de Cemento.	75 =	6,150.-
12	mts. Arena.	80 =	960.-
3	mts. Piedrin.	190 =	570.-
8	mts. Madera p/R.	10 =	80.-

GRACIAS POR PREFERIRNOS
NO SE ADMITEN DEVOLUCIONES



9,760.-



FERRETERIA TECNICA, S. A.

FECEJA

RUC Nº 210890 - 9539

**LA DISTRIBUIDORA MÁS GRANDE DE NICARAGUA
EN MATERIALES DE CONSTRUCCION Y FERRETERIA**

Km. 5 1/2 Carretera Norte,
Semáforos de Portezuelo 800 mts. al Norte
Tels. Planta 249 1975 / 244 1949
Vtas.: 249 6441 • Telefax: 249 6440
Planta - Celular: 088 75766
Managua, Nicaragua

ORDEN DE PEDIDO

Nº 3588

Fecha: _____

Sr(a): _____

Dirección: _____ Tel.: _____

Cantidad	Unidad Medida	DESCRIPCION	Precio Unitario	TOTAL
74	4x2x1/16	Perlines	140.76	10,416.24
60	12"	Laminas de Zinc. standar.	138.50	8,310.--
20	6"	" " " "	69.50	1,390.--
800	1.1/2	Perros G. bloss w/s	0.55	440.--
48	3/8"	mts. Hierro. std.	9.=	432.--
120		Estribos	4.=	480.--
3	72"	Rollos de Malla. S. luan.	942.60	2827.80
3	1/2x8'	vos. Tubos Galvanizados.	150.=	450.-
44	6013-1/2	Soldaduras.	10.=	440.--
10		Hojas de Sierra Boira.	13.=	130.--
2	1/4 x 6	Tubo Negros	115.=	230.--
5	1x6	" " PVC.	35.=	175.--
5	"	Tee luan PVC.	8.=	40.=
8	"	Codos luan PVC.	8.=	64.=
5	"	T. Por. luan PVC.	7.=	35.=
10	1"	Adaptador Macho 1"	20.=	200.=
1	1"	Llave de paso	55.=	550.=
1	4p.	Caja Registradora	189.=	189.=
35	#12	mts. alambre soldado	6.=	210.-
10	20w	Lamparas Fluorescente	69.=	690.-
5	2x4	Caja Metalica	8.=	40.-
5	270	Apagador Doble	23.=	115.-
2		Tape electrico Negro 30'	10.=	20.-

Sub-Total

% Imp. S/V

TOTAL

Incluyen IVA.

27,744.00

VENDEDOR

CLIENTE



Formas E Impresos

Y/O Ana Luisa Morales P.

TODO EN EL RAMO DE LA LITOGRAFÍA Y TIPOGRAFÍA
LIBROS, REVISTAS, BROCHURES, AFICHES, ETIQUETAS,
BOLSAS, PAPELERÍA EN GENERAL DE OFICINA, EMPASTADO DE LIBROS,
SELLOS DE HULE Y TODO LO RELACIONADO CON LA SERIGRAFÍA

Hotel Estrella Rubenia
2c. Al sur, 1 1/2c. Abajo.
Telefax: PBX (505) 248-5975
Celular: 988-05669
Managua, Nicaragua.


COTIZACION

Cliente: **POLLO NICA**

Dirección: _____

Fecha: **24 DE OCTUBRE DEL 2003** Tel.: _____ Fax: _____

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO
1000	VOLANTE IMPRESA A UN COLOR, TAMAÑO MEDIA CARTA	400.00



Ana Luisa Morales

ESTE PRECIO MAS IVA

COTIZACION VALIDA POR 8 DIAS
 Forma de pago de esta Orden de Compra 50% al Ordenar su Trabajo - 50% Restante contra Entrega.
 Emitir Cheque a Nombre de: *Forma E Impresos y/o. Ana Luisa Morales P.*

Sub-Total CS	
I.G.V. CS	
TOTAL CS	

ESTE VALOR ESTA SUJETO AL CAMBIO OFICIAL DEL CORDOBA
CON RELACION AL DOLAR U.S.A. SEGUN AUTORIZACION DEL B. C. N.

Autorizada por _____



LA PRENSA/F. LARIOS

AS GALLINAS PONEDORAS SON VENDIDAS a las personas que las solicitan una vez que éstas tienen vencida su vida útil.

Sector avícola alza vuelo

La producción de la industria avícola se ha desarrollado a ritmo acelerado en la última década, con crecimientos de 215 por ciento en la carne de pollo

Mantenimiento y vacunación

- Los controles a las aves son estrictos, por ello debe establecerse programas de vacunación para las enfermedades comunes tales como el Marek, que les produce falta de coordinación, New Castle que las pone nerviosas, la Viruela Aviar que le produce granos en la tráquea y el Jumboro que destruye el aparato reproductor del ave.
- Además, no se puede obviar la aplicación de productos para desparasitar o evitar el ataque de garrapatas, ácaros o chinches; una vez que se termina esa fase, las aves requieren de vitaminas para evitar el estrés, recalzó José Esteban Porras, investigador nacional de Producción Animal del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- Por otro lado, el INTA está procurando que los productores usen aves de raza, ya que ponen hasta 320 huevos al año, mientras que la criolla apenas llega a los 40 en ese

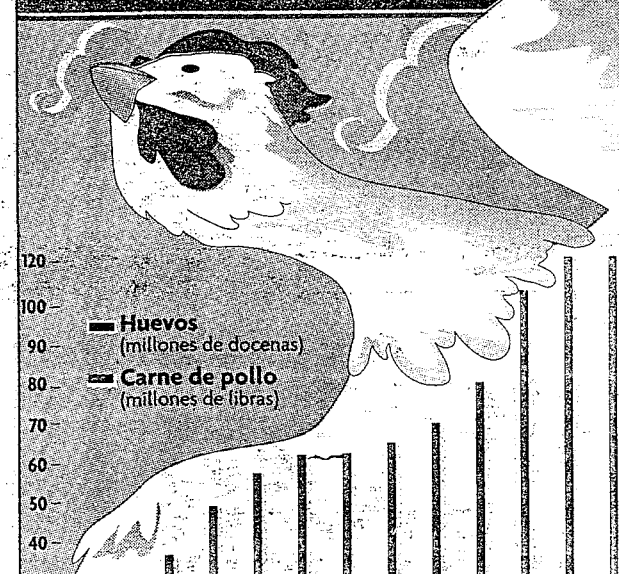
mismo período. Las razas que más se utilizan en el país son Isabrown, Hilinebrown, Hilinebrown W-98.

Asimismo, se les orienta una alimentación equilibrada mediante una mezcla de concentrados, cuyo contenido es el sorgo o maíz, revuelto con leguminosas (mungo, caopí, gandul, cañavalia), o forrajeros (hojas molidas de leucaena, madero negro) en dosis específicas.

Según Porras, el costo promedio de una granja para pequeños productores es de 3,000 córdobas para iniciar con un proyecto de 10 gallinas y un gallo. Cada una de estas gallinas al romper postura adquiere un valor de cinco a seis dólares.

Añadió que la selección de huevos para la reproducción debe reunir características como peso de 45 a 50 gramos, que no sean redondos, largos y estén sin manchas.

Producción avícola (1990-2002)



y 163 en la producción de huevos, sin embargo los problemas persisten y los empresarios esperan prontas soluciones a fin de lograr asentarse en el mercado centroamericano

Comemos menos

El consumo de carne de pollo y huevos en Centroamérica varía

60 libras per cápita anuales son las que se consumen en Costa Rica

40 libras es el promedio estimado de consumo por persona en El Salvador y Guatemala

32 libras son consumidas al año por cada habitante de Honduras

20 libras es el estimado que cada nicaragüense consume al año.

300 huevos por persona son consumidos en Costa Rica

270 huevos come una persona anualmente en Guatemala

170 es el estimado de huevos consumidos por cada salvadoreño

130 son los huevos que consume un hondureño al año

60 huevos son los que cada nicaragüense come cada año

María Antonia López M.

maria.lopez@laprensa.com.ni

La industria avícola ha venido aumentando su potencial de oferta e inversiones con miras a expandirse en el mercado exterior, pero la cosa no ha sido fácil pues han enfrentado trabas y situaciones que en cierto momento han provocado el deterioro del sector.

Pero hoy en día, la producción avícola en Nicaragua es autosuficiente y abastece al mercado constantemente. En materia de precios al consumidor se han mantenido relativamente estacionados, no obstante, las oportunidades de expandirse fuera del territorio no han sido posibles por trabas sanitarias o comerciales en la región centroamericana.

Las cifras oficiales indican que la producción de carne de pollo ha crecido 215 por ciento en la última década, mientras que la producción de huevos ha aumentado 163 por ciento en el mismo período.

En Nicaragua la oferta de carne de pollo y huevos es prácticamente dominada por dos grandes empresas que compiten tras el reconocimiento de

Identifique la calidad

Para saber si un huevo es de calidad, usted debe identificarlo cuando lo deposita en el sartén. La característica fundamental es que la clara no se explaya demasiado desde la yema, en tanto esta última debe conservarse redonda y con cierta altura, además de tener buen color

sus marcas y no precisamente por los precios ya que éstos son similares.



JOSÉ CASTILLO

EL "FAMOSO" SORGO

Sin embargo, la industria ha experimentado sus altibajos. Para José Castillo, presidente de la

empresa Avícola La Estrella, los problemas del sector surgen desde 1994 cuando el gobierno para apoyar a los productores de sorgo, prácticamente les obligó a comprar el grano cosechado en el país, a cambio de



JAVIER MORALES

permitirles el ingreso de un contingente de maíz amarillo para compensar la alimentación de las aves.

Castillo explicó que ese año el precio del sorgo a nivel internacional para superar al del maíz amarillo

llo, y es la misma tendencia mantenida hasta el año 2002. "Eso llevó la quiebra a muchas granjas porque no pueden estar pagando un precio superior al grano local que al importado, y ya nos ca hacer el nue-



ALFREDO VÉLEZ

vo acuerdo, donde sólo nos llamamos para decirnos que ese será el nuevo precio para tener acceso al contingente, si no lo aceptamos, suben el arancel del ingreso del maíz".

Sin embargo, las que han subsistido han optado por reducir costos para mantener los precios al consumidor, esa es la política implementada por las empresas para no tener

que asumir subsidios. Aunque, el nivel de consumo nacional en carne de pollo y huevos no se limita a los precios, sino también al poder adquisitivo de la población, el que se ve reducido en los últimos años.

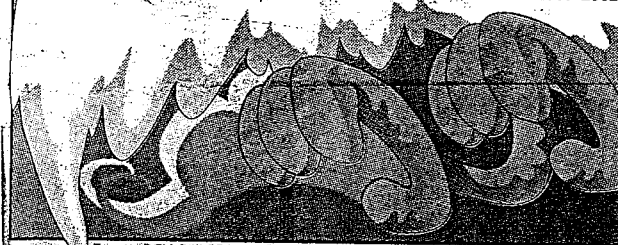
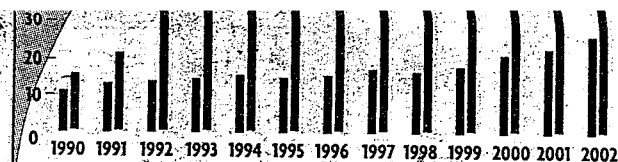


MANUEL ÁLVAREZ

Al respecto, el viceministro de Fomento, Industria y Comercio, Javier Morales, dijo que el gobierno está consciente que esta relación impuesta entre los avícolas y los sorgueros, no es la más certera en términos de competitividad, "pero lo que queremos es que hayan dos que están bien, que sólo uno que esté mucho mejor".

Para el funcionario, la alternativa que avizora, es que los sorgueros empiecen a buscar otras alternativas de producción, algo que consideró difícil pero necesario, "eso debe ser gradual, pero ahí están el maní y el ajonjolí que son productos rentables, es algo (el cambio) que no será de la noche a la mañana".

Pasa a la Pág. 5C



Fuente: BCN/MAGFOR

GRÁFICO: LA PRENSA / L. GONZÁLEZ

La granja



LA PRENSA / C. MALESFIN

Tener una pequeña o mediana granja avícola, requiere probablemente de mayor esfuerzo humano, para dar la atención necesaria a las aves, explicó José Esteban Porrás, investigador nacional de Producción Animal del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Todo el proceso parte al tener una granja avícola con buenas condiciones de in-

fraestructura, les como carretera, agua de buena calidad y energía; necesaria para generar calefacción y aumentar la producción de las aves.

Un segundo paso es el establecimiento del gallinero, donde el pequeño o mediano productor no debe juntar aves de la misma edad. De tal manera que entre jera y galera haya una distancia de hasta 25

metros para evitar la propagación de enfermedades, explicó el funcionario del INTA.

A su vez, añadió que la construcción de las galeras se hace utilizando de concreto y zinc o nicalit, piso de concreto y una pared lateral de bloque con un metro de altura, así como un forro de malla para lograr ventilación.

También se requiere de equipos

como criaderos de gas, comederos tubulares o pesebres y ponederos.

Para mantener las condiciones higiénicas del piso se recomienda el uso de colochó de pino, por sus propiedades bactericidas, o cascarilla de arroz. Explicó que no es recomendable usar aserrín ya que éste puede provocar enfermedades respiratorias a las aves.

Pollos siguen “volando”

Nicaragua insiste en el establecimiento de un arancel especial para el producto procedente de Estados Unidos

Gustavo Ortega Campos

ENVIADO ESPECIAL

gustavo.ortega@laprensa.com.ni

Houston, Texas. — La tarde de ayer Centroamérica continuaba en la lucha para que se aprobara la cuota específica para el ingreso de carne de pollo procedente de los Estados Unidos, pero además, que fuera de esta cuota se establezca un arancel especial de manera perpetua.

Este arancel solicitado se basa en las llamadas preferencias especiales de nación mas favorecida establecido en la Organización Mundial del Comercio (OMC), basados en las realidades económicas de los países del istmo frente a Estados Unidos.

En el caso de Nicaragua, la cuota de importaciones solicitada en el marco de las negociaciones del tratado de libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (Cafta en inglés), es de 300 toneladas métricas anuales, con la posibilidad de crecer al mismo ritmo que aumenta la población (un tres por ciento cada año).

Donald Tuckler, directivo

Producción:

300 toneladas es la cuota que ahora está sugiriendo Nicaragua en el Cafta

130 millones de libras de pollo produce Nicaragua anualmente

150 toneladas ingresan de EE.UU. a Nicaragua

20-23 libras de pollo por año consumen los nicaragüenses

0 son las exportaciones de la región hacia el país del norte.

de la Asociación Nicaragüense de Avicultores y Distribuidores de Alimentos (Anapa), explicó que en esta cuota entran todos los cortes de pollo, aunque lo que ingresa de los Estados Unidos es muslo y pierna.

“La preferencia comercial es para todos los cortes de pollo, si Estados Unidos decide mandar sólo muslos y piernas es decisión de los exportadores de ese país”.

La cuota planteada por Nicaragua es el doble de lo que hasta el año pasado se importó desde Estados Unidos.

► NADA PARA ALLÁ

Sobre las exportaciones de Nicaragua hacia el mercado estadounidense, algo que nunca ha sucedido, Tuckler dijo que



LA PRENSA/C MALESPIN

LA INDUSTRIA AVÍCOLA DE LA REGIÓN busca abrirse mercado en Estados Unidos, ya que las importaciones de ese país hacia el Istmo son crecientes.

sostuvieron un encuentro con funcionarios del gobierno de ese país para abordar el tema de las medidas fitosanitarias, que es la principal barrera actualmente.

“Encontramos mucha discrecionalidad en sus procedimientos, de modo que no hay una expectativa clara de que Estados Unidos en el corto plazo nos de acceso”, indicó.

Contrario sucede con Nicaragua, pues se ha brindado apertura en materia sanitaria a las importaciones avícolas provenientes de ese país, “no se nos pueden imputar restricciones al comercio y en materia de cuotas estamos duplicando el acceso”.

Valoró que a pesar de que el país norteamericano brinde apertura en los aranceles, los procedimientos sanitarios son muy difíciles por lo que le solicitaron a los funcionarios estadounidenses que los revisen

No afectará

La cuota que Nicaragua quiere dejar sentada para la llegada de carne de pollo procedente de Estados Unidos no afectaría a la industria nacional pues ya hay precedente de estas importaciones desde años atrás, indicó Donald Tuckler, directivo de la Asociación Nicaragüense de Avicultores y Distribuidores de Alimentos (Anapa).

para hacerlos más rápidos.

Pero de inmediato opinó que las reformas legales en Estados Unidos han puesto el asunto más complejo, “creemos que esto no es tan fácil”.

Explicó que a la fecha ningún país del istmo exporta carne de pollo hacia Estados Unidos por lo que dentro del Cafta, las expectativas de vender-

les el producto, según Tuckler, son casi nulas.

Sin embargo, aseguró que esta apertura está ligada a definir un acceso real del producto nica a Estados Unidos, “todo esto está en negociaciones, no hay nada acordado hasta el momento, pero hemos sido muy responsables en negociar”, indicó Tuckler.