



The top section features the AIU logo, which includes a stylized globe icon and the text "AIU Atlantic International University". The background is a light blue world map.



A decorative graphic consisting of three circular globes, each showing a different view of the Earth, arranged along a curved grey line that sweeps across the page.

**AIU se une a la Iniciativa de "Acceso Abierto"** A través de la iniciativa de Acceso Abierto, AIU y otras instituciones a nivel mundial, planean derrumbar los muros que existen actualmente en el acceso a la información y a trabajos de Investigación.

**Student Publications**

AIU esta interesado en la diseminación de avances realizados en la investigación científica, lo cual es de suma importancia para la operación efectiva de una sociedad moderna. La Visión y Misión de AIU, son consistentes con la visión expresada en la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest y con la Declaración de Berlín en Acceso Abierto al conocimiento en las Ciencias y Humanidades Estamos verdaderamente complacidos, de pode hacer esta contribución a la comunidad global.

AIU sabe el valor que el conocimiento y el entendimiento, y espera que esta nueva iniciativa, pueda tener una gran repercusión en las vidas de nuestros estudiantes, y noestudiantes alrededor del mundo, quienes tienen la inclinación natural hacia la búsqueda de nuevo conocimiento.

Para ver más información acerca de esta Iniciativa, por favor sírvase a seguir el siguiente link:  
<http://www.aiu.edu/spanish/StudentPublications.html>.



The bottom left corner contains a smaller version of the AIU logo and the website address "www.aiu.edu".

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY**  
**SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**Comercialización de Aves Exóticas**  
**en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala**



**ROSA MARÍA IRIARTE COLMENARES**

**Guatemala, Noviembre del 2009**

### **ABSTRACT**

El problema del proyecto es la demanda insatisfecha de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

El proyecto se establecerá en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala que cuenta actualmente con 101,242 habitantes. Se estableció en la encuesta de mercado efectuada que habitan cuatro personas por hogar, lo que nos da 25,310 hogares, de los cuáles el 60 % tiene o quieren un ave.

De la demanda de aves establecida de 30,372 aves en el municipio, se divide con la estimación de 1,660 aves que se venderían en un año nos da la capacidad de demanda por satisfacer de 5.47 % que el proyecto podría atender.

En el estudio financiero se presentan los cuadros de inversión que ascienden a Q71,825 total para inversión inicial del proyecto, el tipo de financiamiento que tendrá el proyecto será propio, se cuantifican las inversiones que demandará el proyecto de aves obra física, equipo, capital de trabajo y pérdidas operativas.

Los estados financieros proyectados a cinco años muestran en el primer año una utilidad de Q66,323 mostrando un incremento anual consecutivo, lo que demuestra que el proyecto es viable y financieramente rentable, así como el TIR que proyecta 104% que es mayor a TREMA del 43% por lo que el proyecto se acepta por ser rentable.

## ÍNDICE

	<b>Página</b>
<b>CAPÍTULO I. INFORMACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>1</b>
1.1 Introducción	1
1.2 Antecedentes	3
1.3 Problema	5
1.4 Objetivos	6
<b>1.5 Justificación del proyecto</b>	
<b>7</b>	
1.6 Descripción del proyecto	8
 <b>CAPÍTULO II. ASPECTOS DE MERCADO</b>	 <b>10</b>
2.1 El producto o servicio en el mercado	10
2.1.1 Definición del producto	10
2.1.2 Descripción del producto	12
2.2 Comportamiento de la demanda	21
2.2.1 Situación actual; estimación de la demanda actual	21
2.2.2 Situación futura – proyección de la demanda	23
2.2.3 Análisis de los factores que condicionan la demanda futura	24
2.2.4 Estimación de la demanda que atenderá	

el proyecto	24
2.3 Resultados de la encuesta realizada	25
2.3.1 Antecedentes	25
2.3.2 Cálculo de la muestra	26
2.3.3 Resultados obtenidos	27
2.4 Comportamiento de la oferta	44
2.4.1 Situación actual; estimación de la oferta actual, inventario de los principales proveedores	44
2.4.2 Análisis del régimen de mercado	45
2.4.3 Situación futura de la oferta	45
2.5 Comportamiento de los precios	45
2.5.1 Situación actual y estadísticas básicas de precios	45
2.5.2 Estimación de la evolución futura de los precios	47
2.5.3 Márgenes de comercialización	47
2.6 Análisis de la comercialización	48
2.6.1 Canales de comercialización	48
2.6.2 Formas de comercialización del proyecto	48
2.6.3 Capacidad de competencia del proyecto	49

<b>CAPÍTULO III.</b>	<b>ASPECTOS TÉCNICOS</b>	<b>50</b>
3.1	Capacidad del proyecto	50
3.2	La localización del proyecto	52
3.2.1	Macro localización	53
3.2.2	Micro localización	53
3.3	Distancias y costos de transporte; de los insumos y los productos	54
3.4	Descripción del proceso de producción	54
3.5	Flujo grama del proceso total	54
3.6	Descripción de las instalaciones, equipos y personal.	55
3.7	Inventario y especificación de las obras	58
3.8	Costos unitarios de los elementos de la obra	58
3.9	Costos totales de las obras	60
3.10	Negociación del proyecto para definir su fuente de financiamiento	60
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>ASPECTOS ADMINISTRATIVOS – LEGALES</b>	<b>61</b>
4.1	Estructura administrativa de la empresa	61
4.2	Descripción del perfil de puestos y funciones	61
4.3	Requerimientos de personal	64
4.4	Marco legal y tributario del proyecto	65

<b>CAPÍTULO V.</b>	<b>ASPECTOS AMBIENTALES</b>	<b>71</b>
<b>71</b>	<b>5.1 Descripción del entorno ambiental del proyecto</b>	
	<b>5.2 Identificación de desechos y residuos</b>	<b>71</b>
	<b>5.3 Definición de medidas de mitigación</b>	<b>71</b>
	<b>5.4 Plan de manejo ambiental del proyecto</b>	<b>72</b>
<b>CAPÍTULO VI:</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>74</b>
	<b>6.1 Inversión y costos del proyecto</b>	<b>74</b>
	6.2 Análisis de ingresos y egresos	76
	<b>6.3 Recursos financieros para la inversión</b>	<b>79</b>
	6.4 Calendario de las inversiones	79
	<b>6.5 Clasificación de costos en fijos y variables</b>	<b>81</b>
<b>83</b>	<b>6.6 Estados financieros proyectados a cinco años</b>	
	6.6.1 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)	83
	6.6.2 Flujo de caja o efectivo proyectados	85
	6.6.3 Balance General proyectado	85
	<b>6.7 Evaluación financiera</b>	<b>86</b>
	6.7.1 Establecer el Valor actual neto (VAN o VPN), Cálculo de TREMA	87
	6.7.2 Encontrar la Tasa interna de Retorno (TIR)	87
	6.7.3 Relación costo beneficio	89

<b>6.8 Punto de equilibrio</b>	<b>89</b>
Conclusiones	92
<b>Recomendaciones</b>	<b>93</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>94</b>
<b>Anexos</b>	<b>98</b>
<b>Glosario</b>	<b>129</b>





## CAPITULO I.

### 1. INFORMACION DEL PROYECTO

#### 1.1 Introducción

El futuro de los [animales](#) en nuestro planeta se encuentra en las manos del [hombre](#), debido a que este es el que decide como ha de utilizar los [recursos naturales](#) para su propio bienestar, afectando con las [nuevas tecnologías](#) el espacio donde se desenvuelven los animales, generando la desaparición de muchas especies.

Por otra parte el crecimiento de la [población](#) ha originado el deterioro ambiental, lo cual ha traído como consecuencia la disminución de los espacios donde habitan estos animales.

Además de la inconsciencia del hombre lo ha llevado a eliminar muchas especies para satisfacer sus necesidades ya sean alimenticias o de otra índole.

También existe la parte positiva y es que hoy en día existen diversas [organizaciones](#) tanto gubernamentales como no gubernamentales que se encargan de la protección y resguardo de dichas especies, para esto existen [leyes](#) y [normas](#) que se deben cumplir para dicha protección. (Ver anexo 1)

Se estima que la Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, es un nicho de negocio con buenas expectativas, ya que hay demanda insatisfecha.

Este servicio será de calidad y permitirá al cliente la adquisición de especies de aves exclusivas.

En el primer capítulo, se plantea el objetivo general del proyecto, se mencionarán los antecedentes históricos de las aves, así como la motivación que tuvo para la elaboración del mismo.

Luego se define el problema que surge de la demanda insatisfecha de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

Por lo que se establece un árbol de problemas, especificándose las causas que le ocasionan, para luego llegar al problema y en este se definen los efectos en forma gráfica y explicativa.

A continuación se realiza un árbol indicando los medios para llegar al objetivo y este hacia los fines, se presenta en forma gráfica y luego explicativa. También se establece una justificación del proyecto, motivos para llevarlo a cabo, motivos personales, estratégicos y económicos.

Finalmente se menciona la descripción del proyecto en forma de relato de las principales características relacionadas con el tema, incluyendo experiencias propias en el tema en mención.

En el segundo capítulo, se describe y define el producto a comercializar que son aves exóticas, el mercado al que va dirigido, así como la situación actual y futura de la demanda, factores que le condicionan y estimación de la demanda que atenderá el proyecto.

Se presentan y analizan los resultados de la encuesta de aves exóticas de forma clara y detallada, así como los resultados a través de gráficas con su respectiva explicación.

Se mencionará la situación actual de los precios y su evolución futura y finalmente se presentará un análisis de los canales de comercialización de las aves.

En el tercer capítulo, menciona los aspectos técnicos del proyecto de aves así como su ubicación física, a nivel macro y micro.

Se describirá el proceso de comercialización desde el momento de la adquisición hasta que se lo lleva el cliente, representado por un flujo grama.

Se presentará la descripción de las instalaciones, equipos y personal a cargo del negocio de comercialización de aves exóticas, con sus respectivos costos y gastos.

El cuarto capítulo, detalla el estudio de organización, el cuál describe las estructuras organizacionales que regirán el proyecto y así como el marco, aspectos legales y regulaciones fiscales a considerar.

En el quinto capítulo, contiene el estudio del impacto ambiental, el cual permite establecer las medidas que deben considerarse dentro del entorno ambiental.

En el sexto capítulo, describe el estudio financiero que debe considerar, desde la estructuración de costos hasta la elaboración financiera de los estados financieros.

Finalmente, se termina con conclusiones, recomendaciones, bibliografía, glosario y anexos que complementan información sobre algunos aspectos que profundizan el tema apasionante de las aves exóticas.

Todos estos estudios llevados a cabo sirvieron para establecer la viabilidad o no del proyecto, haciendo la observación de que, por estar presentado a nivel de perfil, esta

propuesta todavía no constituye un estudio completo para la toma de decisiones finales de inversión.

## 1.2 Antecedentes

Las aves [se originaron](#) a partir de [dinosaurios carnívoros bípedos](#) del [Jurásico](#), hace 150-200 millones de años. Su posterior [evolución](#) dio lugar, tras una fuerte [radiación](#), a más de 10.000 [especies](#) actuales.

Es a mediados del siglo XVIII cuando el hombre empieza a domesticar a las aves para su disfrute propio.

Así, las exploraciones que tuvieron origen en esta época provocaron el descubrimiento de muchas especies que, dada la vistosidad de su [plumaje](#) y su sorprendente adaptación para vivir junto a los seres humanos, fueron exportadas y comercializadas en todo el mundo.

En la actualidad, entre los pájaros domésticos más populares están los [periquitos](#), los [canarios](#), los loros, las cotorras, las cacatúas, los papagayos, los [guacamayos](#), etc.

Todos ellos tienen un origen selvático y tropical, pero han sabido adaptarse a climas templados.

Se puede considerar como pájaros exóticos a la familia de aves, que en general contiene más de 130 especies de aves pequeñas.

Poseen un plumaje de vivos colores, con pico fuerte, corto cuerpo y robusto. Son animales alegres, que viven libremente en bandadas numerosas y alborotadoras.

Se adaptan bien a la vida junto al hombre, son resistentes, fáciles de alimentar y se pueden reproducir en cautividad.

El autor tiene criaderos nacionales por afición desde hace 7 años de diferentes especies de aves como pericas del amor, pericas australianas, cocotillos, canarios, finches, alondras, entre otros.

Después de criar todas las especies antes mencionadas se consideró en formar la empresa Comercializadora de Aves Exóticas en San Miguel Petapa, Guatemala, por lo que ha decidido recurrir al extranjero para adquirir nuevas variedades de especies para comercializarlas en dicho municipio, por lo cual es importante realizar el proyecto para determinar la viabilidad.

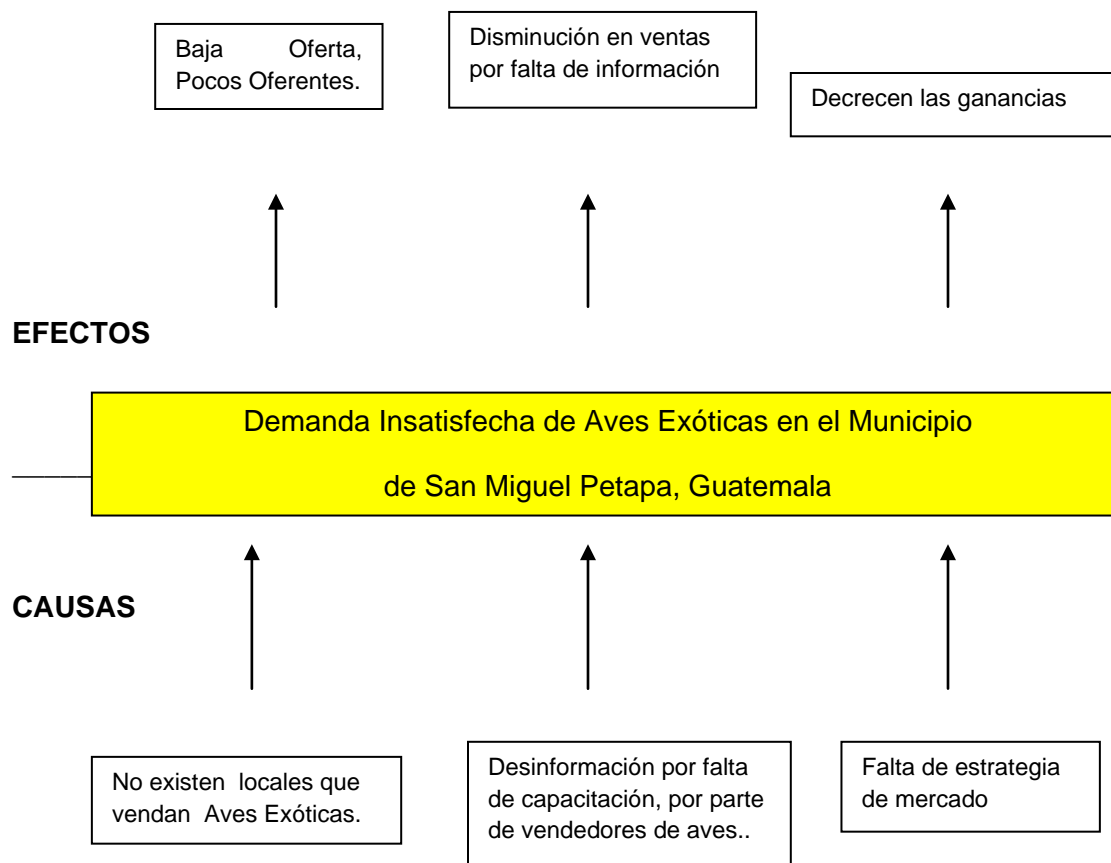
### **1.3 Problema**

Este proyecto surge de la observación de la demanda insatisfecha de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, por adquirir un ave como mascota ideal, que le proporcione compañía, que le deleite con el agradable sonido de su canto y admirar como lucen los colores vivos de sus plumajes multicolores que se asemejan al de las flores.

La adquisición de un ave exótica, la capacitación de los vendedores y la estrategia de mercado redundaran en la rentabilidad y ganancias de la Comercializadora de Aves en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

**Figura 1**

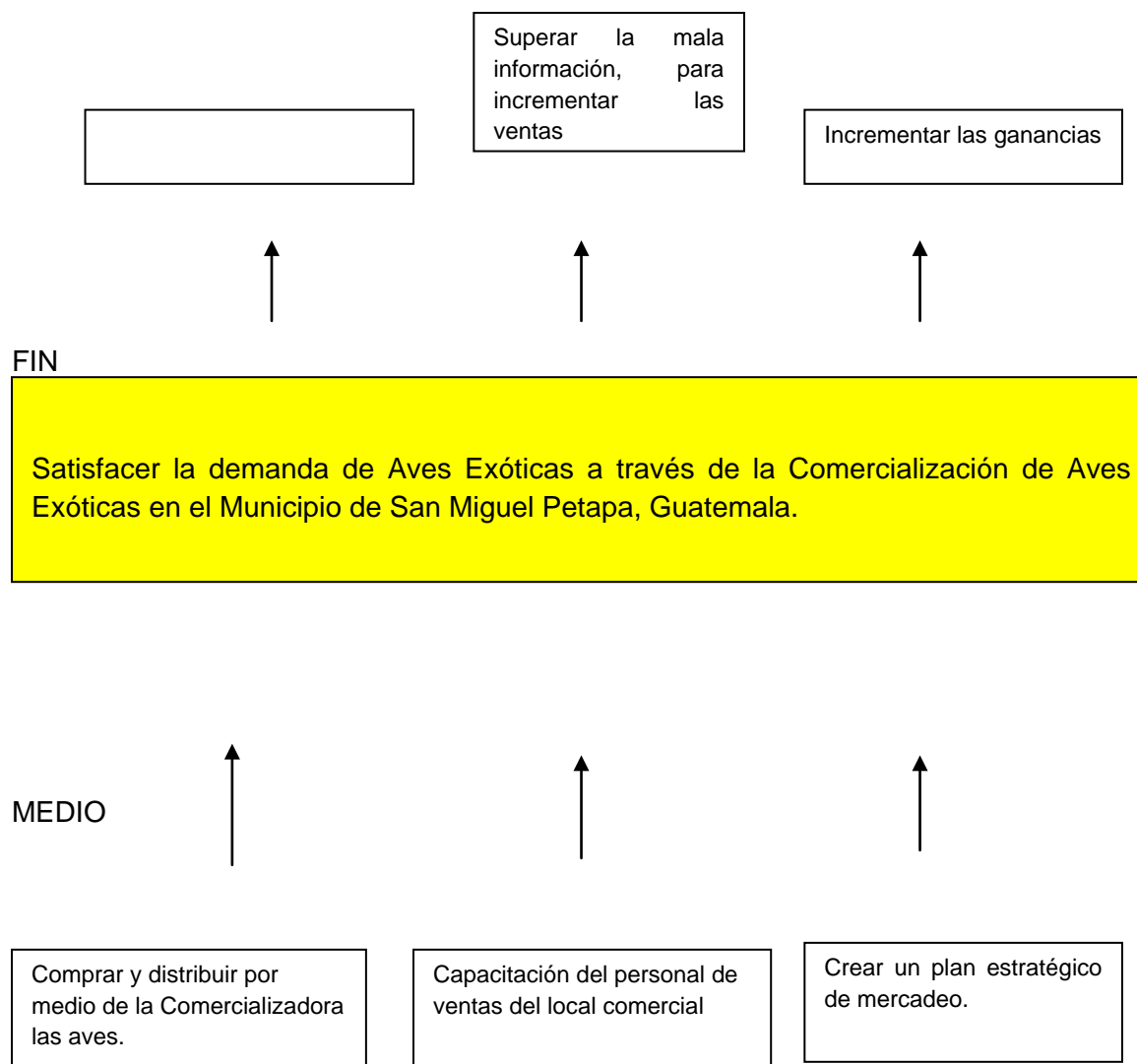
### **Árbol de problemas**



- ❖ No existen vendedores locales de aves exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, lo que crea baja oferta.
- ❖ La desinformación por falta de capacitación por parte de vendedores de aves, crea disminución en las ventas por falta de información, por desconocimiento del cuidado y crianza de las aves.
- ❖ Falta de estrategia de mercado, crea disminución en las ganancias.

**Figura 2**

## Árbol de objetivos



### 1.4 Objetivos

- ❖ Comprar y distribuir por medio de la Comercializadora de Aves Exóticas aumentará la oferta.

- ❖ La capacitación del personal de ventas del local comercial, superará la mala información, para incrementar las ventas.
- ❖ Crear un plan estratégico de mercadeo, redundara en incrementar las ganancias y ser más rentable, a través de una oferta de precio más competitivo, publicidad, venta personalizada, desarrollo de nuevos mercados y productos.

### **Objetivo General**

Estimar a nivel de perfil, si el proyecto denominado “Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, elaborado para un período de cinco años, es viable y financieramente rentable.

### **Objetivos Específicos**

Determinar la demanda insatisfecha presente en el mercado de Aves Exóticas a fin de definir la estrategia de participación de dicho mercado, según la oferta, el precio y los canales de comercialización del mismo.

Establecer el tamaño, la localización y la capacidad técnica del proyecto para satisfacer la demanda de aves exóticas incluyendo la descripción y organización del proceso de producción y operación del proyecto.

Identificar la estructura y el marco legal del proyecto, su estructura administrativa y la descripción y perfil de los puestos de trabajo que serán utilizados para la operación del proyecto.



Proponer los procedimientos para el manejo de los desechos sólidos y residuos que generará el proyecto, identificando sus impactos y las medidas de mitigación dentro del plan ambiental del proyecto. Evaluar la conveniencia de continuar o no profundizando los estudios técnicos del proyecto para confirmar si es o no técnicamente viable, y financieramente rentable.

### **1.5 Justificación del proyecto**

La razón principal del proyecto es poner en práctica todos los años de estudios y conocimientos adquiridos durante la estadía en la universidad, considerándolo valioso ya que a la vez de realizarse académicamente, logra dar un paso hacia arriba colocando una empresa de Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, a un nivel superior y enfocado a todos los amantes de las aves, ya que se considera que con la crisis actual las empresas necesitan de apoyo, asistencia y dirección personalizada.

El motivo de esta idea que se plasma en proyecto y surge de la inquietud de superación personal e intelectual y de ayudar al prójimo; obviamente con remuneración económica la cuál proporcionará un mejor status de vida. Sin olvidar lo espiritual ya que sin Dios no existiría nada.

El proyecto de Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, busca satisfacer un mercado insatisfecho y hacer conciencia en las personas para el cuidado, conservación de las aves y al mismo tiempo incrementar su rentabilidad. La expansión a nuevos segmentos de mercado y diversificación de nuevas especies y productos lo ubicara de de manera estable en el mercado de aves.

La comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, es un nicho de negocio con buenas expectativas, acorde a la demanda insatisfecha. Este negocio será de calidad y permitirá al cliente la adquisición de especies de aves exclusivas.

## 1.6 Descripción del proyecto

El proyecto de Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, está orientada principalmente a todas aquellas personas fanáticas de las aves, que tienen crianza o simplemente les gusta admirarlas o como compañía.

Derivado de la necesidad de satisfacer un mercado insatisfecho que tenga diversidad de Especies y colores de aves este proyecto surge a auxiliar y cubrir estas demandas por medio de comprar y distribuir a través de la comercializadora.

Otro punto del proyecto es la capacitación del personal para superar la mala información e incrementar las ventas.

Otra demanda insatisfecha que desea cubrir este proyecto es crear un plan estratégico redundara en incrementar las ganancias y ser más rentable, a través de una oferta de precio más competitivo de las aves, utilizar medios de publicidad, venta personalizada de los vendedores, desarrollo de nuevos mercados y productos.

También se dará asesoría y orientación ya que el comprador desconoce el cuidado de su ave, no tiene conocimientos básicos de que alimento proporcionar a su ave, que nido utilizar, que jaula comprar, que vitaminas dar, que prevenciones puede tener en caso de enfermedad y que medicina proporcionar.

También se aprovechará el mercado nacional de criadores, de productos y servicios para las aves, ya que está transformándose a los cambios de la demanda, así mientras hace años el sector estaba integrado por pequeñas tiendas de mercados de barrio informales, con un surtido limitado, esta empresa ofrecerá variedad ilimitada de animales exóticos de moda, así como todo tipo de artículos para hacer más cómoda la vida de su ave.

Mucho más que una mascota, esta ave representa en los hogares guatemaltecos que comparten techo con un animal de compañía, otro miembro de la familia. Por lo mismo la familia está dispuesta a incluir en su compra juguetes especializados, espejos, medicinas, vitaminas, etc. En muchos casos sin reparar en gastos.

Aprovechando la experiencia adquirida durante años, la empresa orientará a los clientes para capacitarlos en el cuidado, alojamiento y alimentación de su mascota.

Se tendrá una casa como bodega de las aves a comercializar en Villa Hermosa, San Miguel Petapa donde se tendrá las aves que se crían, así como se comprarán aves a otros criadores locales. Para luego ser trasladados al local donde se venderán en el Centro Comercial Pacific Center Villa Hermosa ubicado en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

## **CAPITULO II.**

### **ASPECTOS DE MERCADO**

#### **2.1 El Producto o servicio en el mercado**

##### **2.1.1 Definición del producto**

Las aves exóticas son aves silvestres y son un elemento clave del ecosistema, ya que habitan en los bosques cálidos y tropicales de Guatemala, su particularidad es que son criadas en cautiverio, por lo tanto éstas forman parte de las que se venderán en el proyecto.

Las aves exóticas deleitan con su colorido y agradable canto y son la atracción de ornitólogos que son expertos que estudian y observan las aves. Por todo esto se han establecido zonas especiales para la protección de las mismas.

Las aves exóticas usualmente son aves muy atractivas, siendo apreciadas aquellas de colores llamativos, aunque en manos de un coleccionista pasan a ser algo muypreciado.

Las Canoras que son pájaros cantores, unas 4,000 especies, que entran en la clasificación de las passeriformes aves de percha o pájaros cantores al oído humano y los loros (*Psittacidae*) que incluye a papagayos, guacamayos, cacatúas, cotorras, periquitos, Periquitas del Amor (*agapornis*) entre otros que son utilizadas como mascotas.

De esta clasificación surgen los canarios, periquitas australianas y periquitas del amor que entran en la clasificación de aves exóticas por su rareza y son criadas actualmente en cautiverio, en algunos países existen restricciones para su comercialización ya que son aves en vías de extinción.

### Figura 3



Canario Amarillo

**Figura 4**



Pericas Australianas

**Figura 5**



Pericas del Amor

Figura 6



Las aves son animales vertebrados, de sangre caliente, que caminan, saltan o se mantienen sólo sobre las extremidades posteriores, mientras que las extremidades anteriores están modificadas como alas que, al igual que muchas otras características anatómicas únicas, con adaptaciones para volar, aunque no todas vuelan. Tienen el cuerpo recubierto de plumas, pico córneo sin dientes. Para reproducirse ponen huevos, que incuban hasta la eclosión.

Como se puede observar, existen varias clasificaciones para el uso de un ave, como en la economía las [aves de corral](#) que son fuentes de alimento en muchos países.

En la Industria se usa el [plumón](#) de [patos](#) y [gansos](#) domésticos para rellenar almohadas, y antes se cazaban muchas aves para adornar sombreros con sus [plumas](#).

En la agricultura el [guano](#) de las aves se usa en la fertilización de [suelos](#), para el cultivo de hortalizas y árboles frutales.

En el arte y cultura las aves han servido como símbolos de inspiración para muchos artistas en pinturas y decoraciones.

### 2.1.2 Descripción del producto

Dentro de la gama de aves exóticas se encuentran:

Finches Diamantes, Alondras y Estrellas

**Figura 7**



Finches Cebras

**Figura 8**



Diamantes

**Figura 9**





Alondras

**Figura 10**



Estrellitas

El diamante mandarín (*Taeniopygia guttata*) es un [ave paseriforme](#) originaria de [Australia](#), característico por su plumaje de suave color crema y pico y patas de fuerte color rojizo. Hay dos [subespecies](#) de diamante mandarín: [Taeniopygia guttata guttata](#), de tamaño más pequeño, que habita desde [Indonesia](#) hasta las [costas](#) australianas; y [Taeniopygia guttata castanotis](#), que se encuentra en Australia continental y es de tamaño más grande.

En su [hábitat](#) natural, estas aves se reproducen después de las [lluvias](#), lo que puede ocurrir en cualquier época del año. En cautiverio, pueden reproducirse durante todo el año: viven en grupos y son adaptables. El número de [huevos](#) de una puesta será de 3 a 7 por término medio, pero de hecho puede variar entre dos y ocho. Son de color blanco puro y su tamaño es asimismo variable, incluso dentro de una misma puesta, pero unos 15mm es la medida que cabe considerar como promedio.

**Figura 11**



Pericas del Amor

Tamaño: de 13 a 16,5 cms (según especie).

Los agapornis son loros de mirada vivaz y naturaleza inquisitiva. Existen 9 especies de inseparables y 15 subespecies dentro del género agapornis, todas viven en el continente africano o islas cercanas. Domesticado puede convertirse en un pájaro de compañía insuperable. Su dieta ideal es una combinación de frutas y semillas, los minerales fundamentales en su alimentación son el calcio y el fósforo. Les gusta bañarse de vez en cuando. Cría sin dificultad en cautiverio..

**Figura 12**



Pericas Australianas

Colores: azul, amarillo verde, gris, malva, blanco y combinaciones.

El periquito es muy apreciado como pájaro de jaula pues es un ave muy sociable. El lugar más adecuado para colocarlos es un ambiente luminoso, con colores alegres y poco ruido. Su jaula debe colocarse en alto, justo a la altura de la cabeza de un adulto. Su forma debe ser preferiblemente rectangular de unos 50x40 cms. Su dieta consistirá en un 90% de semillas de mijo, trigo, avena, alpiste y de hierba.

**Figura 13**



Faisanes

Los faisanes debido a su belleza son empleados como aves ornamentales para parques, zoológicos, residencias, hoteles, etc. Además del de Collar se utilizan otras variedades tales como el dorado, plateado, venerado, azul, etc.

**Figura 14**

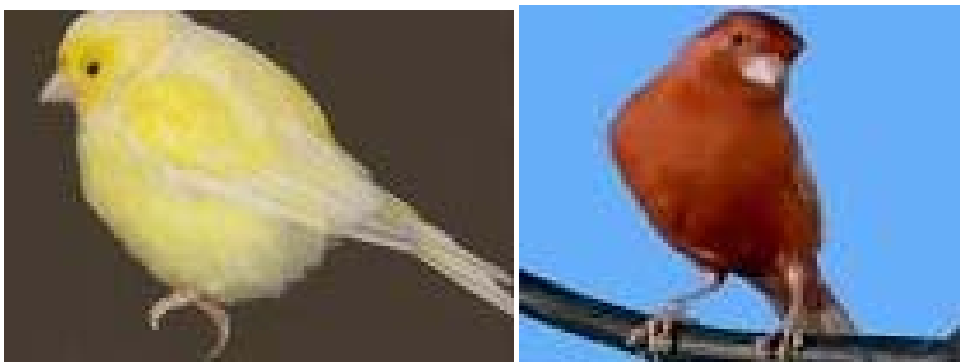


Pavo real macho con todo su plumaje desplegado

*Pavo cristatus* (pavo real, pavo real de la India, o pavo real de pecho azul) es una de las dos especies de [aves](#) pertenecientes al [género Pavo](#), que desde tiempos antiguos destacó entre los animales admirados por el humano a causa del extraordinario abanico, vive 15 años, aunque se conocen casos de especímenes que vivieron en cautiverio más de 20 años.

Después de la época de apareamiento que se produce en libertad durante el mes de julio, la hembra hace una puesta de 1 a 3 huevos dependiendo de lo fecundo que sea el año. Su nido es un hueco realizado en el suelo, sin cobertura vegetal y en terreno arenoso. La incubación dura 28 días durante los cuales la hembra permanece en el hueco postrada casi sin salir.

**Figura 15**



Los canarios amarillos, rojos no se consideran aves exóticas.

El canario es un pequeño pájaro granívoro perteneciente a la clase de los Paseriformes, original de las islas Canarias, Madeira y Azores (*Serinus canaria*) que ha sido criado y difundido extensamente por todo el mundo.

Es un ave muy pequeña y cómoda de tener en casa. Resistente a las temperaturas frías del invierno si lo acostumbramos gradualmente, muchos viven más de 15 años en un balcón, eso sí, siempre que esté un poco resguardado. El canario es de carácter sociable, nada agresivo, no suelen picar ni aunque los cojamos en la mano y, si lo hacen, no hacen mucho daño

En general interesan más los machos por su capacidad de cantar con trinos melodiosos. Las hembras normalmente no cantan, aunque algunas aprenden algo copiando de los cantores cercanos. Los colores de sus capas son interminables, con multitud de variantes, desde el blanco puro hasta amarillos, naranjas, rojos, verdes, grises, etc. lo cual es objeto de estudio de los más expertos criadores.

**Figura 16**



Las carolinas o cocotilo

Esta magnífica ave australiana de unos 25-30 centímetros tiene como color base en su plumaje el gris en la variedad normal. El macho adulto se caracteriza porque tiene el moño de la cabeza de color amarillo, mientras que en la hembra es gris.

El dimorfismo sexual es bastante evidente en la coloración ancestral, no siendo así en las mutaciones de colores claros, como la albina o la lutina, mutaciones de color en las que es muy difícil diferenciar los sexos. En el color original, el macho tiene mayor colorido en la cabeza, presentándose la mancha anaranjada en la mejilla en mucha mayor intensidad que en la hembra. Además, el macho tiene el interior de las plumas de la cola de color gris uniforme, mientras que la hembra tiene en esta región rayas de color gris o blancas horizontales, sin que el color sea uniforme.

Como productos secundarios están:

Los accesorios para aves

**Figura 17**



**Figura 18**



Dentro de los accesorios se encuentran las jaulas, bebedero, semilleros, juguetes como espejos, chinchines, lazos, perchas, etc. Que sirven para hacer el entorno de su ave más cómodo y agradable.

Las Vitaminas y Medicinas para Aves

**Figura 19**



Los productos de vitaminas y medicinas son indispensables para la salud de las aves, ya que son esenciales para su crecimiento y desarrollo.

Los folletos de aves

Figura 20



Libros sobre aves

Figura 21





Los folletos, trifoliales y libros son de suma utilidad para aprender de la vida y crianza, de la cría y desarrollo de polluelos, como tener aves más saludables, en general son un complemento que no debe faltar, cuando se tiene un ave como mascota.

Se observó que una rama de la avicultura es la cría de aves exóticas, que en muchos países se mantienen en jaulas y aviarios, estas aves las encontramos en la naturaleza y se han logrado adaptar a la vida en cautiverio.

## **2.2 Comportamiento de la demanda**

### **2.2.1 Situación actual, estimación de la demanda actual**

Según la FAO existe un intercambio comercial de Aves Silvestres vivas y otros desplazamientos afines en 33 países de América Latina y El Caribe. (Ver Anexo 2)

Uno de los factores que está incrementando la demanda de Aves Exóticas a nivel nacional es el Aviturismo. (Ver anexo 3)

Existen en Guatemala entidades encargadas de la protección y conservación de áreas protegidas.

(Ver anexo 4)

Todas estas entidades están haciendo conciencia de la importancia de proteger y preservar el patrimonio y esto a su vez, conlleva a una cultura de protección hacia las aves, las selvas, los bosques, aguas costeras y manglares, conservación de la biodiversidad, especies migratorias, áreas protegidas y especies amenazadas.

Creando un creciente interés en todas las bondades que nos da la naturaleza, la proyectista adicional a cubrir la demanda actual de Comercialización de Aves Exóticas en San Miguel Petapa, Guatemala, quiere enfatizar la importancia y responsabilidad de tener un ave como mascota. Asesorando a través de folletos, trifoliales y libros que hablen sobre la vida y crianza de las aves. Ya que los libros son conocimiento y educación a través de los cuales se pueden obtener beneficios informativos para cubrir cualquier necesidad o amenaza de las aves.

El proyecto se establecerá en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala que cuenta actualmente con 101,242 habitantes según datos del Inguat. (1)

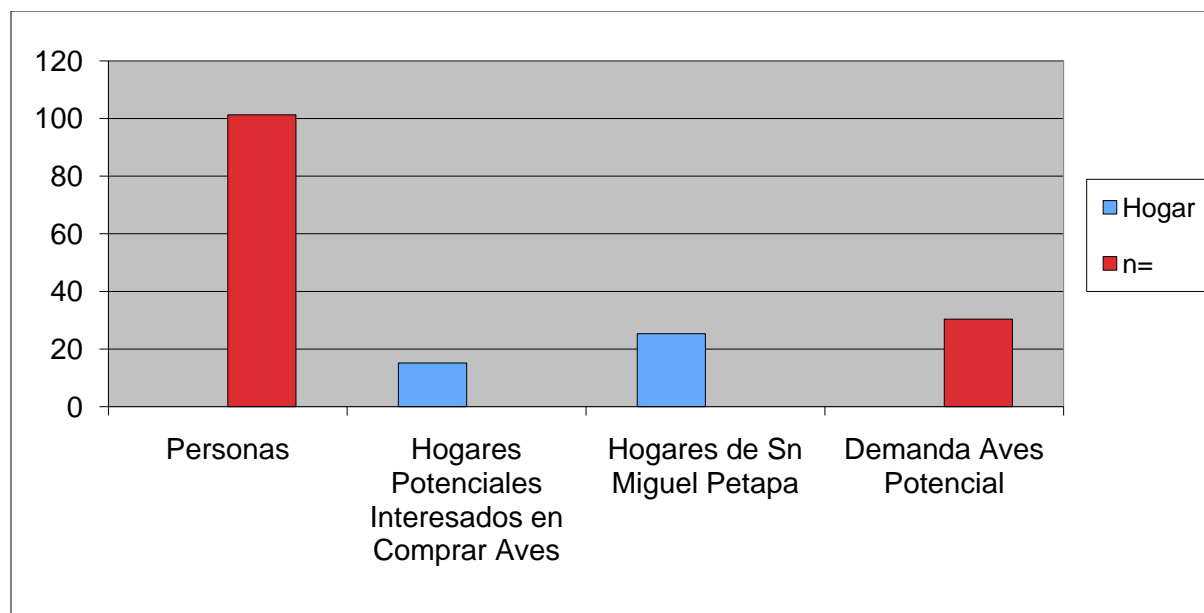
Se estableció en la encuesta de mercado efectuada en el municipio que habitan 4 personas por hogar los que nos da 25,310 hogares, de los cuáles el 60 % tiene o quieren un ave, según datos de encuesta, lo que da un resultado de 15,186 hogares potenciales compradores.

(1) [http://www.visitguatemala.com/nuevo/ver\\_destino.asp?id=671](http://www.visitguatemala.com/nuevo/ver_destino.asp?id=671)

De estos 15,186 hogares se calcula aproximadamente 2 aves por casa, lo que genera una demanda de 30,372 aves en el Municipio de San Miguel Petapa.

**Gráfica 1**

	<b>Personas</b>	<b>Hogares Potenciales Interesados en Comprar Aves</b>	<b>Hogares de Sn Miguel Petapa</b>	<b>Demanda de Aves Potencial</b>
<b>Hogar</b>		15.186	25.310	
n=	101.242			30.372



## 2.2.2 Situación futura – proyección de la demanda

Tomando en cuenta el crecimiento anual de la población en Guatemala de 2.6 % según datos del INE, se estima un aumento anual de la demanda de aves exóticas para el proyecto, acorde al crecimiento poblacional de 2.6%.

**Tabla 1**

	<b>Población</b>			
<b>Año</b>	aumento 2,6%	<b>Casas Sn Miguel Petapa</b>	<b>Demanda</b>	<b>Demanda Aves</b>
	4	15,186	60%	2
1	101242	25,310	15186	30,372
2	103874	25,968	15581	31162
3	106506	26,627	15976	31952

4	109138	27,285	16371	32742
5	111770	27,943	16766	33532

### 2.2.3 Análisis de los factores que condicionan la demanda futura

La comercialización y exportación de mascotas exóticas se ha convertido en una actividad lucrativa que ha cobrado auge en los últimos años. La moda, en muchos países de Europa y Estados Unidos, es tener en casa aves poco comunes; los criaderos saben de esta preferencia, por lo que en Guatemala cada día se involucran más empresas a este negocio. (Ver anexo 5)

Existen muchos condicionantes en referencia a manipulación y tenencia de aves por lo que lo mejor es asesorarse en una tienda de mascotas o buscar entidades como la Asociación Protectora de Animales en Guatemala. (Ver anexo 6)

Las leyes y políticas que protegen a las aves en Guatemala y en otros países del Mundo podrían ser hasta cierto punto, un limitante en la comercialización de Aves Exóticas, ya que crean restricciones y limitaciones para ciertas especies que están en vías de extinción.

Las distintas enfermedades de aves que surgen y evolucionan a epidemias cada día son otro alto condicionante en la comercialización de Aves Exóticas a nivel mundial, ya que cada país cuenta con su departamento de protección y salud.

Finalmente las entidades protectoras del medio ambiente crean limitantes para proteger la fauna y flora en Guatemala, que a su vez redundan en los cambios climáticos a nivel mundial que afectará la demanda local.

### 2.2.4 Estimación de la demanda que atenderá el proyecto

El mercado de aves exóticas está abarcado por dos tiendas de mascotas famosas en la Ciudad de Guatemala que son El Arca de Noé y *Pet Shop* y luego el segmento informal de ventas en los mercados cantonales.

A continuación se presenta una tabla con la estimación de cuántas aves se podrían vender por mes, en el transcurso de un año.

**Tabla 2**

ROTACION DE VENTA DE AVES EN EL AÑO	
mes 1	100
mes 2	160
mes 3	160
mes 4	160
mes 5	200
mes 6	120
mes 7	100
mes 8	80
mes 9	100
mes 10	120
mes 11	160
mes 12	200
Total	1660

De la demanda de aves establecida de 30,372 aves en el Municipio de San Miguel Petapa, se divide con la estimación de 1,660 aves que se venderían en un año nos da la capacidad de demanda por satisfacer de 5.47 % que el proyecto podría atender.

Aves Venta al año	1660	5,47%
Demanda de Aves	30,372	

## 2.3 Resultados de la encuesta realizada

### 2.3.1 Antecedentes

Este proyecto de Comercialización de Aves Exóticas en San Miguel Petapa, Guatemala está dirigido a un segmento de personas admiradoras y amantes de las aves, las cuales son conocedoras y en ocasiones criadores de las mismas.

El Universo es la población de San Miguel Petapa es de 101,242 habitantes, que habitan en una extensión de 30 kilómetros cuadrados, que es donde estará ubicado el local comercial de aves Exóticas, dentro del Centro Comercial Pacific Villa Hermosa.

### 2.3.2 Cálculo de la muestra

Par a definir el mercado de meta se aplicó la fórmula de poblaciones infinitas, debido a que la población es mayor a 100,000 habitantes

$$\text{Fórmula: } n = \frac{z^2 \times p \times q}{e^2}$$

Donde:

n = Muestra

$z^2$  = Nivel de confianza

$z^2 = 3.8416$

p = Probabilidad de que ocurra

p = 0.50

q = Probabilidad de que no ocurra

q = 0.50

$e^2 =$  Margen de error

$e^2 = 0.05$

$$\frac{3.8416 \times 0.50 \times 0.50}{0.05^2} = \frac{0.9604}{0.05^2} = \frac{0.904}{0.0025} = \underline{384.16} \text{ encuestas.}$$

**Debido a que este es un estudio a nivel perfil sólo se tomaron 30 encuestas.**

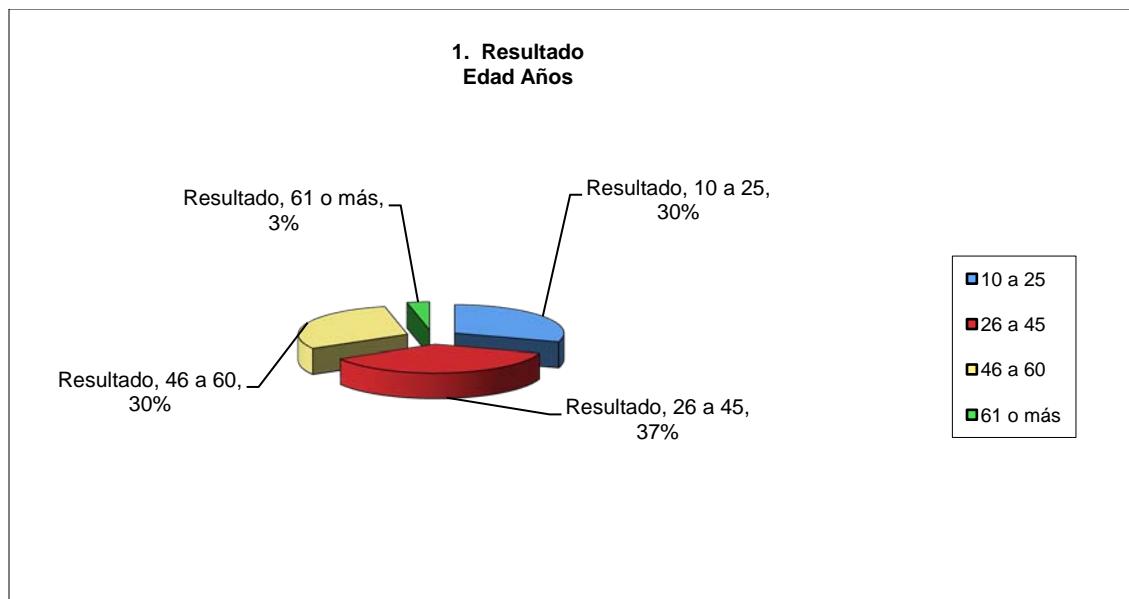


### 2.3.3 Resultados obtenidos

Preguntas 1.

**Gráfica 2**

N. 01	Pregunta	
<b>Edad Años</b>	<b>Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>10 a 25</b>	9	30.00%
<b>26 a 45</b>	11	36.67%
<b>46 a 60</b>	9	30.00%
<b>61 o más</b>	1	3.33%
<b>n=</b>	30	100.00%



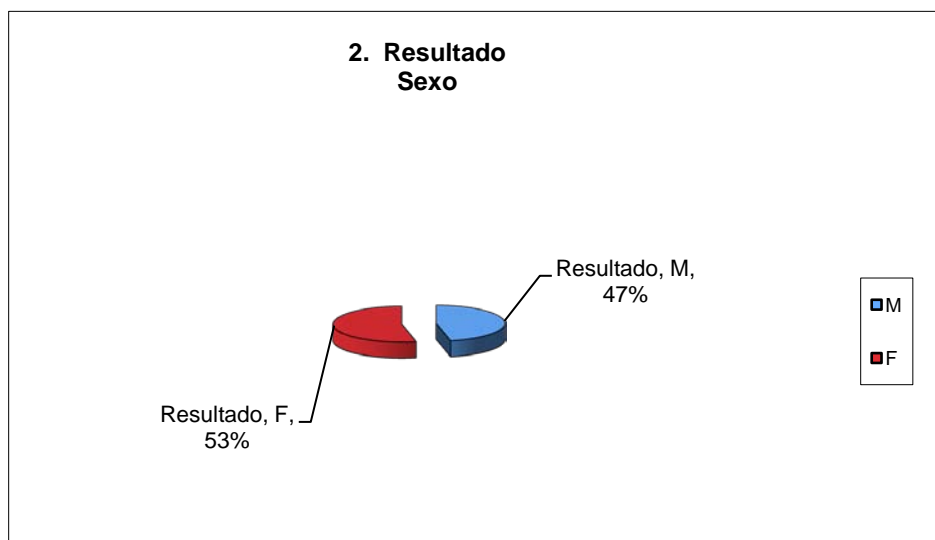
**n = 30**

- Edad años:** En los resultados de la encuesta se observa que los clientes potenciales para este proyecto son los que están en un rango de 26 a 45 años, ya que es el segmento de personas que están laboralmente activas y tienen mayor poder adquisitivo.

Pregunta 2.

Gráfica 3

N. 02	Pregunta	
Sexo	Resultado	Resultado
M	14	46.67%
F	16	53.33%
n=	30	100.00%



n = 30

2. **Sexo:** Los resultados muestran que el 53.33% de las personas encuestadas son mujeres, ya que ellas son las

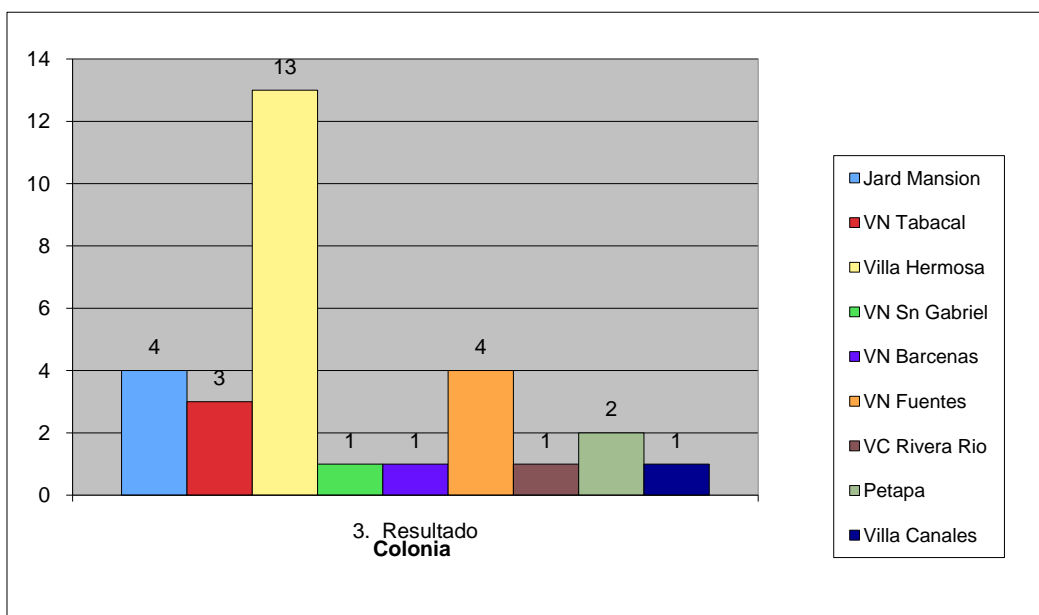
que cuidan las aves en sus hogares, el plan estratégico está encaminado a dar énfasis al sexo femenino.

Pregunta 3.

**Gráfica 4**

<b>N. 03</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>Colonia</b>	<b>3. Resultado</b>	<b>Resultado</b>

Jard Mansión	4	13.33%
VN Tabacal	3	10.00%
<b>Villa Hermosa</b>	<b>13</b>	<b>43.33%</b>
VN Sn Gabriel	1	3.33%
VN Barcnas	1	3.33%
VN Fuentes	4	13.33%
VC Rivera Rio	1	3.33%
Petapa	2	6.67%
Villa Canales	1	3.33%
n=	30	100.00%



n= 30

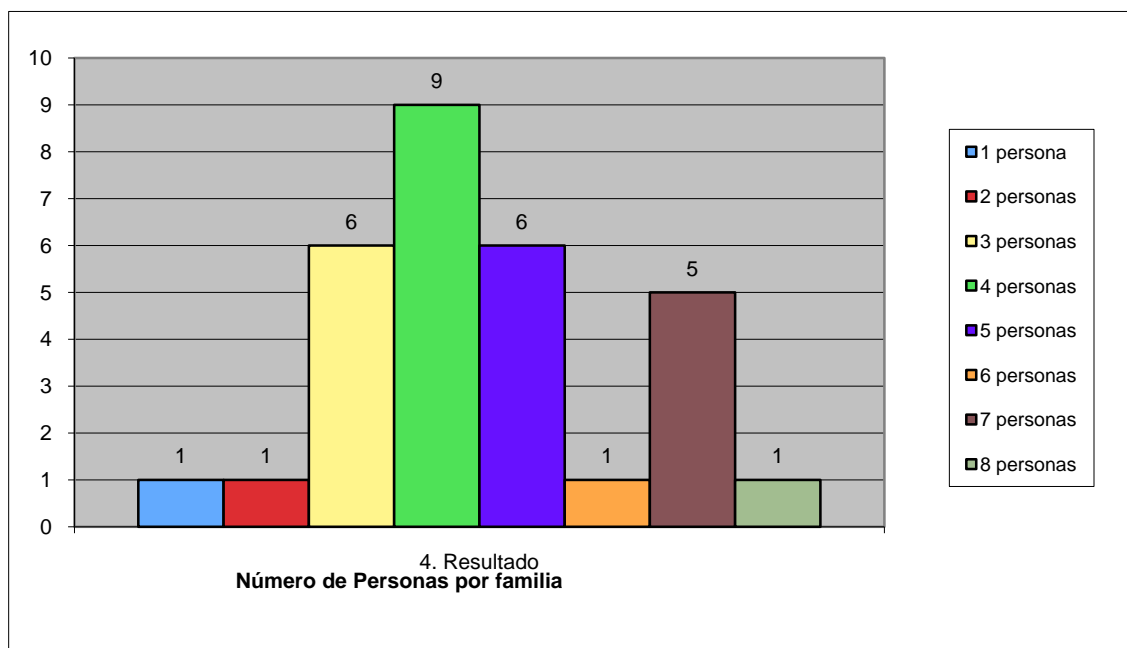
3. **Colonia:** El 43.33% de la gente que visita el Centro Comercial Pacific Villa Hermosa, reside en Villa Hermosa, le sigue con el 13.33% las colonias Jardines de la Mansión y Fuentes,

ya que son las colonias vecinas al Centro Comercial y la gente puede ir caminando, sin gastar en transporte.

Pregunta 4.

**Gráfica 5**

<b>N. 04</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>N Personas por familia</b>	<b>4. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>1 persona</b>	1	3.33%
<b>2 personas</b>	1	3.33%
<b>3 personas</b>	6	20.00%
<b>4 personas</b>	9	30.00%
<b>5 personas</b>	6	20.00%
<b>6 personas</b>	1	3.33%
<b>7 personas</b>	5	16.67%
<b>8 personas</b>	1	3.33%
<b>n=</b>	30	100.00%



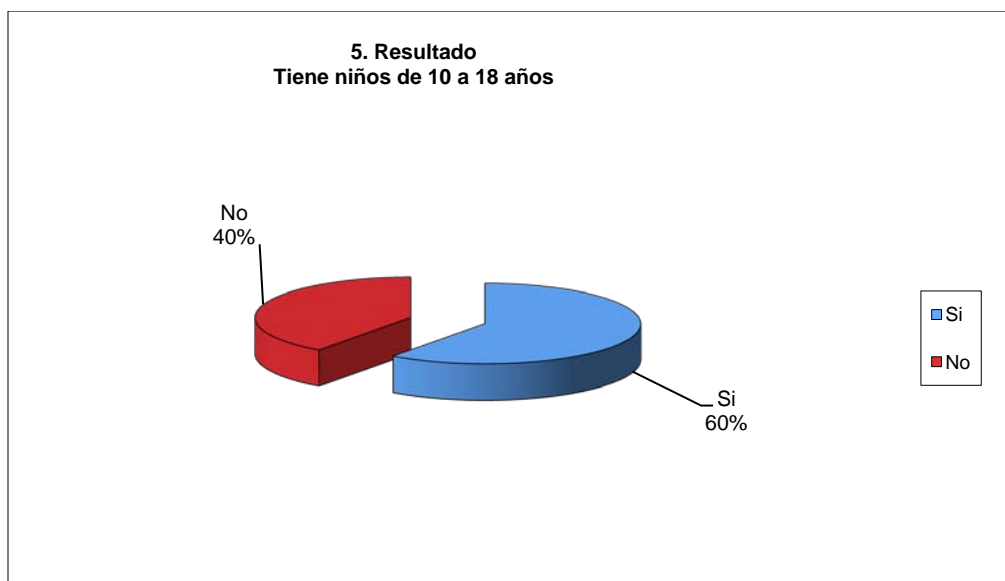
n = 30

4. **Número de personas por familia:** El número promedio de integrantes por familia es de 4 personas, dato indispensable para el cálculo de la demanda del proyecto.

Pregunta 5.

Gráfica 6

N. 05	Pregunta	
Tiene niños 10a18	5. Resultado	Resultado
Si	18	60.00%
No	12	40.00%
n=	30	100.00%



n = 30

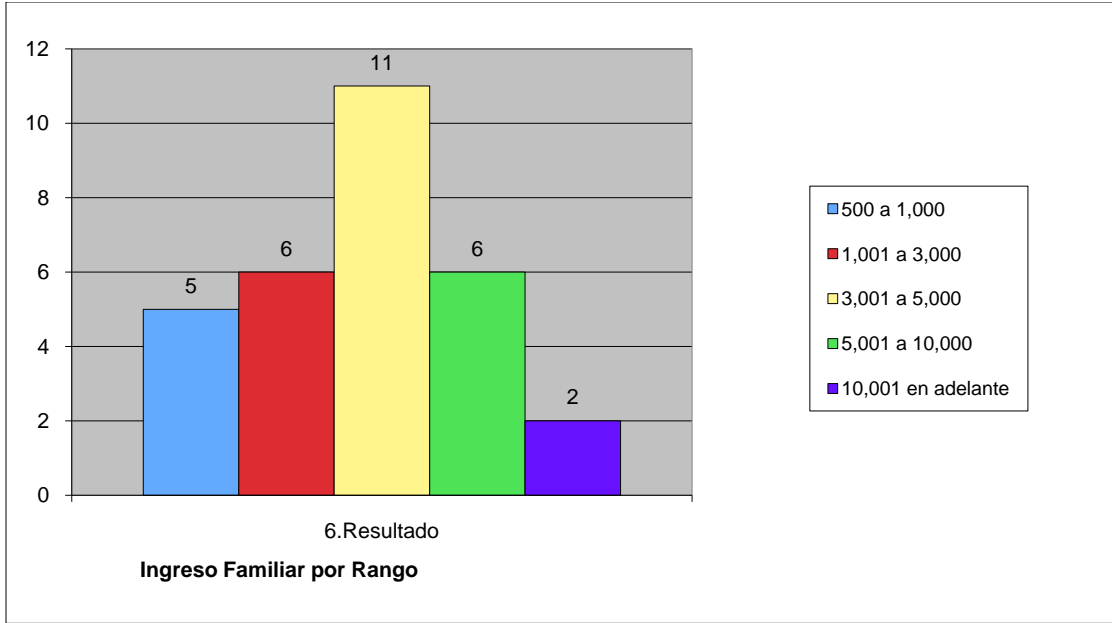
5. **Tiene niños de 10 a 18 años:** El 60 % de la población encuestada tienen niños o adolescentes, característica interesante ya que los padres querrán adquirir una ave como mascota para sus hijos.



Pregunta 6.

**Gráfica 7**

<b>N. 06</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>Ingreso familiar</b>	<b>6.Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>500 a 1,000</b>	5	16.67%
<b>1,001 a 3,000</b>	6	20.00%
<b>3,001 a 5,000</b>	11	36.67%
<b>5,001 a 10,000</b>	6	20.00%
<b>10,001 en adelante</b>	2	6.67%
<b>n=</b>	30	100.00%



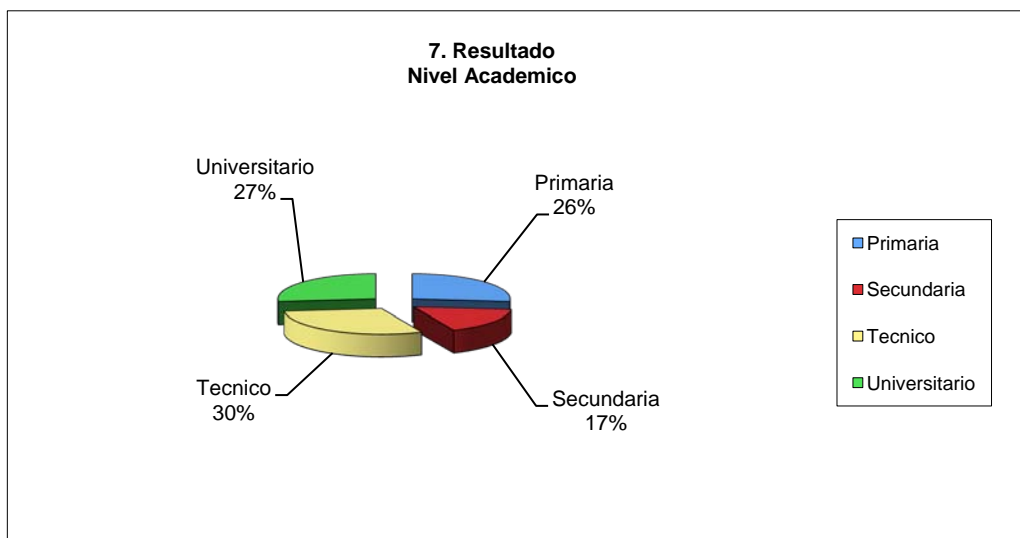
n = 30

**Ingreso familiar por rango:** El ingreso familiar promedio se encuentra entre un rango de Q3,001 a Q5,000 que es el 36.67 % de la población encuestada, que es de clase media, lo que demuestra que las colonias vecinas tienen el poder adquisitivo de comprar una ave como mascota.

Pregunta 7.

**Gráfica 8**

N. 07	Pregunta	
Nivel Académico	7. Resultado	Resultado
Primaria	8	27.00%
Secundaria	5	17.00%
Técnico	9	29.00%
Universitario	8	27.00%
n=	30	100.00%



**n = 30**

6. **Nivel académico:** El 29% de las personas encuestadas ha alcanzado un nivel académico técnico, lo que para

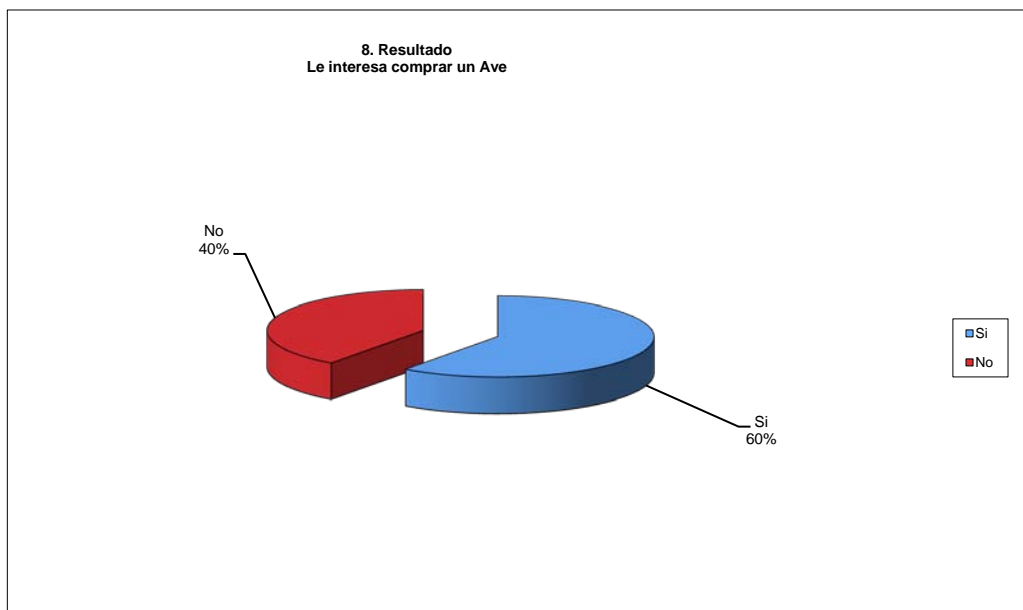
efectos del proyecto es favorable, ya que tendrán capacidad de pago para adquirir una ave.

Pregunta 8.

**Gráfica 9**

<b>N. 08</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>Interesa comprar ave</b>	<b>8. Resultado</b>	<b>Resultado</b>

<b>Si</b>	30	60.00%
<b>No</b>	20	40.00%
<b>n=</b>	50	100.00%



**n = 50**

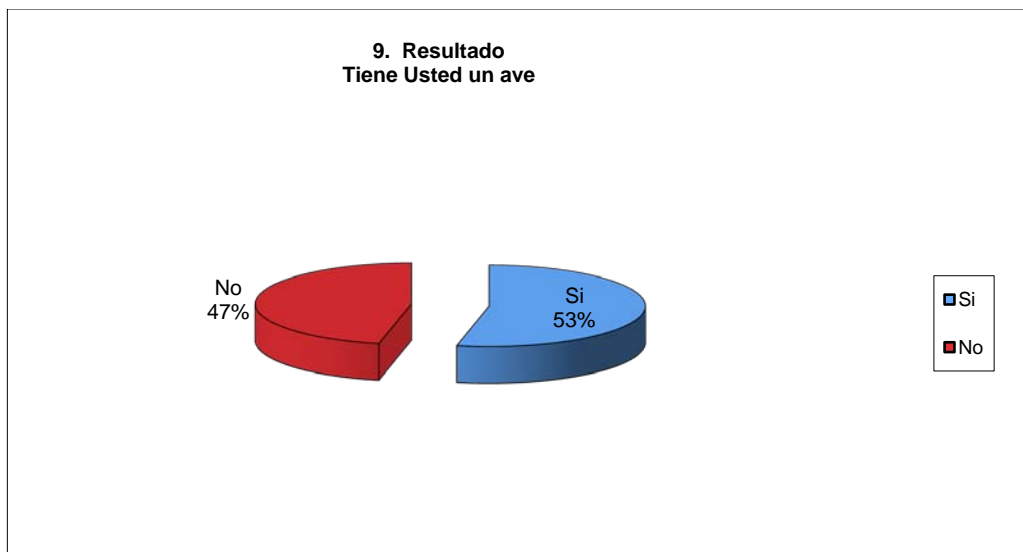
7. **Le interesa comprar un ave:** El 60 % de la población de este municipio, muestra interés en adquirir una ave para tenerla como mascota, esta pregunta es vital para el cálculo de la demanda insatisfecha del proyecto.

**Esta pregunta se hizo como pregunta filtro para recabar 30 encuestas efectivas.**

Pregunta 9.

**Gráfica 10**

<b>N. 09</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>Tiene una ave</b>	<b>9. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>Si</b>	16	53.33%
<b>No</b>	14	46.67%
<b>n=</b>	30	100.00%



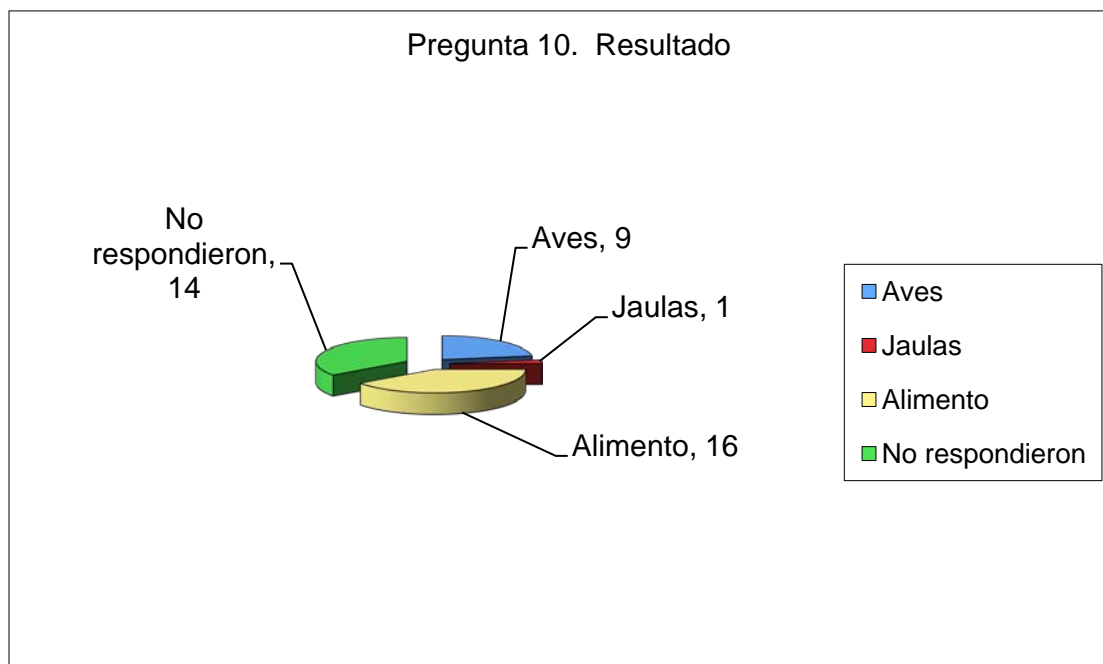
**n = 30**

- 8. Tiene usted un ave: Del total de la población encuestada el 53.33 % ya posee una ave por mascota, lo que representa un dato importante para identificar la demanda potencial.**

Pregunta 10.

**Gráfica 11**

Pregunta 10.	Pregunta	
Qué producto compra	10. Resultado	Resultado
Aves	9	30.00%
Jaulas	1	3.33%
Alimento	16	53.33%
No respondieron	14	46.67%
n= Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.	40	



n = 40

9. **Qué producto compra:** El resultado que refleja mayor porcentaje es la compra de alimento con un 53.33%, seguido por la compra de aves

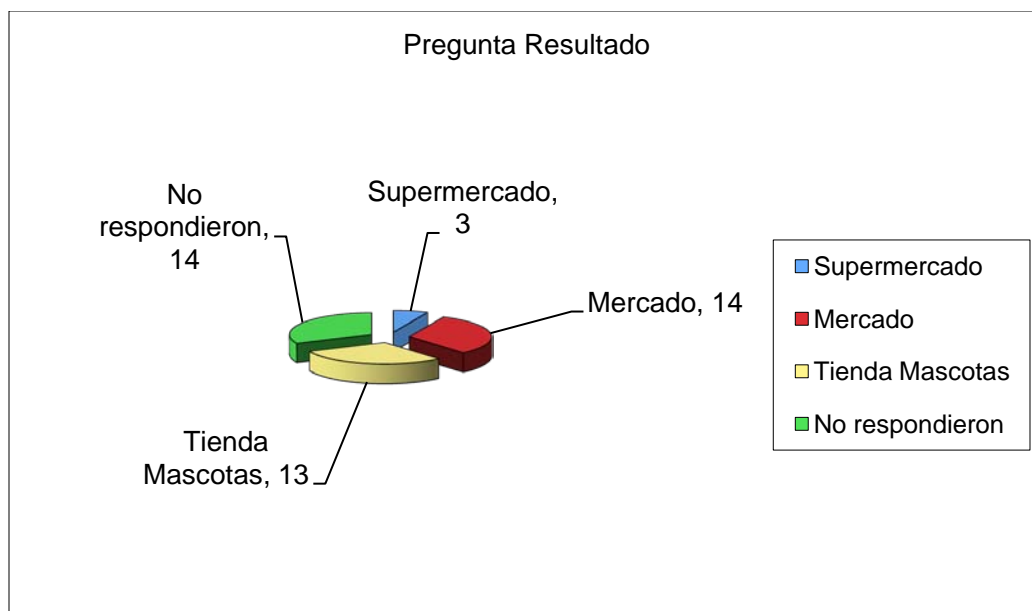


con un 30% lo que demuestra la frecuencia con la que los clientes adquieren el producto.

Pregunta 11.

**Gráfica 12**

<b>Pregunta 11.</b>	<b>Pregunta</b>	
<b>Lugar donde compra aves y accesorios</b>	<b>Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>Supermercado</b>	3	10.00%
<b>Mercado</b>	14	46.67%
<b>Tienda mascotas</b>	13	43.33%
<b>No respondieron</b>	14	46.67%
<b>n= Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.</b>	44	



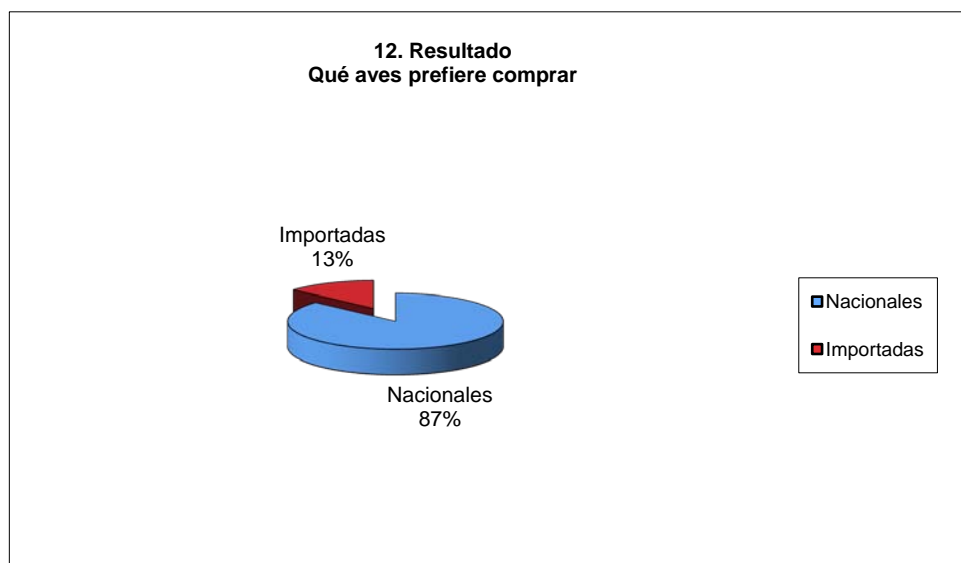
n = 44

**11. Lugar donde compra aves y accesorios:**  
La muestra de las personas encuestadas refleja que el 46.67% compran en mercados, seguido por un 43.33% que compran en tiendas de mascotas, lo que es un dato importante para determinar la localización y comercialización de la demanda y oferta del proyecto.

Pregunta 12.

**Gráfica 13**

<b>Pregunta 12.</b>		
<b>Qué aves prefiere comprar</b>	<b>12. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>Nacionales</b>	26	86.67%
<b>Importadas</b>	4	13.33%
<b>n=</b>	30	100.00%



**n = 30**

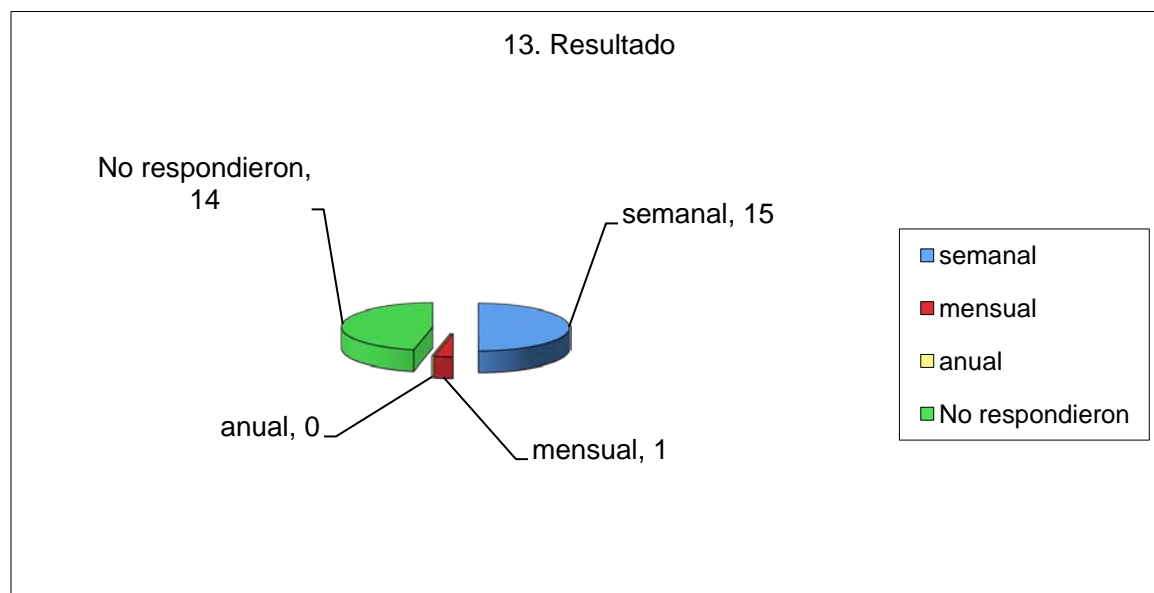
12. **Qué aves prefiere comprar:** La mayoría de los encuestados el 87 % tienen fuerte predilección por las aves nacionales por su precio bajo y accesible. Lo que es un dato determinante al momento de establecer el producto principal y al momento de comercializar las aves en el proyecto.

Pregunta 13.

**Gráfica 14**

<b>Pregunta 13.</b>		
<b>Con qué frecuencia adquiere producto ave</b>	<b>13. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>Semanal</b>	15	50.00%

Mensual	1	3.33%
Anual	0	0.00%
No respondieron	14	46.67%
N=	30	100.00%



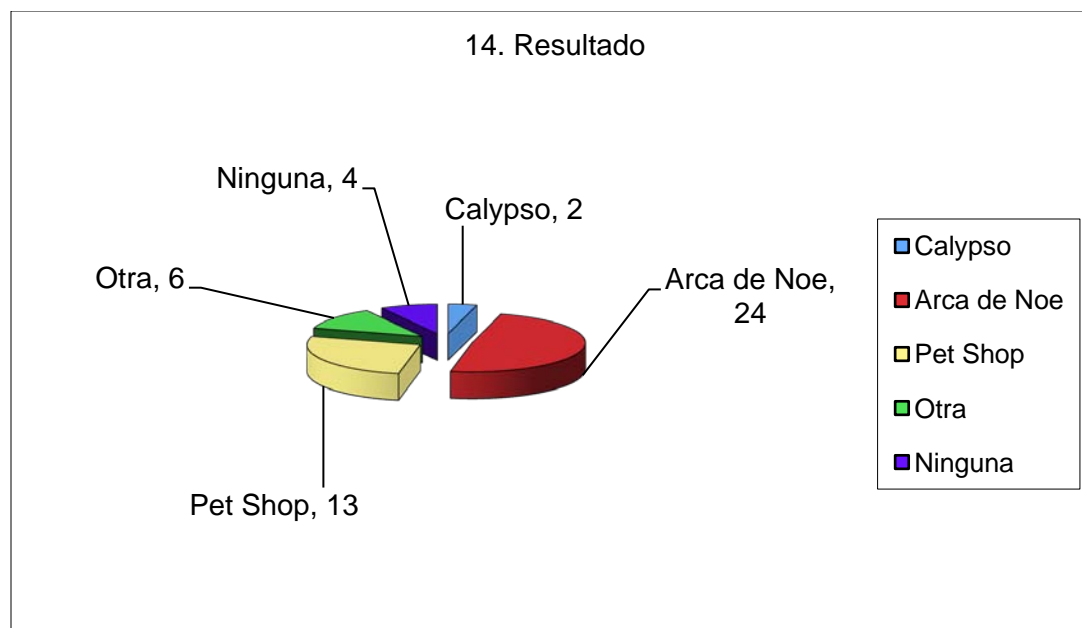
n = 30

13. **Con qué frecuencia adquiere productos para aves:**  
**El 50% de los dueños de aves compran productos de forma semanal, ya que el alimento para aves no puede almacenarse porque se descompone.**

Pregunta 14.

**Gráfica 15**

<b>Pregunta 14.</b>		
<b>Tiendas de mascotas que conoce</b>	<b>14. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
<b>Calypso</b>	2	4.00%
<b>Arca de Noè</b>	24	49.00%
<b>Pet Shop</b>	13	27.00%
<b>Otra</b>	6	12.00%
<b>Ninguna</b>	4	8.00%
<b>n= Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.</b>	49	



n = 49

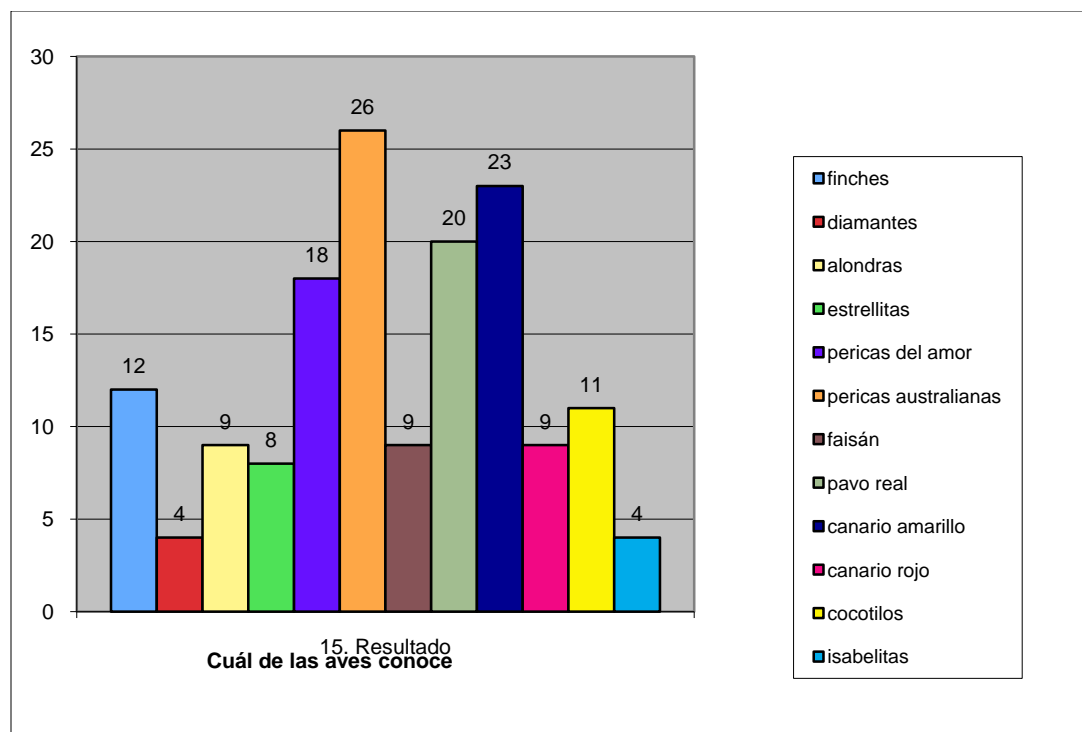
14. **Tiendas de mascotas que conoce:**  
El Arca de Noè es la tienda de mascotas que mejor identifican las personas con un 49%, seguida por *Pet Shop* con 27%, esta información es importante para establecer el comportamiento de la oferta de los competidores.

Pregunta 15.

**Gráfica 16**

<b>Pregunta 15.</b>		
<b>Cuál de las aves conoce</b>	<b>15. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
1 <b>Finches</b>	12	8.00%
2 <b>Diamantes</b>	4	3.00%
3 <b>Alondras</b>	9	6.00%
4 <b>Estrellitas</b>	8	5.00%
5 <b>Pericas del amor</b>	18	12.00%
6 <b>Pericas australianas</b>	26	16.00%
7 <b>Faisán</b>	9	6.00%
8 <b>pavo real</b>	20	13.00%
9 <b>Canario amarillo</b>	23	15.00%
10 <b>Canario rojo</b>	9	6.00%
11 <b>Cocotilos</b>	11	7.00%
12 <b>Isabelitas</b>	4	3.00%
n= <b>Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.</b>	153	





n = 153

**15. Cuál de las aves conoce:**

**En cuanto al conocimiento de las especies el 16 %**

**identifica las pericas australianas, un 15 % canarios**

**amarillos y el 12 % pericas del amor, estos datos son**

**importantes para establecer la demanda insatisfecha y**

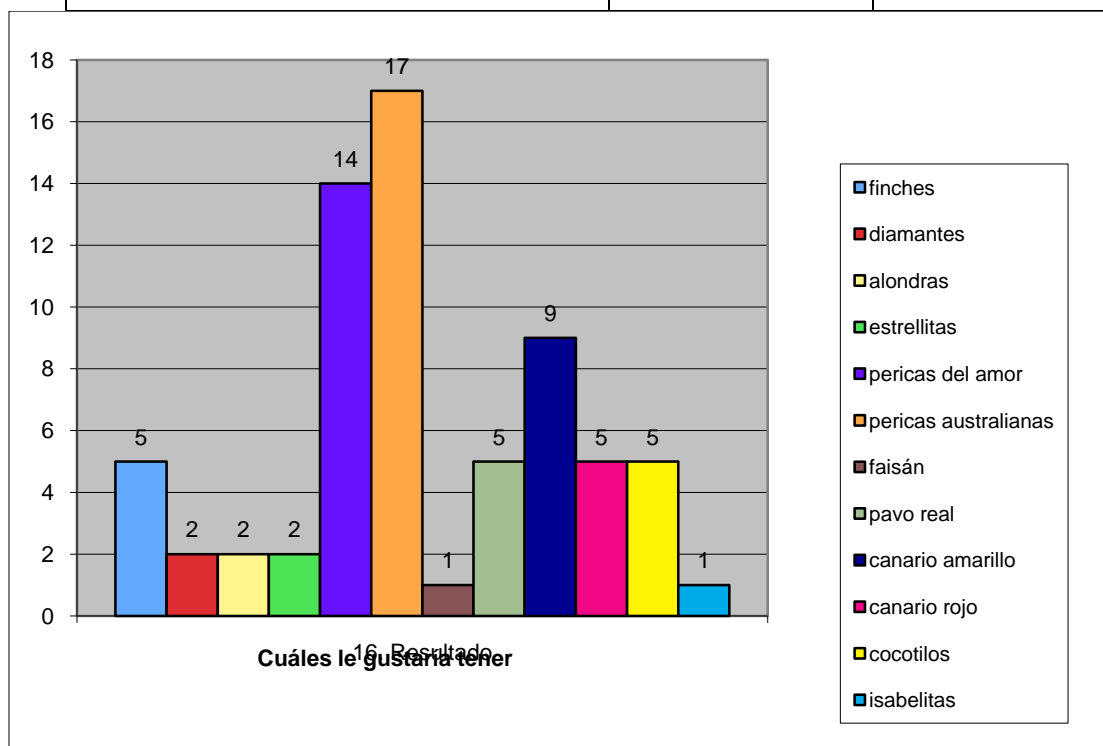
**saber que especie de ave es la preferida.**

Pregunta 16.

**Gráfica 17**

<b>Pregunta 16.</b>		
<b>Cuáles le gustaría tener</b>	<b>16. Resultado</b>	<b>Resultado</b>
1 Finches	5	7.00%
2 Diamantes	2	3.00%
3 Alondras	2	3.00%

4	Estrellitas	2	3.00%
5	pericas del amor	14	22.00%
6	pericas australianas	17	26.00%
7	Faisán	1	1.00%
8	pavo real	5	7.00%
9	Canario amarillo	9	13.00%
10	Canario rojo	5	7.00%
11	Cocotilos	5	7.00%
12	Isabelitas	1	1.00%
<b>n= Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.</b>		68	



n = 68

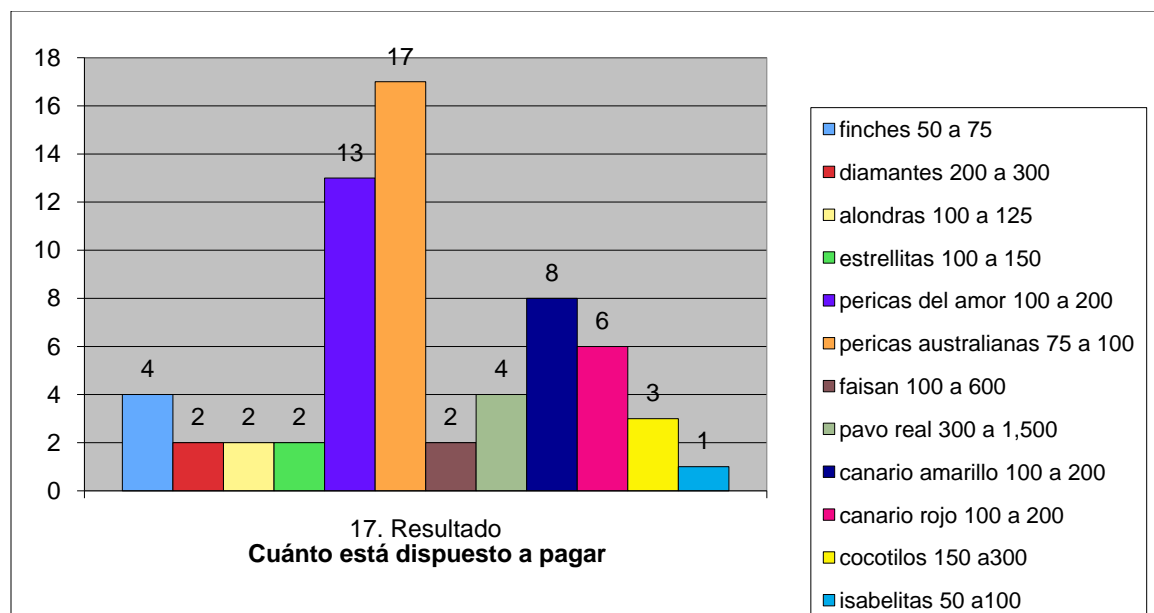
**Cuáles le gustaría tener:** En lo que se refiere a disposición de adquirir una especie de ave en particular el 26 % prefiere Pericas Australianas, el

**22 % Pericas del Amor y el 13 % Canario Amarillo mostrando que estas tres especies son las más conocidas y serán el producto primario de este proyecto.**

Pregunta 17.

**Gráfica 18**

<b>Pregunta 17.</b>			
	<b>Resultado</b>		
<b>Cuánto está dispuesto a pagar</b>	<b>en Rangos</b>	<b>17. Resultado</b>	<b>Resultado %</b>
<b>1 Finches</b>	50 a 75	4	6.00%
<b>2 Diamantes</b>	200 a 300	2	3.00%
<b>3 Alondras</b>	100 a 125	2	3.00%
<b>4 Estrellitas</b>	100 a 150	2	3.00%
<b>5 pericas del amor</b>	100 a 200	13	20.00%
<b>6 pericas australianas</b>	75 a 100	17	27.00%
<b>7 Faisán</b>	100 a 600	2	3.00%
<b>8 pavo real</b>	300 a 1,500	4	6.00%
<b>9 canario amarillo</b>	100 a 200	8	13.00%
<b>10 canario rojo</b>	100 a 200	6	9.00%
<b>11 Cocotilos</b>	150 a300	3	5.00%
<b>12 Isabelitas</b>	50 a100	1	2.00%
<b>n= Son respuestas que algunos dieron varias respuestas.</b>		64	100.00%



**N = 64**

#### **17. Cuánto está dispuesto a pagar:**

**El 27% prefiere las Pericas Australianas que está en un rango**

**de Q75.00 a Q100.00, seguido por el 20% Pericas del Amor**

**en un rango de Q100 a Q200.00 y el Canario Amarillo con el 13%**

**en un rango de Q100.00 a Q200.00, esta información es**

**importante para establecer los precios a la venta de las aves.**

## **2.4 Comportamiento de la oferta**

### **2.4.1 Situación actual, estimación actual de la oferta actual, inventario de los principales proveedores.**

Según resultado de encuestas efectuadas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala refleja un conocimiento por parte de los compradores de Aves Exóticas las siguientes tiendas El Arca de Noe con un 49% y *Pet Shop* con un 27% y luego los

mercados con un 12% que es el segmento informal de ventas en los mercados cantonales.

Algo importante de mencionar son las ubicaciones de dichas tiendas:

<i>Arca de Noè</i>	1 C 18-85 Zona 15 Centro Comercial Vista Hermosa
	11 av 4-78 Zona 18 Centro Comercial Metamercado
	11 C 15-01 Zona 13 Comercial Pradera Gala
	15 Av 16-11 Zona 6 Comercial Mega 6
	18 C 17-64 Zona 12 Interior 6
	Av Petapa 35-90 Zona 12 Centro Comercial Petapa
	Calzada Milla y Vidaurre 16-80 Zona 6 Interior
	Calzada Roosevelt 29-60 Zona 7 Centro Comercial Mega Centro
	Cz Sn Juan 14-06 Zona 4 Mixco Centro Comercial Monserrat
	Cz Sn Juan Zona 4 Mixco Centro Comercial Metamercado
	Diagonal 14 20-55 Zona 5
	Sector B1, Mz CC Zona 8 Mixco Centro Comercial San Cristobal
<i>Pet Shop</i>	Anillo Periférico 21-50 Zona 11 Centro de Conveniencia L 8 y 10
	Km 13.1 Carr. A El Salvador, Centro Comercial Metroplaza
	5 C 5-26 Zona 6 Calz. Centro Comercial Plaza Villa Nueva
	Cz Roosevelt 14-82 Zona 7 Centro Comercial Galería Prima

Como se puede observar Arca de Noè cuenta con 12 tiendas todas ubicadas en Centros Comerciales de la Ciudad de Guatemala y *Pet Shop* cuenta con cuatro tiendas de las cuales una está en Villa Nueva, pero de igual forma no es gran competencia por especializarse en venta y cuidado de perros.

Por lo que el proyecto de Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa debe considerarse oportuno, pues no hay esta competencia en la zona.

#### **2.4.2 Análisis del régimen de mercado**

Hoy en día no existe ninguna regulación o condición especial en el mercado para la comercialización y venta de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

#### **2.4.3 Situación futura de la oferta**

Habiendo efectuado un estudio de mercado a través de encuestas realizadas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala se estableció que el lugar es potencial para instalar e iniciar el proyecto de Comercialización de Aves Exóticas, ya que no hay fuerte competencia en el mercado.

### **2.5 Comportamiento de los precios**

#### **2.5.1 Situación actual y estadística básicas de los precios**

En base a la tendencia de crecimiento que ha mostrado el mercado en los últimos cinco años, nos basamos en información hasta el año 2008, ya que en el año 2009 muestra una deflación por primera vez en 25 años según información del INE.

Este comportamiento se le atribuye a las medidas gubernamentales de eliminar los cobros en el sistema educativo público, el rubro de educación según el INE, cayó el -5.22%. Los rubros de transporte y gastos de vivienda también tuvieron caídas de -1.72% y -0.44%. La gasolina y el gas propano presentan caídas de más del 4% de la reducción del precio internacional del petróleo que pasó a US\$92.93 en enero 2008 a US\$41.92 en el mismo mes de 2009.

El costo de la Canasta Básica de Alimentos se incrementó Q13.00 con respecto al mismo mes del año pasado. Según el INE una familia de cinco personas debe destinar Q1,989.11 para comprar los 26 productos que integran la canasta de alimentos. Y Q3,629.75 unos Q26.00 más

que en el 2008, para cubrir el costo de la canasta básica vital que incluye servicios esenciales como educación, salud y vestuario. (2)

**Tabla 3**

## RITMO INFLACIONARIO AÑOS 1996 - 2009 PORCENTAJES

<b>Periodo</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Enero</b>	6,21	9,04	8,08	6,22	8,39	7,88
<b>Febrero</b>	6,26	9,04	7,26	6,62	8,76	6,50
<b>Marzo</b>	6,57	8,77	7,28	7,02	9,10	5,00
<b>Abril</b>	6,65	8,88	7,48	6,40	10,37	3,62
<b>Mayo</b>	7,27	8,52	7,62	5,47	12,24	2,29
<b>Junio</b>	7,40	8,80	7,55	5,31	13,56	0,62
<b>Julio</b>	7,64	9,30	7,04	5,59	14,16	
<b>Agosto</b>	7,66	9,37	7,00	6,21	13,69	
<b>Septiembre</b>	8,05	9,45	5,70	7,33	12,75	
<b>Octubre</b>	8,64	10,29	3,85	7,72	12,93	
<b>Noviembre</b>	9,22	9,25	4,40	9,13	10,85	
<b>Diciembre</b>	9,23	8,57	5,79	8,75	9,40	

Fuente: (3) <http://banquat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/imm/imm01&e=569>

(2) <http://www.elperiodico.com.gt/es/20090210/economia/90371>

## 2.5.2 Estimación de la evolución futura de los precios

**Tabla 4**

	<b>Aves</b>	<b>Arca de Noe</b>	<b>Mercados Cantoniales</b>	<b>Pet Shop</b>	<b>Comercializadora de Aves Exóticas</b>
<b>1</b>	<b>pericas australianas</b>	<b>Q.200</b>	<b>Q.125</b>	<b>solo perros</b>	<b>Q.200</b>
<b>2</b>	<b>pericas del amor</b>	<b>Q.300</b>	<b>Q.150</b>		<b>Q.300</b>
<b>3</b>	<b>canario amarillo</b>	<b>Q.200</b>	<b>Q.125</b>		<b>Q.200</b>

Si analizamos el primer cuadro muestra las tres principales especies de aves a la venta donde a simple vista, se puede observar que los precios del Arca de Noé versus los precios del proyecto que se igualaron para estar en el margen de mercado, siempre con la particularidad de la diversidad de aves y ubicación del local comercial del proyecto en mención. Por lo que se estima que el precio crecerá a un nivel de 3% anual.

## 2.5.3 Márgenes de comercialización

**Tabla 5**

	<b>Comercializadora de aves exóticas</b>	<b>Precio Costo</b>	<b>Precio a la venta</b>	<b>Ganancia</b>	<b>% Ganancia</b>
<b>1</b>	<b>pericas</b>	<b>Q. 75</b>	<b>Q.200</b>	<b>Q. 125</b>	<b>62,50%</b>



	australianas				
2	pericas del amor	Q.100	Q.300	Q.200	66,67%
3	canario amarillo	Q.100	Q.200	Q. 100	50,00%

**Tabla 6**

<b>Pregunta 17.</b>			
	<b>Cuánto está dispuesto a pagar</b>	<b>Resultado en rangos</b>	<b>Comercializadora aves</b>
1	pericas australianas	75 a 100	Q.200
2	pericas del amor	100 a 200	Q.300
3	canario amarillo	100 a 200	Q.200

El segundo cuadro muestra los precios que vendería las mismas aves la Comercializadora de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala, precio de venta menos precio de costo y su ganancia respectiva.

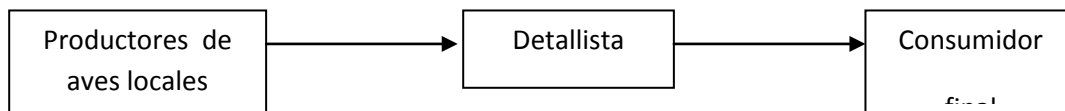
El tercer cuadro muestra los resultados de la pregunta 17 de la encuesta, cuánto está dispuesto a pagar el cliente versus la proyección de precios de la Comercializadora de Aves Exóticas, lo cual demuestra estar ligeramente más alto de los rangos que el cliente está dispuesto a pagar, pero hay que considerar los precios de mercado y distancia de la ubicación de la competencia y por supuesto generando ganancia que cubra los gastos de operación del vendedor.

## **2.6 Análisis de comercialización**

### **2.6.1 Canales de comercialización**

La comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala se hará directo de los criadores locales al comprador.

Canales de distribución

**Figura 21**

### 2.6.2 Formas de comercialización del proyecto

- Las Aves Exóticas se venderán en un local en el centro Comercial Pacific, Villa Hermosa.
- Se venderá únicamente al contado.
- Compradores mayoristas se les dará un regalo sorpresa.
- Se tendrá un canario que cante en la entrada del local.
- Se crearán ofertas o combos de varios artículos que complementen la compra.
- Con su compra se le dará un folleto informativo de cuidados y crianza de su ave.
- Se repartirán volantes en puntos estratégicos de la zona.
- Se efectuarán rifas con los clientes frecuentes.

### 2.6.3 Capacidad de competencia del proyecto

Según pregunta número 8 de la encuesta de mercado efectuada en el Municipio de San Miguel Petapa la respuesta es que el 60% de las personas, están interesadas en adquirir un ave.

El proyecto realizará en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala que cuenta actualmente con 101,242 habitantes según datos del Inguat, se estableció en la encuesta de mercado efectuada en el municipio que habitan cuatro personas por hogar lo que nos da 25,310 hogares, de los cuáles el 60% tiene o quieren un ave, según datos de encuesta, lo que da un resultado de 15,186 hogares potenciales compradores.

De estos 15,186 hogares se calcula aproximadamente 2 aves por casa, ya que las aves son sociales y necesitan compañía, por lo tanto las aves tienen que vivir en pareja, lo que genera una demanda de 30,372 aves en el Municipio de San Miguel Petapa.

**Tabla 7**

	<b>personas</b>	<b>Casas Sn Miguel Petapa</b>	<b>Demanda aves</b>
<b>Hogar</b>	4	15,186	2
n=	101,242	25,310	<b>30,372</b>

Por lo que se estima que este proyecto tendrá capacidad para cubrir un 5.47 % del mercado inicial.

### **CAPÍTULO III. ASPECTOS TÉCNICOS**

#### **3.1 Capacidad del proyecto**

- El número de jaulas estimado para este proyecto es en bodega 40 jaulas para las aves de crianza y almacenaje. Mientras que en la sala de ventas del local comercial, serán 10 jaulas, lo que da en total 50 jaulas.
- El número de aves propias en bodega que servirán para la crianza son 80 aves.
- Se calcula comprar 240 aves a terceras personas de los criaderos locales, para abastecer la bodega con 180 aves y 60 aves para sala de ventas del local comercial.

**Tabla 8**

En bodega	En Bodega	En bodega	Sala de ventas	Sala de ventas
# Jaulas	# aves propias	# aves compradas a Terceros	# jaulas	# aves compradas
40	80	180	10	60

**Lo que nos da un total de 320 aves en inventarios y 50 jaulas.**

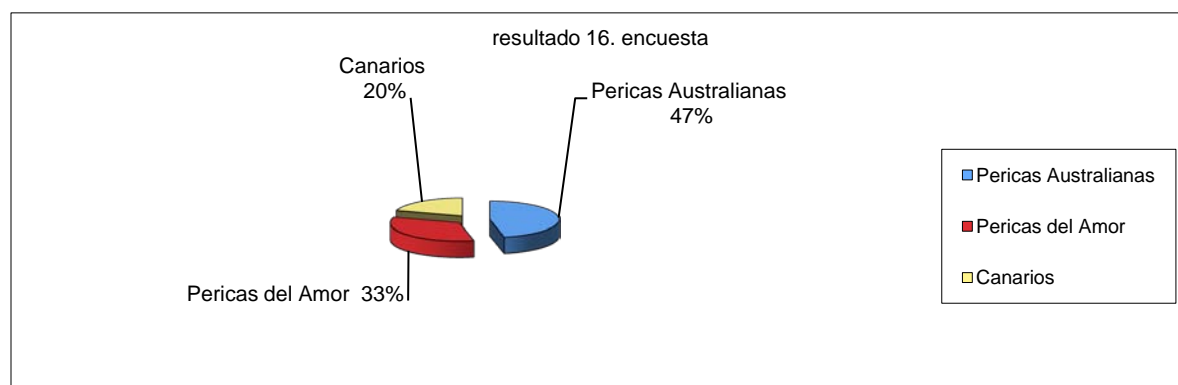
**Tabla 9**

	# Aves		# Jaulas
Bodega	260	Bodega	40
Sala Vtas	60	Sala Vtas	10
Total aves	320	Total jaulas	50

Se estableció la clasificación y cantidad de aves respectivamente, con los resultados de la información de la pregunta 16 de la encuesta, ¿Qué ave le gustaría comprar?

**Gráfica 19**

Clasificación	resultado 16. Encuesta	Porcentaje
Pericas Australianas	14	47%
Pericas del Amor	10	33%
Canarios	6	20%
	30	100,00%



Luego de establecer la clasificación y número de especies, se estableció el monto Q28,250.00 total a invertir en Aves para el proyecto.

**Tabla 10**

			Precio	
			Costo	
Clasificación	Total Aves x % Demanda	Aves	Sin IVA	Valor Q Aves
Pericas	$320 \times 47\% =$	150	Q. 75	Q11.250,00

Australianas				
Pericas del Amor	320x33%=	106	Q.100	Q10.600,00
Canarios	320x20%=	64	Q.100	Q6.400,00
		320		Q28.250,00

En base a la clasificación de especies por ave, se calculó el volumen de alimento que las 320 aves consumirán, en base a los precios de mercado de las semillas lo que nos genera un gasto mensual de Q1,920.00

**Tabla 11**

Clasificación	Aves	Libra de alpiste	Q. 5
Pericas Australianas	150	Libra de girasol	Q.7
Pericas del Amor	106		
Canarios	64	Comida de aves	Gto Comida mes
	320	320xQ6=	Q1.920,00

### 3.2 La localización del proyecto

(En relación a las características geográficas del terreno, del proceso productivo y del programa de expansión)

El universo de este municipio es de 101,242 habitantes, que habitan en una extensión de 30 kilómetros cuadrados, que es donde está ubicado el local comercial en Pacific Villa Hermosa, 23 avenida 20-00 zona 7, San Miguel Petapa, Guatemala.

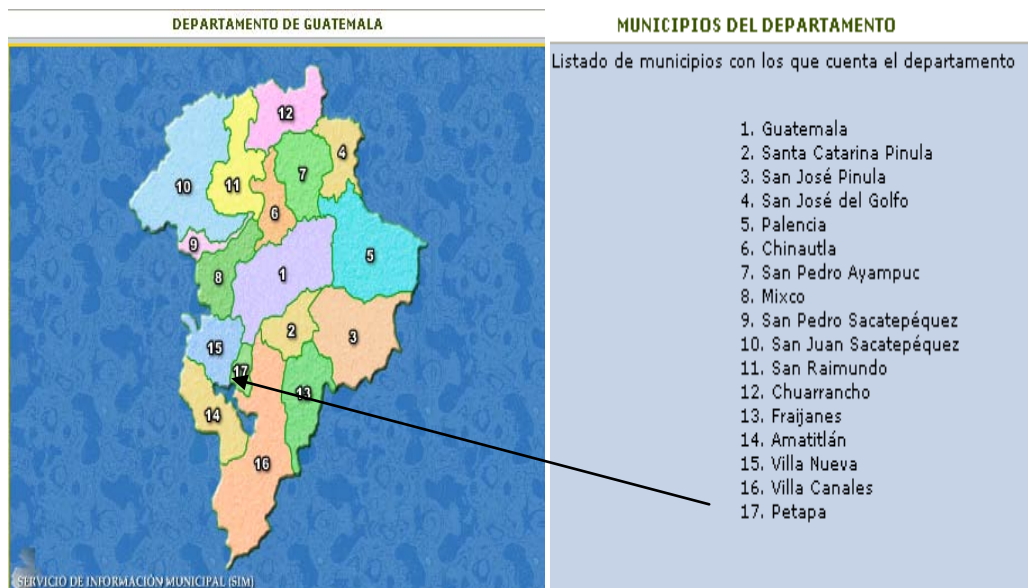
Los productos que se cosechan en el municipio son cultivos de tabaco, industria, ganadería y avicultura. El alcalde es Rafael Eduardo González Rosales (período 2008-2012).

El Centro Comercial Pacif Villa Hermosa cuenta con 50 locales comerciales, área de parqueo con capacidad para más de 300 vehículos frente y sótano, elevadores y gradas eléctricas, acceso para discapacitados, áreas de restaurantes, servicios sanitarios. El horario de atención es de lunes a viernes de 10:00 am a 20:00 pm y sábado y domingo de 9:00 am a 20:00 pm.

### **3.2.1 Macro localización**

Guatemala está dividida en municipios:

**Figura 22**

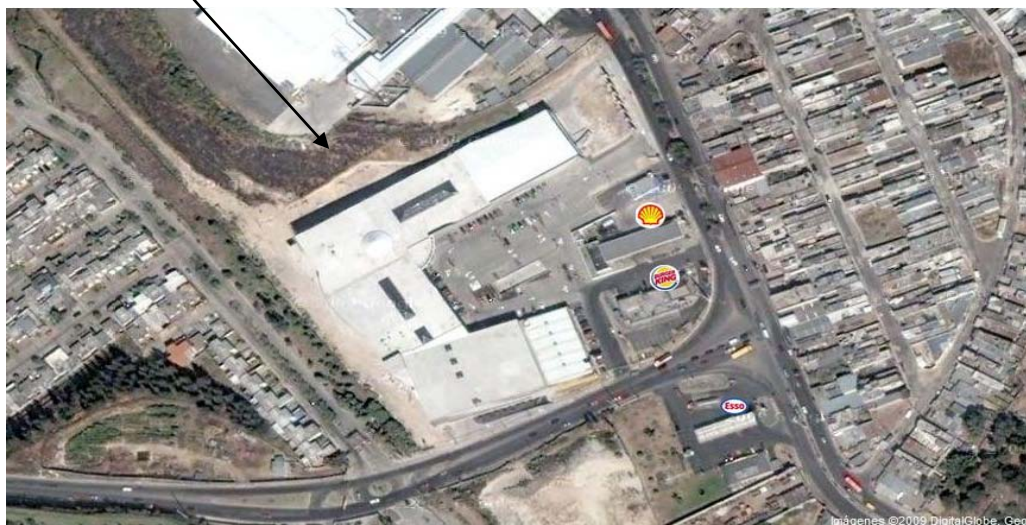


Fuente: (5) [http://www.inforpressca.com/municipal/mapas\\_web/guatemala.php](http://www.inforpressca.com/municipal/mapas_web/guatemala.php)

### 3.2.2 Micro localización

El local comercial de ventas de aves exóticas estará ubicado en el centro comercial Pacific Villa Hermosa, 23 avenida 20-00 zona 7 está ubicado en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala.

Figura 23



Fuente: (6) <http://www.directorios.dcguate.com/uploaded-images/map-quavncmc.jpg&imgrefurl=http://blogs.dcguate.com>



Figura 24



Fuente: (7) Trifoliar del Centro Comercial Pacific Villa Hermosa, San Miguel Petapa

### 3.3 Distancias y costos de transporte, de insumos y los productos

Las aves exóticas se transportarán de la bodega ubicada en Villa Hermosa al Centro Comercial Pacific Villa Hermosa, la distancia es de aproximadamente dos kilómetros a la redonda, para que las lleven al local.

### 3.4 Descripción del proceso de producción

Se comprarán las aves en la bodega en Villa Hermosa y se llevarán al local comercial para el proceso de venta conforme se requiera.

### 3.5 Flujo grama del proceso total






Descripción del proceso:

1. Los criadores locales traen las aves a la bodega en Villa Hermosa. (1 hora)
2. De la bodega se trasladan las aves al Local Comercial Pacific Villa Hermosa. (15 min)




3. En el Local se colocarán y exhibirán las aves para su venta. (20 min)
4. Se mostrarán las aves a los posibles compradores. (15 min)
5. Se cobrará, facturará y empaquetará el ave en venta. (10 min)

### Diagrama de flujo de proceso

**Figura 25**

	Símbolo	Proceso	Tiempo
1		Llevar las aves por criadores a la Bodega en VH	1 hora
2		Llevar las aves de la Bodega al Local Pacific VH	15 min
3		Colocar las Aves para Exhibición y venta	20 min
4		Mostrar el ave al posible comprador	15 min
5		Cobrar, facturar y empaquetar el ave en venta.	10 min

La simbología del diagrama de flujo es la siguiente:

-  Transporte cualquier movimiento que no sea parte integral de una operación.
-  Almacenamiento mantener el producto en el almacén, hasta que se requiera.
-  Operación cualquier actividad que dé como resultado un cambio físico.

### 3.6 Descripción de las instalaciones, equipos y personal

**Figura 26**

Fuente: (8) Locales Comerciales del Centro Comercial Pacific Villa Hermosa, San Miguel Petapa

**Descripción:**

Al sur de la Ciudad de Guatemala en dirección a Villa Hermosa, Boca del Monte, Villa Nueva y Amatitlán.

Accesos disponibles desde la ciudad por Avenida Petapa y Atanasio Tzul, Zona 12, y al final de Avenida Hincapié.

El área del local es de 53 metros cuadrados.

Incluye Agua y Luz.

Acabados piso, repello, vitrina, baño, conexiones eléctricas.

Renta Mensual \$650.00 + IVA

**Figura 27**

**Estantería**

**Figura 28**

**Mostrador**



Fuente: (9)<http://redeparede.com.gt/ciudad-de-guatemala/> Fuente: (10) [gtclasiventas@gmail.com](mailto:gtclasiventas@gmail.com)  
en-venta/muebles/posts/estanterias- resistentes-156366

**Figura 29**

**Figura 30**

**Módulo de cría desmontable con luz**



Fuente: (11) <http://www.electrolug.com/modulosdecria2.htm>

**Figura 31**

**Jaula de exhibición de ventas**

**Figura 32**

**Jaula para transportar aves**



Fuente: (12) <http://search.conduit.com/Results.aspx?q=venta+de+jaulas+en+guatemala&hl=en&SearchOrigin=10&SelfSearch=1&ctid=CT21892038>

**Figura 33**

**Rótulo luminoso**



Fuente: (13) [http://www.mundoanuncio.com.gt/anuncio/rotulo\\_luminoso\\_1175646001.html](http://www.mundoanuncio.com.gt/anuncio/rotulo_luminoso_1175646001.html)

Inicialmente la estructura organizacional estará formada por dos personas, una que lleve los registros administrativos e inventarios con un sueldo de Q3,000.00 y otra para atender mantenimiento de limpieza y alimentación de las aves en venta devengando un salario de Q1,810.00.

### **3.7 Inventario y especificación de las obras**

No se realizan modificaciones en el local ya que no lo requiere.

### **3.8 Costos unitarios de los elementos de obra**

Estantería	Q995.00
------------	---------

Estantería de metal de 2.0 mts. de alto x 1 mt. de ancho x 0.60 mts. de fondo, con cuatro niveles cada estantería. Los paneles están fabricados en lámina de 0.7mm. de espesor con una capacidad de 200 libras por panel, distribuidas uniformemente. Cuenta con esquineras para asegurar mejor los paneles. El color de las estanterías es gris.

Mostrador vitrina Q800.00

Melanina color gris con vitrina acrílica con repisas de vidrio y gaveta.

Medidas 140 cm x 60 x 40 cm.

Modulo de cría desmontable con luz Q1,180.00

Este módulo de cría de aves permite que se pueda apilar formando varias alturas.

Disponible de rejillas de piso y cajones extraíbles.

Dimensiones: ancho 90 cm, alto 40 cm, fondo 30 cm.

Funciona con 220 v y 13 w por módulo con interruptores independientes.

Permite adaptarse un pie con ruedas o un pie sin ellas.

Su altura máxima es 187 cm (el pie y 4 módulos de cría)

Jaula de exhibición de ventas Q750.00

Módulo de 10 jaulas para aves, medidas largo 97 cms, ancho 57 cms y alto 27 cms.

Incluye bebederos y recipiente para alimento de aves.

Jaula para transportar aves Q90.00

Jaula ideal para trasportar periquitos, canarios, agapornis (pericas del amor) y finches, es alargada como les gusta a las aves para poder volar, tiene protección abajo para evitar que salgan las semillas y mide 60 cms alto X 38 cms ancho x 52 cms altura.

Rótulo luminoso Q.1,200.00  
 Dos caras con cuatro lámparas de 1.84 mts x 1.23 mts.

### 3.9 Costos totales de las obras

Tabla 12

Cantidad	Costos totales de las obras	
	Muebles	Precio
1	Estantería	Q995.00
1	Mostrador	Q800.00
4	Módulo de cría	Q4,720.00
1	Jaulas para ventas	Q750.00
1	Jaula transporte	Q90.00
1	Rótulo	Q1,200.00
	<b>Total</b>	<b>Q8,555.00</b>

### 3.10 Negociación del proyecto para definir su fuente de financiamiento



El monto del financiamiento será interno, ya que será aportado por los socios.

## **CAPÍTULO IV**

### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS – LEGALES**

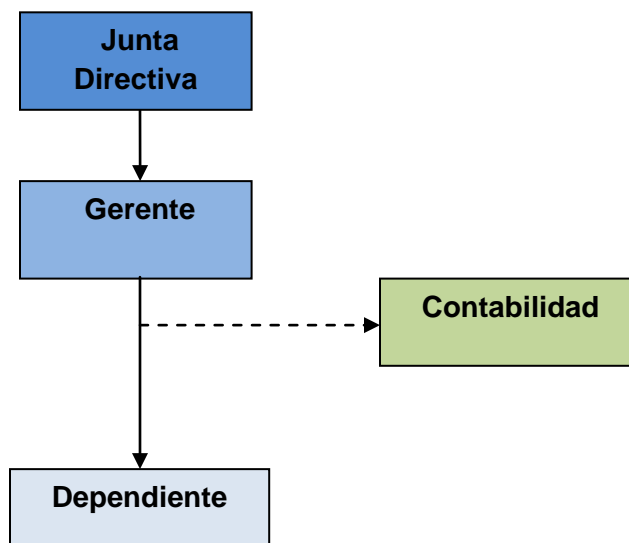
#### **4.1 Estructura administrativa de la empresa**

En este proyecto se aplicará una Sociedad Anónima para el beneficio de los intereses de la empresa y accionistas ya que monitorearán el uso eficiente de los recursos.

#### **4.2 Descripción del perfil de puestos y funciones**

**Figura 34**

## Organigrama



- **Junta Directiva**
  - Reporta a: Ninguno.
  - Le reportan: Gerente

### Descripción de funciones

Es el órgano supremo de la sociedad, su objetivo es supervisar y ratificar todos los actos y operaciones de la empresa.

### Atribuciones

Discutir, aprobar o modificar los informes del Gerente, prórroga de la duración de la sociedad, disolución anticipada de la sociedad, aumento o reducción del capital social, cambio de

nacionalidad de la sociedad, transformación de la sociedad, fusión con otra sociedad, emisión de acciones privilegiadas, emisión de bonos, cualquier otra modificación del contrato social y los demás asuntos para los que la ley o el contrato social exija un *quórum* especial.

- **Gerente**

- Reporta a: Junta Directiva.
- Le reportan: Dependiente

### **Descripción de funciones**

Dirige, su objetivo es supervisar y ratificar operaciones y recursos de la empresa. Es el encargado de llevar el control de proveedores, inventarios y facturación. A su cargo está mantener todo en orden en el local comercial, dentro de sus funciones también está cobrar las aves, y/o productos en venta, responsabilidad sobre el dinero de caja, emisión de facturas de clientes en general.

El puesto de Gerente de vital importancia porque es la cara con la que se encuentra el cliente al llegar al local comercial es por ello que sus aptitudes, cualidades y sus requisitos están bien delimitados. Es un puesto administrativo y rinde cuentas a la Junta Directiva, su función principal administración de los recursos tanto financieros como los inventarios.

### **Atribuciones**

Administrar, revisar y plantear los informes a la Junta Directiva. Llevar agenda de actividades y tareas, emitir las boletas de venta y las facturas, emitir el reporte diario de caja, coordinar para obtención de monedas para vueltos, verificación del dinero recibido. Llevar una base de datos de los clientes, para hacer un archivo histórico, programar llamadas a los clientes avisando de nueva mercadería, mantener en orden las instalaciones, brindar información a la clientela de las aves y productos a la venta.

- **Dependiente**
- Reporta a: Gerente.
- Le reportan: Ninguno

### **Descripción de funciones**

Es el encargado de llevar el control de gestión de actividades de mantenimiento, etc. A su cargo está la limpieza e higiene de las aves y de la sala de ventas y bodega, debe mantener todo en orden. El puesto de dependiente es importante porque es la persona encargada de mantener el *stock* en bodega y llevarlas al local comercial es por ello que sus aptitudes, cualidades y sus responsabilidades en tareas son delimitadas. Es un puesto operativo y rinde cuentas al Gerente, su función principal es la atención de las aves, cuidado, alimentación e higiene de las mismas.

### **Atribuciones**

Actividades y tareas emitir boletas de traslado y llevar físicamente las aves de la bodega al local comercial, coordinar que siempre hallan aves en disponibilidad a la venta en el local comercial. Es el encargado de la bodega, su labor es la de llevar inventarios, movilizar y cuidar la higiene y alimentación de las aves. Llevar una base de datos de los proveedores locales de aves, para hacer un archivo histórico, programar llamadas a los posibles nuevos proveedores locales, mantener en orden las instalaciones de la bodega, alimentar las aves, limpiar las jaulas de la bodega, así como de la sala de ventas en el local comercial.

- **Contabilidad**

Se encarga de todos los [registros](#) y movimientos contables de [la empresa](#), [libro](#) caja, [registro](#) de [ventas](#), registro de [compras](#), planillas, tramites tributarios, etc.

En este proyecto la Comercializadora de Aves Exóticas subcontratará los servicios contables.

## **4.3 Requerimiento de personal**

### **Perfil del Gerente**

Conocimientos y manejo de Software, logística, organizado en el trabajo, eficiente y efectivo, proactivo, planificador, determinación, actitud compromiso, iniciativa, rapidez de decisión, determinación, entusiasmo, paciencia, dinamismo, sinceridad, responsabilidad, honradez, buena memoria, habilidad expresiva, coordinación general, salud, capacidad de juicio, atención, carismático, colaborador, facilidad de palabra, sociable, comunicativo, que le gusten los animales, habilidad para las ventas, conocimiento de la empresa y de las aves que la empresa comercializa y el mercado.

**Nivel académico:** Licenciatura en Administración de Empresas.

Con experiencia en el puesto o puestos similares, persona de sexo masculino o femenino, de 30 años en adelante, con un año de experiencia

El sueldo será de Q2,700.00 más bonificación incentivo Q250.00 haciendo un total de Q3,000 que se pagará mensualmente.

### **Perfil del dependiente**

Las aptitudes principales con las que debe contar son actitud, compromiso, iniciativa, proactivo, rapidez de decisión, determinación, entusiasmo, paciencia, dinamismo, sinceridad, responsabilidad, honradez, buena memoria, coordinación general, salud, atención, carismático, colaborador, sociable, comunicativo, que le gusten los animales, habilidades para los negocios, conocimiento de la empresa y de las aves que la empresa comercializa y el mercado.

**Nivel académico:** Nivel diversificado.

Con experiencia en el puesto o puestos similares, persona de sexo masculino o femenino, de 30 años en adelante, con un año de experiencia

El sueldo será de Q1,560.00 más bonificación incentivo de Q250.00, haciendo un total de Q1,810, que se pagará mensualmente.

### **4.4 Marco legal y tributario del proyecto.**

En objetivo del marco legal del proyecto, se mencionan las leyes relacionadas con la legislación vigente del lugar donde se localizará el proyecto, cómo inscribirse en el Registro Mercantil y regulaciones tributarias con la SAT.



El proyecto comercializadora de aves exóticas estará inscrita en el Registro Mercantil que desde el año de 1971 tiene la misión de registrar, certificar, dar seguridad jurídica a todos los actos mercantiles que realicen personas individuales o jurídicas.

Este proyecto estará inscrito como Sociedad Anónima que es la que tiene el capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito. Código de Comercio artículos 10 y 86.

La sociedad anónima se identifica con una denominación, la que podrá formarse libremente, con el agregado obligatorio de la leyenda: Sociedad Anónima, que podrá abreviarse S.A.

La denominación podrá contener el nombre de un socio fundador o los apellidos de dos o más de ellos, pero en este caso, deberá igualmente incluirse la designación del objeto principal de la sociedad. (Art. 87)

En su constitución se observarán los artículos 14 a 55 y 86 a 194 del Código de Comercio, y 29 a 32 y 47 del Código de Notariado.

Un Profesional del Derecho (Asesor Legal –Abogado) debidamente colegiado deberá inicialmente:

1. Elaborar la escritura de la sociedad; registrarla en su protocolo y posteriormente llevarla al Registro Mercantil para iniciar los trámites respectivos.

2. Para nombrar al Representante Legal y/o Gerente General, el abogado deberá de solicitarles su Cédula de Vecindad y Número de Identificación Tributaria (NIT) a las personas que han sido electas para estos cargos.
3. Elaborar acta de nombramiento de Representante Legal y Gerente General, (puede ser la misma persona quien represente a la empresa) y llevar la misma a registrar en el Registro Mercantil (Ver continuidad de procedimientos a seguir en las áreas específicas de REGISTRO MERCANTIL, SAT y otras necesarias). (14)

(14) <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Registro/registro.html>

## Requisitos de Inscripción Sociedades Mercantiles y Trámites SAT



Para fines de inscripción en la Superintendencia de Administración Tributaria, las Personas Jurídicas, sea cual sea su clasificación, están obligadas a llenar los siguientes requisitos:

1. Solicitar y completar el formulario de Inscripción SAT-0014, valor Q.1.00.
2. Original o fotocopia legalizada y fotocopia simple de la cédula de vecindad o pasaporte del Representante Legal.
3. Original o fotocopia legalizada y fotocopia simple del testimonio de la Escritura de Constitución.
4. Original o fotocopia legalizada y fotocopia simple del Nombramiento del Representante Legal

El Formulario SAT-0014 deberá acompañarse de los formularios siguientes:

1. Solicitud de Habilitación de Libros, formulario SAT-0052
2. Solicitud para autorización de Impresión y Uso de Documentos y Formularios, formulario SAT-0042

Personas Jurídicas: Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Sociedad En Comandita Simple y por Acciones.

Regímenes del ISR, Régimen General

Personas individuales o jurídicas mercantiles, General 5%: Artículo 44, las personas individuales que al amparo del Código de Comercio, domiciliadas en Guatemala, que desarrollan actividades mercantiles, con inclusión de las agropecuarias deberán pagar el impuesto aplicando a su renta imponible el 5%.

El impuesto se pagará mediante retención definitiva o directamente a las cajas fiscales. Deberán indicar en las facturas que emitan que están sujetos a retención del 5% o que pagan directamente el 5%. (15)



IETAAP Decreto número 19-04, ley del Impuesto Extraordinario y Temporal de apoyo a los acuerdos de Paz, con vigencia del 1 de julio del 2004 hasta finales del año 2008, ya que este fue sustituido por el Congreso de urgencia nacional, el Presupuesto de Ingresos y Egresos de la Nación para 2009.

Fue aprobado el Impuesto de Solidaridad (Iso), con una tasa del 1%. El nuevo tributo fue aprobado por la UNE y sus aliados, con una reducción de 0.25% en relación a la tasa que había presentado el Ejecutivo.

Acreditamientos. El impuesto a que se refiere esta ley y el Impuesto Sobre la Renta podrán acreditarse entre sí.

(Art. 11 IETAAP)

- a. Lo pagado durante los cuatro trimestres de año calendario, podrá ser acreditado al pago del ISR hasta su agotamiento, durante los tres años calendarios siguientes, tanto a los pagos trimestrales o al que se determine en la liquidación definitiva anual.
- b. Los pagos trimestrales del ISR que correspondan de julio a septiembre 2004 en adelante, podrán acreditarse al pago del impuesto del IETAAP en el mismo año calendario. Los que opten por este acreditamiento, lo podrán cambiar únicamente con autorización de la SAT.

(15) <http://www.elperiodico.com.gt/es/20080917/opinion/70666/>



El IVA Impuesto al Valor Agregado, acuerdo Gubernativo No. 424-2006 Guatemala, 26 de julio de 2006, es un [impuesto indirecto](#) sobre el consumo, es decir financiado por el consumidor final. Un impuesto indirecto es el impuesto que no es percibido por el fisco directamente del tributario. El IVA se debe cobrar por las empresas obligadamente en el momento de toda venta de productos (transferencia de bienes y servicios).

El proyecto estará bajo el régimen del IVA Contribuyente normal del 12%.

**ARTÍCULO 10.** Tarifa única. Los contribuyentes afectos a las disposiciones de esta ley pagarán el impuesto con una tarifa del 12% sobre la base imponible. La tarifa del impuesto en todos los casos deberá estar incluida en el precio de venta de los bienes o el valor de los servicios.

**ARTÍCULO 26. Registro de contribuyentes IVA.** La Dirección llevará un registro de los contribuyentes en base al Número de Identificación Tributaria (NIT), para fines de control y fiscalización de este impuesto.

**ARTÍCULO 29. Documentos obligatorios.** Los contribuyentes afectos al impuesto de esta ley están obligados a emitir y entregar al adquirente, y es obligación del adquirente exigir y retirar, los siguientes documentos:

a) Facturas en las ventas que realicen y por los servicios que presten, incluso respecto de las operaciones exentas.

**ARTÍCULO 30. De las especificaciones y características de los documentos obligatorios.** Las especificaciones y características de los documentos obligatorios a que se refiere el artículo anterior, se establecerán en el reglamento de esta ley. Dichos documentos deberán ser autorizados previamente por la Dirección, que llevará un registro y control computarizado de los mismos.

**ARTÍCULO 31. Máquinas y Cajas Registradoras.** La Administración Tributaria podrá autorizar el uso de máquinas y cajas registradoras para la emisión de facturas en forma mecanizada o computarizada, conforme lo establezca el Reglamento.

**ARTÍCULO 40. Declaración y Pago del Impuesto.** Los contribuyentes deberán presentar, dentro del mes calendario siguiente al del vencimiento de cada período impositivo, una declaración del monto total de las operaciones realizadas en el mes calendario anterior. (16)

(16) <http://www.impuesto+al+valor+agregado&sa=N&start=40&ndsp=20>

## **CAPITULO V**

### **ASPECTOS AMBIENTALES**

#### **5.1 Descripción del entorno ambiental del proyecto**

Por ser este un proyecto en un Centro Comercial, en el entorno no hay flora, fauna y minerales o agua.

#### **5.2 Identificación de desechos y residuos**

El término Residuos Sólidos Urbanos (RSU) hacen referencia al área geográfica en que son producidos y lo constituyen: "Aquellos generados por cualquier actividad en las aglomeraciones urbanas". ( ver anexo 8)

Los desechos que generan en el proyecto son papel periódico que se pone en las jaulas para el excremento de las aves.

#### **5.3 Definición de medidas de mitigación**

Estos desechos, serán embolsados, para evitar olores fétidos e insectos.

Las medidas preventivas o correctivas que se tomarán para minimizar el impacto en el medio ambiente por causa del proyecto, son el correcto manejo de la basura generada por las aves en el local comercial.

Embolsada y luego recolectada por el personal de mantenimiento del local Comercial Pacif Villa Hermosa.

Los residuos del centro comercial serán recolectados y transportados en vehículos de volteo al lugar de disposición final por un servicio privado de desechos, vertedero de Bárcenas ubicado en el Kilómetro 22.5 de la Ruta al Pacífico.

De acuerdo al Código Municipal, Ley 12-2002, artículo 68, inciso “a” compete a cada municipio (municipalidad) encargarse de la recolección, tratamiento y disposición de sus desechos sólidos, decreto del 9 de mayo del 2002, asigna a las municipalidades del país como las principales responsables por el manejo de los residuos sólidos en las Municipalidades de Villa Nueva, Villa Canales, Amatitlán, San Miguel Petapa y Santa Catarina Pinula.

**Figura 35**



**Figura 36**



Fuente: (17) <http://images%3Fq%3Dbasurero%2Bzona%2B3%26hl%3Des>

#### **5.4 Plan de manejo ambiental del proyecto**

El objetivo de la seguridad e higiene industrial es prevenir los accidentes laborales, a través de una buena planificación de medidas de prevención.

En este proyecto se verificarán y comprobarán las normas de seguridad como puertas o salidas de emergencia, extintores de fuego, botiquín y sistemas de alarma, a fin de prevenir lamentables sucesos como han ocurrido en otras ciudades y países.

Cabe mencionar que los municipios al sur de la capital de Guatemala han sido absorbidos por el área metropolitana, y se han convertido en ciudades dormitorio.

La migración desde el interior del país ha provocado escasez de servicios básicos, aumento de la inseguridad y un considerable cambio en el ritmo de vida.

Mixco, Villa Nueva, San Miguel Petapa y Amatitlán experimentado un aumento brusco en su población, que se acerca al millón de habitantes, con lo cual comparten la mayor parte de los problemas de la capital, pero sin los recursos suficientes para afrontarlos.

En el caso de Mixco, ya no tiene para dónde crecer; Villa Nueva posee colonias sobre las que no ejerce control; San Miguel está recibiendo un gran número de habitantes de clase media en unidades residenciales, en tanto que Amatitlán también se llena de ese tipo de colonias. (18)

La Autoridad para el Manejo Sustentable del Lago de Amatitlán (AMSA) sacó a licitación pública la instalación de una banda transportadora de residuos sólidos en el vertedero de Bárcenas ubicado en el km 22.5 de la Ruta al Pacífico. El plan original es que los 110 recolectores que han estado realizando sus actividades allí, pasen a ser empleados fijos de la empresa que ganó la licitación: Alternativas Ecológicas.

AMSA recibirá el 10% en bruto de los desperdicios orgánicos que se vierten en el lugar, que serán usados como abono orgánico para áreas que están siendo deforestadas. (19)

(18) [http://www.prolades.com/urban\\_lam/guate/guatemala\\_city\\_metro\\_area.htm](http://www.prolades.com/urban_lam/guate/guatemala_city_metro_area.htm)

(19) <http://energia-ambiente09.blogspot.com/2009/02/trataran-desechos.html>

## **CAPITULO VI. ESTUDIO FINANCIERO**

El Estudio Financiero presenta los cuadros de inversión del proyecto, el tipo de financiamiento que tendrá el proyecto, detallando la forma de pago. En este capítulo se cuantifican las inversiones que demandará el proyecto de aves obra física, equipo, capital de trabajo y pérdidas operativas. Se calcularán los ingresos que generará el proyecto con base a los precios y demanda definidos en el estudio de mercado.

Se consolidan los costos de operación por diferentes rubros, el establecimiento de los costos fijos y variables y el punto de equilibrio. La evaluación del proyecto considerando el costo/beneficio. Se profundiza en el flujo de efectivo para establecer la viabilidad y rentabilidad del proyecto por medio de las herramientas de valuación que consideran el valor del dinero en el tiempo.

### **6.1 Inversión y costos del proyecto**

La inversión son los recursos (sean materiales o financieros) necesarios para realizar el proyecto, se refiere a la cuantificación monetaria de todos los recursos que van a permitir la realización del proyecto.

En la inversión inicial hay en caja y bancos Q25,270 para la disponibilidad inmediata de cualquier eventualidad, sueldos, alquiler (que incluye agua y luz), en Inventario de Mercadería Q28,250 que se refiere a las aves para la venta, insumos Q1,950 que se utilizará para comprar semillas para la alimentación de las aves. Dentro de los activos fijos están mobiliario y equipo para lo que se destinarán Q8,555.

En otros activos se encuentran los gastos de organización, como todos los gastos que servirán para la constitución de la empresa. En gastos legales se destinarán Q5,000, trámites Q800, papelería inicial y facturas Q250, gastos publicitarios Q500, papelería y útiles Q100, combustible Q100 y gastos de útiles de limpieza Q50, total para iniciar el negocio la inversión es de Q71,825.

Costo total de la inversión.

**Cuadro 1**

<b>PROYECTO:</b>		
<b>COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS</b>		
<b>DETERMINACION DE LA INVERSION INICIAL</b>	<b>MONTO A</b>	<b>TOTAL A</b>
	<b>INVERTIR</b>	<b>INVERTIR</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Caja y Bancos (efectivo disponible)	Q25.270	
Inventario de mercaderia	Q28.250	
Inventario de insumos	Q1.950	
(-) Credito de proveedores mayor que plazo cxcobrar		Q55.470
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Mobiliario y Equipo	Q8.555	
Terrenos		Q8.555
<b>OTROS ACTIVOS</b>		
<u>Gastos de organización</u>		
Gastos de constitución de la empresa	Q5.000	
Gastos legales	Q1.000	
Tramites	Q800	
Papelería inicial y facturas	Q250	
Gastos de lanzamiento publicitario inicial	Q500	
Papelería y Utiles de oficina	Q100	
Combustible	Q100	
Utiles de limpieza	Q50	Q7.800
<b>TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>Q71.825</b>



Cuadro 2

PROYECTO:		
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS		
<b>CAPITAL DE TRABAJO INICIAL REQUERIDO</b>		
	<b>MONTO A INVERTIR</b>	<b>TOTAL A INVERTIR</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Caja y Bancos (efectivo disponible)	Q25.270	
Financiamiento de cuenta por cobrar	Q0	
Inventario de mercaderia	Q28.250	
Inventario de insumos	Q1.950	
(-) Credito de proveedores mayor que plazo cxcobrar	Q0	Q55.470
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL REQUERIDO</b>		<b>Q55.470</b>

## 6.2 Análisis de ingresos y egresos

En el cuadro 1, se muestra una proyección de las ventas en unidades por mes de cada especie de ave a la venta, Perica Australiana 970, Perica del Amor 460 y Canarios 230. Lo que nos da un total de unidades al año de 1,660 aves a la venta.

En el cuadro 2, se muestra una proyección de las ventas en valores por mes de cada especie de ave a la venta, Perica Australiana Q194,000, Perica del Amor Q138,000 y Canarios Q46,000. Lo que nos da un total en valores al año de Q378,000 aves a la venta.

En el cuadro 3, se muestra una proyección de los costo por la compra de las aves por mes de cada especie, Perica Australiana Q72,750, Perica del Amor Q46,000 y Canarios Q23,000. Lo que nos da un total de los costos por la compra de aves en el año de Q141,750.

Lo que nos refleja entre las ventas menos los costos una utilidad bruta estimada al año de Perica Australiana Q12,250, Perica del Amor Q92,000 y Canarios Q23,000. lo que nos da un resultado en la utilidad bruta de Q236,250.

## PROYECCIÓN DE INGRESOS

**Cuadro 3**

VTAS EN UNIDADES	Perica Australiana	Perica Del Amor	Canarios	Total de Unidades
Mes 1	50	30	20	100
Mes 2	100	40	20	160
Mes 3	100	40	20	160
Mes 4	100	40	20	160
Mes 5	120	50	30	200
Mes 6	70	40	10	120
Mes 7	50	30	20	100
Mes 8	40	30	10	80
Mes 9	50	30	20	100
Mes 10	70	40	10	120
Mes 11	100	40	20	160
Mes 12	120	50	30	200
<b>TOTAL UNIDADES PROYECTADAS 1er. AÑO</b>	<b>970</b>	<b>460</b>	<b>230</b>	<b>1.660</b>

**Cuadro 4**

VTAS EN VALORES	Perica	Perica	Total de Ventas	
	Australiana	Del Amor		Canarios
Precio de venta unitario sin IVA en Quetzales	Q200,00	Q300,00	Q200,00	
Tipo de cambio de referencia	1	1	1	
Precio de venta unitario sin IVA en Quetzales	Q200,00	Q300,00	Q200,00	
Mes 1	Q10.000,00	Q9.000,00	Q4.000,00	Q23.000,00
Mes 2	Q20.000,00	Q12.000,00	Q4.000,00	Q36.000,00
Mes 3	Q20.000,00	Q12.000,00	Q4.000,00	Q36.000,00
Mes 4	Q20.000,00	Q12.000,00	Q4.000,00	Q36.000,00
Mes 5	Q24.000,00	Q15.000,00	Q6.000,00	Q45.000,00
Mes 6	Q14.000,00	Q12.000,00	Q2.000,00	Q28.000,00
Mes 7	Q10.000,00	Q9.000,00	Q4.000,00	Q23.000,00
Mes 8	Q8.000,00	Q9.000,00	Q2.000,00	Q19.000,00
Mes 9	Q10.000,00	Q9.000,00	Q4.000,00	Q23.000,00
Mes 10	Q14.000,00	Q12.000,00	Q2.000,00	Q28.000,00
Mes 11	Q20.000,00	Q12.000,00	Q4.000,00	Q36.000,00
Mes 12	Q24.000,00	Q15.000,00	Q6.000,00	Q45.000,00
<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS 1er. AÑO</b>	<b>Q194.000,00</b>	<b>Q138.000,00</b>	<b>Q46.000,00</b>	<b>Q378.000,00</b>

Cuadro 5

COSTO VTA O SERVICIO	Perica	Perica		Total de
	Australiana	Del Amor	Canarios	Costos
Costo unitario sin IVA en Quetzales	Q75	Q100	Q100	
Tipo de cambio de referencia	1	1	1	
Costo unitario sin IVA en Quetzales	Q75	Q100	Q100	
Mes 1	Q3.750	Q3.000	Q2.000	Q8.750
Mes 2	Q7.500	Q4.000	Q2.000	Q13.500
Mes 3	Q7.500	Q4.000	Q2.000	Q13.500
Mes 4	Q7.500	Q4.000	Q2.000	Q13.500
Mes 5	Q9.000	Q5.000	Q3.000	Q17.000
Mes 6	Q5.250	Q4.000	Q1.000	Q10.250
Mes 7	Q3.750	Q3.000	Q2.000	Q8.750
Mes 8	Q3.000	Q3.000	Q1.000	Q7.000
Mes 9	Q3.750	Q3.000	Q2.000	Q8.750
Mes 10	Q5.250	Q4.000	Q1.000	Q10.250
Mes 11	Q7.500	Q4.000	Q2.000	Q13.500
Mes 12	Q9.000	Q5.000	Q3.000	Q17.000
<b>TOTAL COSTOS PROYECTADOS 1er. AÑO</b>	<b>Q72.750</b>	<b>Q46.000</b>	<b>Q23.000</b>	<b>Q141.750</b>
<b>UTILIDAD BRUTA ESTIMADA PARA PRIMER AÑO</b>	<b>Q121.250</b>	<b>Q92.000</b>	<b>Q23.000</b>	<b>Q236.250</b>

Analizando la tasa de crecimiento y tomando en cuenta la inflación, el crecimiento de mercado, promociones nos genera una tasa estimada de 6% de crecimiento anual.

**Cuadro 6**

PROYECCIÓN ANUAL DE INGRESOS	Q.	tasa de crecimiento	
Año 1	378.000		
Año 2	400.680	6%	
Año 3	424.721	6%	
Año 4	450.204	6%	
Año 5	477.216	6%	
<b>Total proyectado</b>	<b>2.130.821</b>		
TASA DE CRECIMIENTO ESTIMADO EN LA EMPRESA	% de Crecimiento	Crecimiento/ Decrecimiento del Mercado	Promocion Mercado
Año 2	3%	2%	1%
Año 3	3%	2%	1%
Año 4	3%	2%	1%
Año 5	3%	2%	1%
ESTIMACIÓN DE FORMA DE PAGO DE VENTAS	%	Días de credito	
Ventas al contado	100%		
Ventas al crédito	0%	0	
total	100%		
	100%		
diferencia	0%		

Por el tipo de negocio y por estar iniciando operaciones solo se recibirán ventas al contado.

### 6.3 Recursos financieros para la inversión

La inversión se puede clasificar en:

- Inversión fija: comprende todos los activos fijos o tangibles (que se pueden tocar) necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.
- Inversión diferida: se entiende por activo intangible el conjunto de bienes propiedades de la empresa necesarios para su funcionamiento e incluyen patentes, marcas, etc.
- Capital de trabajo: son activos circulantes que representan la porción de la inversión disponible para las operaciones normales del negocio y son Caja y Bancos, Inventario y Cuentas por Cobrar.

El financiamiento del proyecto de aves será propio, ya que serán aportados por los socios Directores el monto de Q71,825.00.

Cuadro 7

PROYECTO:			
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS			
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>			
<b>ORIGEN DE LOS RECURSOS</b>			
<b>FINANCIAMIENTO INTERNO</b>			
Capital propio		Q0	0
Accionista Y		Q35.913	50%
Accionista Z		Q35.913	50%
<b>Total financiamiento interno</b>		<b>Q71.825</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL DE FINANCIAMIENTO REQUERIDO</b>		<b>Q71.825</b>	
<b>TOTAL DE INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>		<b>Q71.825</b>	
<b>DIFERENCIA</b>			<b>0</b>

#### 6.4 Calendario de las inversiones

A continuación se muestra el calendario de la Inversión Inicial, el Capital de Trabajo está formado por Caja y Bancos Q25,270, Inventario de Mercadería Q28,250 e insumos Q1,950 con un total de Q55,470 que serán utilizados en un plazo de una semana. Los Activos Fijos están integrados por Mobiliario y Equipo para lo que se destinarán Q8,555 para ser utilizado en una semana.

En Otros Activos, se encuentran los Gastos de Operación como Gastos Legales Q5,000, Trámites Q800, Papelería Inicial y Facturas Q250, Gastos Publicitarios Q500, Papelería y Útiles de Oficina Q100, Combustible Q100, Útiles de Limpieza Q50, por lo tanto el total para iniciar el negocio se necesita una inversión total de Q71,825, todo programado para utilizarse en un plazo de una semana.

Cuadro 8

PROYECTO:				
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS				
<b>DETERMINACION DE LA INVERSION INICIAL</b>			<b>MES EN QUE SE</b>	
	<b>MONTO A</b>	<b>TOTAL A</b>	<b>REQUIEREN LOS</b>	<b>ORIGEN DE</b>
	<b>INVERTIR</b>	<b>INVERTIR</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>LOS RECURSOS</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Caja y Bancos (efectivo disponible)	Q25.270		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Inventario de mercaderia	Q28.250		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Inventario de insumos	Q1.950		<b>SEMANA 1</b>	Propios
(-) Credito de proveedores mayor que plazo cxcobrar		Q55.470		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
Mobiliario y Equipo	Q8.555		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Terrenos		Q8.555		
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
<u>Gastos de organización</u>				
Gastos de constitución de la empresa	Q5.000		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Gastos legales	Q1.000		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Tramites	Q800		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Papelería inicial y facturas	Q250		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Gastos de lanzamiento publicitario inicial	Q500		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Papelería y Utiles de oficina	Q100		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Combustible	Q100		<b>SEMANA 1</b>	Propios
Utiles de limpieza	Q50	Q7.800		
<b>TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>Q71.825</b>		

**Calendario de ejecución Diagrama de Gantt**

Dia	Nombre de la tarea	Comienzo	Fin	Duración	Meses		
					ene	feb	mar
1	Gastos legales	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
2	Tramites	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
3	Papelería y facturas	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
4	Dep. en garantía alquiler	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
5	Lanzamiento publicitario	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
6	Capacitaciones	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
7	Mobiliario y equipo	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
8	Dep. en bancos	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
9	Inventarios de Mercadería	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
10	Inventarios de Insumos	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3
11	Inicio de Operaciones	01/01/2010	07/01/2010	1 semana	1	2	3

## 6.5 Clasificación de costos fijos y variables

En los costos fijos se encuentran los sueldos y salarios con un promedio mensual de Q4,310, total anual Q51,720, bonificaciones incentivo mensual Q500 y total anual Q6,000, prestaciones Bono 14, Aguinaldo, Vacaciones y Pasivo mensual Q1,293, total anual Q15,516, Alquileres mensual Q5,460, total anual Q65,520, Papelería y Útiles mensual Q100, total anual Q1,200, Combustible y lubricantes mensual Q100, total anual Q1,200, útiles de limpieza Q50, total anual Q600, Depreciaciones de Activos Fijos mensual Q143, total anual Q1,711, Amortizaciones de Gastos de Operación mensual Q130, total anual Q1,560, publicidad y promoción mensual Q500, total anual Q6,000 y todo esto hace un total de costos fijos mensual de Q12,586 y total del primer año Q151,027.

**Cuadro 9**



PROYECTO:

COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS

## ESTIMACIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN

CLASIFICACION DE COSTOS		Promedio	Total primer
COSTOS FIJOS	Referencia	Mensual	Año
Sueldos y salarios base		Q4.310	Q51.720
Bonificación Incentivo		Q500	Q6.000
Prestaciones Irrenunciables (Ag,Ind,B14,Vac, 30%)		Q1.293	Q15.516
Cuota Patronal (12%)		Q0	
Alquileres		Q5.460	Q65.520
Papelería y Utiles		Q100	Q1.200
Combustible y lubricantes		Q100	Q1.200
Utiles de limpieza		Q50	Q600
Depreciación de Activos Fijos		Q143	Q1.711
Amortización de Gastos de Organización		Q130	Q1.560
Publicidad y promoción (monto o cuota fija)		Q500	Q6.000
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>		<b>Q12.586</b>	<b>Q151.027</b>

		Promedio	Total primer
COSTOS VARIABLES	Referencia	Mensual	Año
Costo de la mercadería vendida o servicios prestados	38%	Q11.813	Q141.750
Comisiones sobre ventas	0%	Q0	Q0
Comisiones sobre cobro	0%	Q0	Q0
Publicidad y promoción variable (% sobre ventas)	0%	Q0	Q0
Otros costos variables	0%	Q0	Q0
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>38%</b>	<b>Q11.813</b>	<b>Q141.750</b>

<b>GRAN TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>Q292.777</b>
------------------------------------------	-----------------

### Estimación de las depreciaciones

A continuación se presentan los criterios utilizados para estimar las depreciaciones.

En los activos fijos se encuentra mobiliario y equipo con Q8,555 y muestra una depreciación anual de 20 %.

En otros activos se encuentran los gastos de organización con Q7,800, en gastos legales Q5,000, trámites Q1,000, papelería inicial y facturas Q250, gastos publicitarios

Q500, papelería y útiles de oficina Q100, combustible Q100, Útiles de limpieza Q50, todo calculado con una depreciación anual de 20%.

**Cuadro 10**

PROYECTO: COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS									
ESTIMACION DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	%	TOTAL DE	CUOTA	CUOTA					
	ANUAL	ACTIVOS	ANUAL	MENSUAL	1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
<b>ACTIVOS FIJOS</b>									
Mobiliario y Equipo	20%	Q8.555	Q1.711	Q143	Q1.711	Q1.711	Q1.711	Q1.711	Q1.711
<b>TOTAL DE DEPRECIACIONES</b>			<b>Q1.711</b>	<b>Q143</b>	<b>Q1.711</b>	<b>Q1.711</b>	<b>Q1.711</b>	<b>Q1.711</b>	<b>Q1.711</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>									
Gastos de organización	20%	Q7.800	Q1.560	Q130	Q1.560	Q1.560	Q1.560	Q1.560	Q1.560
Gastos de constitución de la empresa		Q5.000							
Gastos legales		Q1.000							
Tramites		Q800							
Papelería inicial y facturas		Q250							
Gastos de lanzamiento publicitario inicial		Q500							
Papelería y Útiles de oficina		Q100							
Combustible		Q100							
Útiles de limpieza		Q50							
<b>TOTAL DE AMORTIZACIÓN DE GTOS ORGANIZACIÓN</b>			<b>Q1.560</b>	<b>Q130</b>					
<b>TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>			<b>Q3.271</b>	<b>Q273</b>					

## 6.6 Estados financieros proyectados a cinco años

Los Estados Financieros son aquellos documentos que muestran la capacidad económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma o bien el resultado de operaciones obtenidas en un período determinado.

Los estados financieros básicos utilizados en el proyecto son:

- a. Estado de Resultados
- b. Flujo de Efectivo
- c. Balance General

### 6.6.1 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

En el Estado de Resultados del proyecto de aves es un esquema financiero, donde se presentan las ventas, gastos de operación dando como resultado la utilidad del proyecto en mención determinada por año y proyectada a cinco años. Generando un incremento en la utilidad por año.

El Estado de Resultado de Pérdidas y Ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un período específico. El Estado de Resultados es un resumen de los ingresos y costos-gastos (operativos y no-operativos) durante un tiempo, proyectado a un año para una mejor comprensión.

El Estado de Resultados muestra la proyección de la ganancia a un año, inscrita en el régimen del ISR del 5 %.

**Cuadro 11**

PROYECTO:	
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS	
<b>ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO</b>	
	<b>Año 1</b>
Ventas o Ingresos por Servicios	Q378.000
(-) Costos variables	Q141.750
(=) Contribución marginal	Q236.250
<b>(-) Gastos de operación</b>	
(-) Costos Fijos (sin depreciaciones)	Q147.756
(-) Gastos por depreciaciones	Q1.711
(-) Gastos por Amortizaciones	Q1.560
(-) Intereses pagados	Q0
<b>total de gastos de operación</b>	Q151.027
<b>Utilidad antes de Impuestos (UAI)</b>	Q85.223
(-) ISR 5%	Q18.900
<b>Utilidades Netas Despues de impuestos</b>	Q66.323
ISR	
Regimen 5%	0,05
Regimen 31%	0,31
Si fuera con el Regimen 31%	Q26.419
<b>Diferencia entre 5% y el 31%</b>	<b>Q -7.519</b>

**Cuadro 12**

PROYECTO:					
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS					
ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas o Ingresos por Servicios	Q378.000	Q400.680	Q424.721	Q450.204	Q477.216
(-) Costos variables	Q141.750	Q150.255	Q159.270	Q168.827	Q178.956
(=) Contribución marginal	Q236.250	Q250.425	Q265.451	Q281.378	Q298.260
<b>(-) Gastos de operación</b>					
(-) Costos Fijos (sin depreciaciones)	Q147.756	Q152.189	Q156.754	Q161.457	Q166.301
(-) Gastos por depreciaciones	Q1.711	Q1.711	Q1.711	Q1.711	Q1.711
(-) Gastos por Amortizaciones	Q1.560	Q1.560	Q1.560	Q1.560	Q1.560
(-) Intereses pagados	Q0	Q0	Q0	Q0	Q0
<b>total de gastos de operación</b>	Q151.027	Q155.460	Q160.025	Q164.728	Q169.572
<b>Utilidad antes de Impuestos (UAI)</b>	<b>Q85.223</b>	<b>Q94.965</b>	<b>Q105.425</b>	<b>Q116.650</b>	<b>Q128.689</b>
(-) ISR 5%	Q18.900	Q20.034	Q21.236	Q22.510	Q23.861
<b>Utilidades Netas Despues de impuestos</b>	<b>Q66.323</b>	<b>Q74.931</b>	<b>Q84.189</b>	<b>Q94.139</b>	<b>Q104.828</b>
ISR					
Regimen 5%	0,05				
Regimen 31%	0,31				
Si fuera con el Regimen 31%	Q26.419	Q29.439	Q32.682	Q36.161	Q39.893
<b>Diferencia entre 5% y el 31%</b>	<b>Q -7.519</b>	<b>Q -9.405</b>	<b>Q -11.446</b>	<b>Q -13.651</b>	<b>Q -16.033</b>

### 6.6.2 Flujo de caja o efectivo proyectados

El Flujo de Caja proyectado o *Cash Flow*, es la diferencia entre los ingresos menos los egresos, lo que da como resultado la disponibilidad de efectivo de la empresa. El cuadro a continuación refleja los resultados por año, iniciando en el año 0 que es cuando inicia el proyecto y muestra un incremento en la disponibilidad visualizado en la proyección de cinco años.

**Cuadro 13**

PROYECTO:						
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO (CASH FLOW)						
	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial	Q71.825	Q25.270	Q94.864	Q173.066	Q260.526	Q357.937
<b>(+) Ingresos</b>						
Ventas al contado	Q0	Q378.000	Q400.680	Q424.721	Q450.204	Q477.216
TOTAL DE INGRESOS	Q0	Q378.000	Q400.680	Q424.721	Q450.204	Q477.216
TOTAL DISPONIBLE	Q71.825	Q403.270	Q495.544	Q597.787	Q710.730	Q835.153
<b>(-) Egresos</b>						
Costos Fijos (Sin depreciaciones y amortizaciones)	Q0	Q147.756	Q152.189	Q156.754	Q161.457	Q166.301
Costos Variables	Q0	Q141.750	Q150.255	Q159.270	Q168.827	Q178.956
Inversión	Q46.555	Q0	Q0	Q0	Q0	Q0
Impuestos	Q0	Q18.900	Q20.034	Q21.236	Q22.510	Q23.861
TOTAL DE EGRESOS	Q46.555	Q308.406	Q322.478	Q337.261	Q352.794	Q369.118
<b>SALDO FINAL</b>	<b>Q25.270</b>	<b>Q94.864</b>	<b>Q173.066</b>	<b>Q260.526</b>	<b>Q357.937</b>	<b>Q466.035</b>

### **6.6.3 Balance General proyectado**

El Balance General muestra un resumen de la posición financiera de la empresa en un punto determinado de tiempo, presentado en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC'S). Para efectos del proyecto se elaboró un Balance General a un año.

El Balance General está formado por cinco bloques:

- Activo Circulante: activos que serán renovados durante el ciclo operativo entre la compra de materiales y la obtención de dinero generado por las ventas.
- Activo Fijo: son los que se supone que no van a ser renovados a lo largo del ciclo operativo del proyecto. Ej. terrenos, edificios, vehículos.
- Pasivo Circulante: aquí se detallan todo pasivo que sea menor de un año.
- Deudas a largo plazo: todas las deudas que la empresa tiene con vencimiento superior a un año.
- Capital: También llamados fondos propios o patrimonio neto representa el valor de la inversión de los accionistas en la empresa.

#### **Cuadro 14**

PROYECTO:		
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS		
<b>BALANCE GENERAL</b>		
	Año 0	Año 1
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo Circulante</b>		
Caja y bancos	Q 25.270,00	Q 94.864,00
Inventario de mercadería	Q 28.250,00	Q 28.250,00
Inventario de insumos	Q 1.950,00	Q 1.950,00
<b>Total Activo circulante</b>	<b>Q 55.470,00</b>	<b>Q 125.064,00</b>
<b>Activo Fijo</b>		
Mobiliario y Equipo	Q 8.555,00	Q 8.555,00
(-) Depreciación Acumulada	Q -	Q 1.711,00
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>Q 8.555,00</b>	<b>Q 6.844,00</b>
<b>Otros activos</b>		
Gastos de Organización	Q 7.800,00	Q 7.800,00
(-) Amortización acum. Gtos.Organizac.	Q -	Q 1.560,00
<b>Total Otros Activos</b>	<b>Q 7.800,00</b>	<b>Q 6.240,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>Q 71.825,00</b>	<b>Q 138.148,00</b>
<b>PASIVO</b>		
Corto Plazo		
Largo Plazo		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>Q -</b>	<b>Q -</b>
<b>Capital Inicial</b>	<b>Q 71.825,00</b>	<b>Q 71.825,00</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>Q -</b>	<b>Q 66.323,00</b>
<b>Total de patrimonio</b>	<b>Q 71.825,00</b>	<b>Q 138.148,00</b>
<b>SUMA DE PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>Q 71.825,00</b>	<b>Q 138.148,00</b>

## 6.7 Evaluación financiera

Con el propósito de estimar si se incrementa o disminuye el capital del inversionista, se han desarrollado técnicas que se dividen en dos grupos dependiendo si tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo o no.

### 6.7.1 Cálculo de TREMA (Tasa de rendimiento mínima aceptada)

La TREMA expresa lo que los accionistas desean ganar sobre su capital para seguir invirtiendo en la empresa.

Cálculo:

1. Tasa de inflación estimada para 2009 = Fuente: Banco de Guatemala
2. Tasa activa promedio para Quetzales = Fuente: Banco de Guatemala
3. Tasa Libre de riesgo o premio, establecida por el proyectista

**Cuadro 15**

PROYECTO:	
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS	
<b>CALCULO DE TREMA</b>	
(FACTORES CONSIDERADOS)	%
Inflación	7%
Tasa Activa Bancaria	16%
Premio por riesgo	20%
<b>Tasa de rendimiento mínima aceptada por los inversionistas</b>	<b>43%</b>

### 6.7.2 Encontrar la Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. La TIR es la tasa de interés real que genera el proyecto en "n" períodos.

$$\text{Fórmula: } TIR = R + (R_2 - R_1) \left[ \frac{VAN(+)}{(VAN+) - (VAN-)} \right]$$

Donde: R = Tasa inicial de descuento

R<sub>1</sub> = Tasa de descuento que origina el VAN (+)

R<sub>2</sub> = Tasa de descuento que origina el VAN (-)

VAN (+) = Valor Actual Neto positivo

VAN (-) = Valor Actual Neto negativo

**Cuadro 16**

<b>PROYECTO:</b>						
<b>COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS</b>						
<b>FLUJO NETO DE FONDOS</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
(=) Utilidad Neta Despues ISR		Q66.323	Q74.931	Q84.189	Q94.139	Q104.828
Inversión	Q71.825					
Prestamo	Q0					
Fondos Propios	Q71.825					
(+) Ajustes por gastos no desembolsables (las depreciaciones y las amortizaciones)		Q3.271	Q3.271	Q3.271	Q3.271	Q3.271
(-) Amortización a capital de prestamos		Q0	Q0	Q0	Q0	Q0
(=) Flujo Neto de Efectivo	-Q71.825	Q69.594	Q78.202	Q87.460	Q97.410	Q108.099
<b>TREMA</b>	<b>43%</b>	70%	49%	34%	24%	17%
<b>CALCULO DE TIR</b>	<b>104%</b>					
Valor Actual	Q158.191	Q48.667	Q38.243	Q29.909	Q23.295	Q18.078
<b>Valor Actual Neto</b>	<b>Q86.366</b>					

**Criterio de decisión**

Como puede observarse en el cuadro cuando la TIR 104% obtenida, es mayor a la TREMA 43%, por lo que se acepta el proyecto.

Establecer el Valor Actual Neto (VAN o VPN)

Valor Actual Neto (VAN) es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El VAN utiliza una tasa de descuento puede ser una TREMA, llamada así porque descuenta el valor de dinero en el futuro a su equivalente en el presente.

Fórmula:  $VAN = FNEA (-) Inversión$

Donde:  $FNEA = \text{Sumatoria de Flujos Netos de Efectivo Actualizados}$



Criterio de decisión

Cuando el VAN, es igual o mayor a “cero”, se acepta el proyecto.

### 6.7.3 Relación costo beneficio

Método utilizado para evaluar el proyecto a través de los ingresos y los costos determinando que cuando la relación da un resultado superior a la unidad se considera favorable, porque demuestra que los ingresos que genera el proyecto son superiores a los costos que obtendrá en sus operaciones.

$$\text{Fórmula: RBC} = \frac{\text{VA Ingresos Brutos}}{\text{VA Costos / Gasto Brutos}}$$

Donde:

VA Ingresos Brutos = valor actual neto de los ingresos brutos (ventas)

VA Costos/gastos Brutos = valor actual neto de los costos/gastos

**Cuadro 17**

PROYECTO:					
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS					
<b>CUADRO RELACION COSTO / BENEFICIO</b>					
TREMA	43%			Actualizados	
Año	Ingresos	Gasto	FA	Ingresos	Gasto
0	Q0	Q71.825	Q1,00	Q0	Q71.825
1	Q378.000	Q308.406	Q0,70	Q264.336	Q215.669
2	Q400.680	Q322.478	Q0,49	Q195.941	Q157.699
3	Q424.721	Q337.261	Q0,34	Q145.243	Q115.334
4	Q450.204	Q352.794	Q0,24	Q107.663	Q84.368
5	Q477.216	Q369.118	Q0,17	Q79.806	Q61.728
<b>Valor Presente</b>				Q792.988	Q706.622
<b>RBC</b>				Q1,12	

La Relación Costo Beneficio RBC es favorable porque al usar los flujos descontados, nos da más que uno, es decir adicional a la TREMA 43% deseado, se agregará 0.12 más por cada Q1.00 invertido.

### **6.8 Punto de equilibrio (unidades y valores)**

El Punto de Equilibrio es aquella situación, en la cual la empresa produce y vende un volumen exactamente necesario, que sólo le permite cubrir la totalidad de sus costos y gastos, de tal manera que no tenga utilidades ni pérdidas

- a. Costos Fijos: son aquellos costos que una empresa debe realizar independientemente del volumen de producción. Ej. Alquiler.
- b. Costos Variables: son aquellos costos que varían en relación directa con las ventas, son una función del volumen, no del tiempo. Ej. Costo Aves.
- c. Contribución Marginal: se le llama a la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo Variable Unitario.
- d. Margen de Contribución: es el excedente de cada quetzal de venta, una vez satisfecha la proporción de costos variables, para cubrir costos fijos y generar utilidades.

A continuación se presenta la estimación del Punto de Equilibrio:

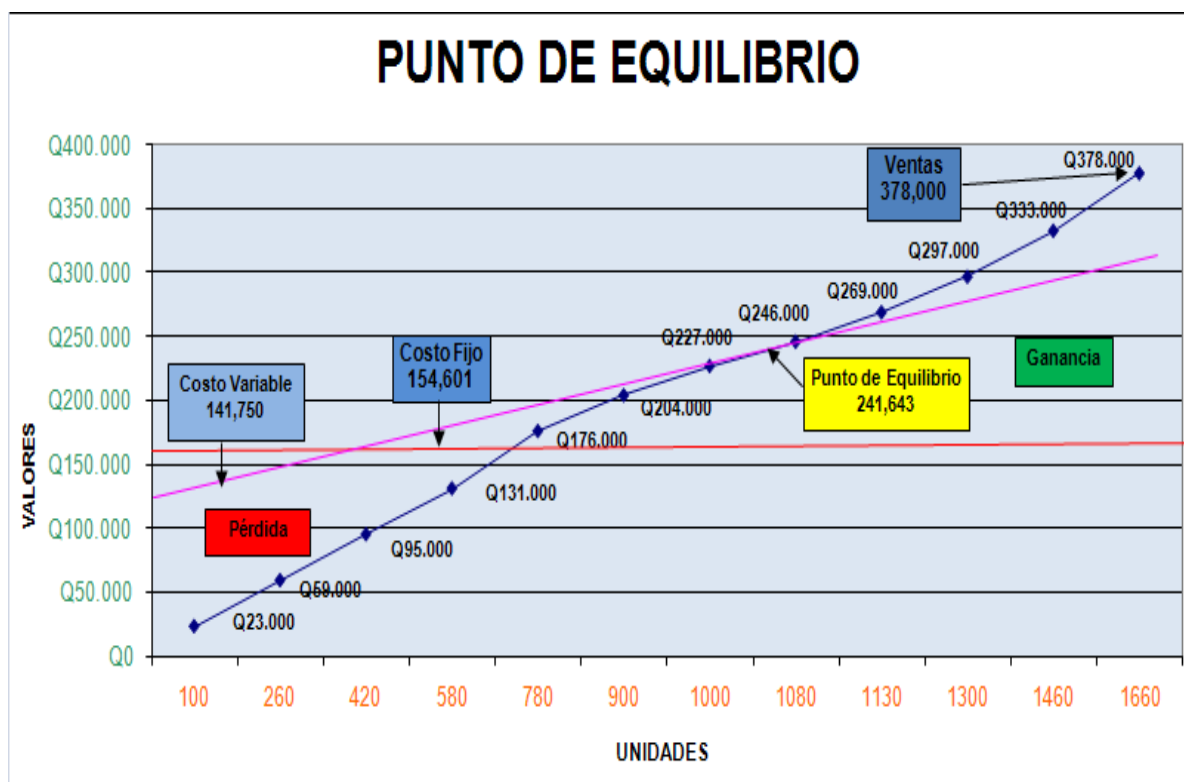
#### **Cuadro 18**

PROYECTO:			
COMERCIALIZACION DE AVES EXOTICAS			
<b>ESTIMACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>ELEMENTOS</b>	Promedio Mensual	Total primer Año	
A. Costos Fijos	Q12.586	Q151.027	
B. Costos Variables	Q11.813	Q141.750	
C. Ventas	Q31.500	Q378.000	
D. Contribución Marginal (C - B)	Q19.688	Q236.250	
E. Margen de contribución (D / C)	63%	63%	
<b>F. Punto de Equilibrio en Valores ( A / E )</b>	<b>Q20.137</b>	<b>Q241.643</b>	
G. Precio de venta unitario sin IVA(Un producto)	Q237	Q237	
<b>H. Punto de Equilibrio en Unidades (F / G)</b>	<b>85</b>	<b>1.022</b>	
	Precio Unit Sin IVA	% particip. de ventas	Ponderación
<b>PRECIO PROMEDIO PONDERADO</b>			
Producto o servicio Pericas Australianas	Q200	51%	Q103
Producto o servicio Perica del Amor	Q300	37%	Q110
Producto o servicio Canarios	Q200	12%	Q24
		100%	<b>Q237</b>

Gráfica que representa el punto de equilibrio del proyecto.

**Grafica 19**

UNIDADES	VALORES
100	Q23.000
260	Q59.000
420	Q95.000
580	Q131.000
780	Q176.000
900	Q204.000
1000	Q227.000
1080	Q246.000
1130	Q269.000
1300	Q297.000
1460	Q333.000
1660	Q378.000



### CONCLUSIONES

Las conclusiones que se presentan a continuación, se extrajeron de la información y estudios analizados y presentados en el proyecto.

1. Se estimó a nivel perfil, que el estudio Comercializadora de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala ,proyectado a un período de cinco años, es viable y financieramente rentable.
2. Según el estudio de mercado, se detectó una demanda insatisfecha en el Municipio de San Miguel Petapa del 60%, que constituyen los hogares potenciales compradores, de esta demanda el proyecto tiene capacidad de satisfacer un 5.47%
3. Se estableció la clasificación y cantidad de aves, se definió que serán 320 aves las que estarán a la venta en el local comercial, que serán de criaderos propios y criaderos locales, lo que beneficiará al cliente al momento de adquirir una, ya que estará llevando un ave sana, robusta y de larga vida.
4. En el estudio de aspectos administrativos legales se estructuró un organigrama, se establecieron los puestos de trabajo, funciones y atribuciones del personal de la Comercializadora de Aves Exóticas. Se estableció en el Marco Legal, que el proyecto estará bajo el régimen del IVA como Contribuyente normal del 12% e inscrita en el régimen del ISR del 5%, estando constituida como una Sociedad Anónima.
5. El estudio financiero mostró en el Estado de Resultados la capacidad económica del proyecto dando como resultado una utilidad Q66,323 en el primer año,, y generando un incremento en utilidad por año hasta un período de cinco años, lo que demuestra que el proyecto es viable y financieramente rentable. Y se observó que la TIR proyectada de 104% es mayor a TREMA del 43% por lo que se acepta el proyecto, desde el punto de vista financiero.

## RECOMENDACIONES

A continuación, se enumeran una serie de recomendaciones cuya implementación son vitales para mejorar la operación y administración del proyecto.

1. Después de considerar, que el proyecto de Aves Exóticas es viable y financieramente rentable, se debería buscar explotar oportunidades de negocio en mercados de venta de aves, en los departamentos de Guatemala.
2. Es conveniente realizar un plan de mercadeo y publicidad para ampliar las ventas y poder atender mayor porcentaje de demanda insatisfecha.
3. Buscar nuevos mercados, analizar las diferentes especies y colores de aves para ampliar las opciones y requerimientos de los clientes.
4. Definir capacitaciones y comisiones para el personal de la Comercializadora de Aves, así como continuidad a los procesos de motivación. Sería conveniente la adaptación de tecnología en lo que se refiere al Marco Legal, adquirir computadoras para llevar los inventarios, contabilidades, obligaciones tributarias y salariales.
5. Darle continuidad al estudio financiero, ya que el proyecto tiene capacidad económica para generar mayores ganancias a largo plazo, considerando poner sucursales y expandir el proyecto de aves.

## BIBLIOGRAFÍA

### A. Libros

- Casia, Mónica (2006).  
*Guía para la Preparación y Evaluación de Proyectos, con Enfoque Administrativo*. Guatemala: Editorial Corporación JASD
  
- Sapag Chain, Nassir y Reinaldo (2007).  
*Evaluación de Proyectos*. Colombia: McGraw Hill.

## E-GRAFIA

### B. Documentos electrónicos

- Asociación de Reservas Naturales Privadas de Guatemala  
Consultado el día 9 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
[www.reservasdeguatemala.org](http://www.reservasdeguatemala.org)
  
- Banco de Guatemala  
Consultado el día 17 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
Fuente <http://banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/imm/imm01&e=569>
  
- Clasificados Ventas  
  
Consultado el día 23 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
  
[www. gtclasiventas@gmail.com](http://www.gtclasiventas@gmail.com)
  
- Diccionario Español  
Consultado el día 13 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.wordreference.com/sinonimos/>

- Directorios de Guatemala

Consultado el día 23 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.directorios.dcuate.com/uploaded-images/map-GUAVNCCMC.jpg&imgrefurl=http://blogs.dcuate.com>

- Electrolug, tienda on line

Consultado el día 23 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.electrolug.com/modulosdecia2.htm>

- El Periódico viernes 14 de septiembre de 2007

Consultado el día 2 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.elperiodico.com.gt/>

- El Periodico, Economía 17 septiembre del 2008

Consultado el día 27 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.elperiodico.com.gt/es/20080917/opinion/70666/>

- El Periodico, Economía 10 de febrero del 2009

Consultado el día 15 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

Fuente: <http://www.elperiodico.com.gt/es/20090210/economia/90371>

- Energía y Medio Ambiente, tratamiento de desechos

Consultado el día 10 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://energia-ambiente09.blogspot.com/2009/02/trataran-desechos.html>



- Imágenes Basurero Zona 3 Ciudad de Guatemala  
Consultado el día 4 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://images%3Fq%3Dbasurero%2Bzona%2B3%26hl%3Des>
  
- Info Pymes  
Consultado el día 27 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Registro/registro.html>
  
- Instituto Guatemalteco de Turismo  
Consultado el día 9 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://www.visitguatemala.com/nuevo/ver\\_destino.asp?id=671](http://www.visitguatemala.com/nuevo/ver_destino.asp?id=671)
  
- Ley del Impuesto Al Valor Agregado  
Consultado el día 30 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://www.impuesto+al+valor+agregado&sa=N&start=40&ndsp=20>
  
- Manual de buenas prácticas para la actividad de observación de aves en Guatemala  
Proveedores de servicios Guatemala, 2008 INGUAT  
Consultado el día 3 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://www.birds-guatemala.org/en/images/pdf\\_libreria/practicavasiturismo.pdf](http://www.birds-guatemala.org/en/images/pdf_libreria/practicavasiturismo.pdf)
  
- Mundo Anuncio  
Consultado el día 24 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://www.mundoanuncio.com.gt/anuncio/rotulo\\_luminoso\\_1175646001.html](http://www.mundoanuncio.com.gt/anuncio/rotulo_luminoso_1175646001.html)
  
- Municipalidad de Guatemala, mapas

Consultado el día 18 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://www.inforpressca.com/municipal/mapas\\_web/guatemala.php](http://www.inforpressca.com/municipal/mapas_web/guatemala.php)

- Normas A.P.A.

Consultado el día 02 de septiembre del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://www.capitalemocional.com/apa.htm>

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (2007), Asistencia de emergencia para la detección temprana de la Influenza Aviar en el Caribe (TCP/RLA/3103); Centroamérica (TCP/RLA/3104); Región Andina (TCP/RLA/3105) y Cono Sur (TCP/RLA/3106)

Consultado el día 2 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://www.rlc.fao.org/es/nutricion/mex3002/pdf/madre.pdf>

- Portal de Investigación de la Universidad de San Carlos de Guatemala

Consultado el día 3 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/publicaciones\\_files/Publicaciones/PUB-1996-022.pdf](http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/publicaciones_files/Publicaciones/PUB-1996-022.pdf)

- Prensa Libre, Economía 15 de julio 2009

Consultado el día 15 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:  
<http://www.prensalibre.com/pl/2009/julio/15/opinion.html>

- Programa Latinoamericano de Estudios Socioreligiosos

Consultado el día 5 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:  
[http://www.prolades.com/urban\\_lam/guate/guatemala\\_city\\_metro\\_area.htm](http://www.prolades.com/urban_lam/guate/guatemala_city_metro_area.htm)

- Real Academia Española

Consultado el día 25 de agosto del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.rae.es/rae.html>

- Sociedad Guatemalteca de Ornitología

Consultado el día 10 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://www.avesdeguatemala.org/index.html?http://www.avesdeguatemala.org/sitemap.htm>

- Venta de Jaulas en Guatemala

Consultado el día 24 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://search.conduit.com/Results.aspx?q=venta+de+jaulas+en+guatemala&hl=en&SearchSourceOrigin=10&SelfSearch=1&ctid=CT21892038>

- Venta de muebles Ciudad de Guatemala

Consultado el día 23 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

<http://redeparede.com.gt/ciudad-de-guatemala/en-venta/muebles/posts/estanterias-resistentes-156366>

- Zooplus Shop, tienda de pájaros

Consultado el día 24 de julio del 2009 de la Red Global de Internet:

[http://www.zooplus.es/shop/tienda\\_pajaros/jaulas\\_pajaros\\_pajareras](http://www.zooplus.es/shop/tienda_pajaros/jaulas_pajaros_pajareras)

## **ANEXO 1**

### **Animales en peligro de extinción**

La Unión Mundial para la Naturaleza (UICN) publicó la Lista Roja 2007 de especies en peligro de extinción, la cual incluye a 53 animales que habitan en Guatemala y que no figuraban antes en el documento. Dentro de esta hay mamíferos, reptiles, aves,

moluscos, anfibios y otros invertebrados, que cada vez se encuentran en peligro real de desaparecer.

Según el informe, la calidad de vida sobre la Tierra sigue deteriorándose rápidamente, y continuará haciéndolo a menos que se pongan en práctica acciones urgentes. La Lista Roja ya cuenta con 41 mil 415 especies; de esas, 16 mil 306 están amenazadas, 785 ya han desaparecido y 65 sobreviven en cautiverio. En el caso del informe para Guatemala, Michelle Szejner, bióloga de la Universidad del Valle, participó en el análisis.

Franklin Herrera, jefe del departamento de Vida Silvestre del Consejo Nacional de Áreas Protegidas (Conap), dice que la información es buena pero no oficial.

El año pasado se presentó la lista y algunas de las especies que ellos incluyen para Guatemala son de paso, como algunas aves migratorias, algunas ni se han visto desde hace mucho. (1)

Fuente: (1) El Periódico viernes 14 de septiembre de 2007

**ANEXO 2**  
**El intercambio comercial en 33 países**  
**De América Latina y El Caribe**

Según la FAO existe un intercambio comercial de Aves Silvestres vivas y otros desplazamientos afines en 33 países de América Latina y El Caribe.

La panzootia de la Influenza Aviar de Alta Patogenicidad - H5N1 asiática, surgió en el sur de China a mediados de los años noventa y actualmente se encuentran afectados 60 países de Asia, Europa, Medio Oriente y África, dejando en esta forma en evidencia su rápida capacidad de difusión.

El Continente Americano está libre de esta enfermedad, sin embargo puede ser

Introducida a través de aves y productos de origen avícola contaminados. Por ello y con el fin de prevenir su introducción y realizar su detección temprana, la FAO implemento cuatro proyectos de asistencia técnica que comprendieron 33 países de América Latina y el Caribe, siendo en este marco que se analizó, como factor de riesgo para América Latina y el Caribe, el intercambio comercial de aves silvestres y el de otros desplazamientos afines, en los países que participaron en los proyectos.

Las importaciones de aves silvestres y de corral implican cierto riesgo en la difusión de la IAAP - H5N1 y los resultados del presente estudio se espera que contribuyan en la preparación de análisis de riesgo nacionales, subregionales y regionales.

Siendo el principal motivo de comercialización el ornato, intercambio de zoológicos y científico. Subrayando que el cierre del mercado Europeo y de los Estados Unidos de Norte América, por razones de salud animal y de conservación, han resultando en un cambio en el patrón de intercambio, siendo los principales importadores México, Argentina, Chile, República Dominicana y Venezuela.

Se envió una encuesta e instructivo a cada país participante de los proyectos en su idioma oficial y se analizó la estadística sobre comercio internacional de aves silvestres vivas. Se

obtuvieron 27 respuestas sobre las 33 encuestas y se generó una base datos sobre comercio que permitió evaluar preliminarmente el rol de cada país y región en este intercambio.

A partir de la prohibición establecida por la Unión Europea al ingreso de aves silvestres, y debido al cierre de dicho mercado, las operaciones formales se han reducido drásticamente y el comercio legal se destina hoy a México, además de Asia y África.

México consume todas las aves importadas, ya sea extra-continetales como regionales, ya que no es un activo re-exportador de aves silvestres, lo que evita la recirculación de aves exóticas en las regiones de estudio.

Debido al escaso volumen de comercio, en muchos países no se establecen cuarentenas de importación sino que se exige la cuarentena previa o la importación desde países con procedimientos sanitarios estrictos. En general la mayoría de los países considera bajo o medio el riesgo de ingreso de la IAAP en sus territorios, mostrando especial preocupación por el tráfico ilegal y por las aves migratorias. (2)

Fuente: (2) Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)2007 Asistencia de emergencia para la detección temprana de la Influenza Aviar en el Caribe (TCP/RLA/3103); Centroamérica (TCP/RLA/3104); Región Andina (TCP/RLA/3105) y Cono Sur (TCP/RLA/3106)

### **ANEXO 3**

#### **Aviturismo**

Aviturismo enmarcado en el concepto de Ecoturismo es “aquella modalidad turística ambientalmente responsable, consistente en viajar a, o visitar áreas naturales relativamente sin disturbar, con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales (paisaje, flora y fauna silvestres), a través de un proceso que promueva la conservación; tenga bajo impacto ambiental y cultural y propicie un involucramiento activo y socioeconómicamente benéfico de las Poblaciones locales” (Ceballos-Lascuráin, 1996, citado en la Política Nacional de Ecoturismo (Martínez, 2003)

Aviturismo: es la actividad turística que consiste en observar aves en su ambiente natural. Importancia: El ecoturismo tiene 4 objetivos primordiales turismo de naturaleza, conservación de recursos naturales, educación ambiental y beneficio socio-económico a las comunidades. Aunque no todas las áreas protegidas o sitios de ecoturismo contienen comunidades dentro del área, la mayoría tiene asentamientos humanos cerca de dicha localidad que presentan necesidades socio-económicas fuertes. (3)

Como se observo existe una demanda latente de aves exóticas, a nivel macro se estima que mundialmente se mantiene activa la comercialización de aves silvestres y exóticas y a nivel

micro en Guatemala, las aves están teniendo un auge muy importante, se esta protegiendo a las aves y su fauna por medio de áreas protegidas y se están promocionando los lugares turísticos a través de instituciones como el Inguat (Instituto Guatemalteco de Turismo). (3)

Fuente: (3) Manual de buenas prácticas para la actividad de observación de aves en Guatemala Proveedores de servicios Guatemala, 2008 INGUAT [http://www.birds-guatemala.org/en/images/pdf\\_libreria/practicasaviturismo.pdf](http://www.birds-guatemala.org/en/images/pdf_libreria/practicasaviturismo.pdf)

## **ANEXO 4**

### **Áreas protegidas en Guatemala por el CONAP**

Existen entidades en Guatemala que tienen actualmente (2007) un sistema de más de 210 áreas protegidas, cubriendo 32% del territorio nacional. Las áreas protegidas del estado están administradas por el Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP), en conjunto con ONGs, CECON, INAB o municipalidades. Existen también más de 100 áreas protegidas privadas. (4)

Fuente: (4) [www.reservasdeguatemala.org](http://www.reservasdeguatemala.org)



## ANEXO 5

### Conservación de las aves acuáticas

En 2005/06 se elaboró un diagnóstico de poblaciones de aves acuáticas en Centroamérica (BirdLife International y SalvaNATURA, El Salvador), como parte de la iniciativa Conservación de las Aves Acuáticas para las Américas ([Waterbird Conservation for the Americas](#)).

La Sociedad Guatemalteca de Ornitología participó en este proyecto como la entidad encargada de realizar el diagnóstico sobre el estado de las aves acuáticas y su conservación en Guatemala. <sup>(5)</sup>

Fuente: (5) <http://www.avesdeguatemala.org/index.html?http://>

[www.avesdeguatemala.org/sitemap.htm](http://www.avesdeguatemala.org/sitemap.htm)

## ANEXO 6

### Comercialización y exportación de mascotas exóticas

La comercialización y exportación de mascotas exóticas se ha convertido en una actividad lucrativa que ha cobrado auge en los últimos años. La moda, en muchos países de Europa y Estados Unidos, es tener en casa aves poco comunes; los criaderos saben de esta preferencia, por lo que en Guatemala cada día se involucran más empresas a este negocio

Ejemplo de ello es el aumento en las exportaciones, las cuales hace cinco años sumaban US\$40 mil.

En tanto que estadísticas del Banco de Guatemala dan cuenta de que el año pasado se exportaron US\$73 mil en el renglón denominado “Animales vivos y especies del reino animal”, dentro del cual se clasifican los exóticos. Aunque el rubro no es excesivo, el nicho existe, y el negocio promete.

El aumento de las ganancias es un factor positivo, y desde el punto de vista ecológico, la crianza controlada evita que se extraigan de su hábitat natural y se pongan en peligro de extinción.

Kurt Duchez, técnico del Consejo Nacional de las Áreas Protegidas (Conap) expone: “Para nosotros, como institución, es mejor autorizar una empresa para que se dedique a la reproducción y que no extraiga las especies del medio silvestre”.

El Conap concede los permisos de reproducción y de exportación de vida silvestre, en condiciones controladas, y estipulados en la Ley de Áreas Protegidas.

Duchez explica que para certificar a un criador “se hacen verificaciones constantes, tanto de las instalaciones como de las condiciones de vida de los animales”.

Cuando una empresa desea vender fuera del país alguna especie animal o vegetal debe contar con un permiso de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

En Guatemala está permitida la exportación de iguanas, boas y otros reptiles, algunos insectos y aves. Los principales destinos son Estados Unidos, Europa y Asia, donde empresas como Recasa y Ecological Garden han encontrado un mercado activo.

La primera se dedica a la reproducción y exportación de aves exóticas, como pericos, finches y canarios. La segunda firma enfoca su esfuerzo y trabajo a la crianza de boas, tarantulaza e iguana verde.

El problema es que a veces el destino final de estas mascotas no es muy halagador, debido a la falta de conocimiento de quienes las adquieren y que —según algunos expertos— a algunos animales es imposible domesticar. (6)

Fuente: (6) <http://www.prensalibre.com/pl/2009/julio/15/opinion.html>

## ANEXO 7

## Asociación protectora de animales en Guatemala

Existen muchos condicionantes en referencia a manipulación y tenencia de aves por lo que lo mejor es asesorarse en una tienda de mascotas o buscar entidades como la Asociación Protectora de Animales en Guatemala.



Si los animales pudieran hablar, quizá una de las cosas que primero harían –y con justa razón– sería quejarse y gritar a los cuatro vientos el mal trato que reciben de los humanos. Pero esto es imposible. Ni ellos se comunican con palabras ni tampoco vivimos en un país que promueva el respeto, pues apenas se acatan los Derechos Humanos.

Sin embargo, cuando en el hogar, los padres de familia enseñan a sus hijos desde pequeños cómo cuidar a las distintas especies animales y lo experimentan con el ejemplo, se sensibilizaría la población, dice Suzanne Rivera, directora de la Asociación Amigos de los Animales, Ama.

Cumplir con esta tarea es sencillo. Por ejemplo: si al pequeño se le compra un ave, papá y mamá deben monitorear la interacción de él con su mascota y velar porque la atienda (higiene, alimentación, cuidados) de manera adecuada.

Es por eso que bajo la premisa de brindarles un trato justo, se creó la declaración de los derechos del animal proclamada en octubre de 1978 por la Liga Internacional y las Ligas Nacionales, aprobada por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco), así como por la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

En el artículo 1 cita: “Todos los animales nacen iguales ante la vida y tienen los mismos derechos a la existencia”. Continúa con otros amparos que se resumen a

Continuación: Respeto **absoluto**. Nadie tiene permiso para exterminar cualquier clase de animal o explotarlo. Está estipulado que todos –sin discriminación de raza– tienen derecho a la atención y protección del hombre. De esa cuenta, explica Rivera, no es válida la experimentación que implique sufrimiento físico o psicológico.

**En su hábitat** Es importante que los animales salvajes o silvestres se mantengan en su hábitat, ya que ahí están las condiciones ideales para que se desarrollen y reproduzcan, señala Miriam Monterroso, de la Asociación de Rescate y Conservación de Vida Silvestre, Arcas.

Por eso, el tener en casa especies no domésticas como tortugas, lagartijas, pisotes y guacamayas, que además están en peligro de extinción, va en contra de sus derechos, añade Manuel Agreda, del departamento de educación de la misma entidad.

Esto también deben considerarlo aquellas personas que mantienen en sus pequeños apartamentos razas de perro como chow chow o siberian husky, que requieren amplios espacios para vivir.

En el artículo 4 de la Declaración señala además que toda privación de libertad, incluso aquella que tenga fines educativos, es contraria a su derecho. De tal manera que no hay justificación para que los mantengan hacinados en lugares inapropiados, bajo la excusa “es para informar a los visitantes”, dice Monterroso.

**No los cosifique** Cuando llega a casa una mascota, sus integrantes deben estar concientes que ésta siente, respira y se deprime, explica Rivera. Necesita de un ambiente saludable en todo aspecto. Es decir, recibir los cuidados básicos de alimentación, higiene y salud, y no olvidarla como si fuera cualquier objeto, o mantenerla en situaciones precarias: expuesta al sol varias horas al día o amarrada a pequeñas correas que les impida moverse, lo cual genera atrofia en sus músculos, opina De Naranjo. Cuando llegue a la edad adulta o vejez, debe propiciarle las atenciones pertinentes y no abandonarla o lo que es más cruel, expulsarla a la calle, dice Rivera.

**Jornadas laborales** El artículo 7 cita: “Todo animal de trabajo tiene derecho a una limitación razonable del tiempo e intensidad del trabajo, a una alimentación reparadora y al reposo”, esto

—explica, Rivera— está más encaminado al ganado equino, cabras e incluso vacas, que emplean para transportar carga, o bien como diversión, cargando personas y dando recorridos por la ciudad o por alguna área baldía.

Quienes los utilizan tienen que estar conscientes que ellos se agotan si trabajan muchas horas al día, por lo mismo las especies deben tener periodos de descanso y estar bien alimentadas, y así también —al igual que los seres humanos, con buenas condiciones de vida—, se tornan más productivos.

**Evitar el morbo** Las exhibiciones de animales, así como los espectáculos que se sirvan de ellos para “divertir” a las personas también atentan contra su bienestar. “Es verdaderamente un acto inhumano el hecho de gozar y aplaudir cuando un toro es atravesado por una espada de 80 centímetros que rompe su corazón, hígado, estómago hasta en breves minutos, morir”, dice De Naranjo.

Asimismo, se reprenden las peleas de gallos o perros, en las que a costa de satisfacer a los espectadores, se juega con la vida de ellos. En este mismo rubro, se puede comentar el artículo 13., el cual señala que deben prohibirse las escenas de violencia en cine y televisión, en las cuales los animales son víctimas, salvo si desean mostrar los atentados contra sus derechos.

También cabe mencionar a los animales que están en los circos. Sólo durante el show salen de sus jaulas y muchas veces son sometidos a actos crueles para que por condicionamiento logren hacer las acrobacias que se les exigen.

**Fuentes consultadas** Ama: 5800-0056; Arcas: 2480-7270; Paz animal: 5917-1573. **Civilizado** “Ser civilizado va más allá de tener buena educación, se demuestra con el respeto y amor hacia los demás seres vivos”, explica Pilar de Naranjo, protectora de animales. (7)

Fuente: (7) <http://www.prensalibre.com/pl/2006/abril/27/140233.html>

## Recolección y clasificación de residuos

Los residuos sólidos se dividen en biodegradables y no biodegradables.

Los primeros son aquellos de origen biológico, es decir, constituyen restos de plantas, vegetales, animales y tienen la característica de ser susceptibles de degradación, o sea, pueden descomponerse.

Mientras que los segundos están conformados por materiales como: el vidrio, plástico, metales, restos de materiales de demolición o construcción, etc., de difícil descomposición, siendo algunos de ellos susceptibles de reciclaje. Pueden ser reciclables, el papel, cartón, vidrio, metales, etc.

En 1990, la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) estableció que de los desechos vertidos en el basurero general de la zona 3, el factor de recuperación era muy bajo, pues oscilaba entre 2.5% y 4%, a través del esfuerzo de los trabajadores recolectores directos y de los llamados "guajeros".

Al año 1990, de los residuos vertidos en los barrancos de la zona 3, el 60% fueron generados en las actividades económicas, mientras que los domésticos constituyeron el 40%.

La recolección de los residuos sólidos fue objeto de regulación jurídica desde el siglo pasado. Una de las primeras normas lo constituyó el Decreto Ley No. 10 del 3 de diciembre de 1832, que afirmaba: "El jefe del estado de Guatemala autorizado para dictar medidas de policía y salubridad, y con anuncios de que puede introducirse en el estado el cólera morbus epidémica; decreta: 3o.

Por estos bandos se ordenará: 1o. la limpieza de todas las calles, plazas y lugares públicos, de manera que en ellos no existan inmundicias, basura, sacate, ni yerbas: que las aguas no se detengan ni se estanquen: que los árboles que estén dentro de poblado no formen bosques ni impidan la libre circulación del aire. 2o. Que no haya desagües pestilentes, ni que se asolee unto, cebo, ni carne en las plazas, calles y demás lugares públicos..."

Los residuos son recolectados en domicilios o sitios preestablecidos, mercados, parques y son transportados en vehículos (de volteo, compactadores, rectangulares, carretas, etc.) al lugar de disposición final.

Actualmente el servicio público de recolección de basura es parcialmente cubierto tanto por el Departamento de Limpieza de la Municipalidad de Guatemala y un Servicio Privado luego los desechos son recolectados y vertidos en el basurero de la zona 3.

A partir del 16 de octubre de 1994 se constituyó la "Gremial Metropolitana de Recolectores de Basura (GMRB)" que absorbió a las dos empresas privadas estaban constituidas por la Asociación de Trabajadores Particulares de Extracción de Basura (ATPEB) y la Cooperativa Integral de Servicios Especiales de Transporte Motorizado de Basura, R. L. (CISETMEB).

Entre sus objetivos se planteó contribuir a conservar y proteger el medio ambiente nacional, con especial atención para la ciudad.

Asimismo mejorar y tecnificar los procesos de extracción, transporte, disposición y tratamiento final de desechos sólidos.

La Municipalidad autoriza el servicio de recolección planteando como requisitos:

En primer lugar los vehículos deben estar pintados totalmente con el color amarillo. Segundo que los vehículos estén cerrados.



Tercero, sujetarse a una revisión anual y cuarto, al pago de una cuota de Q. 25.00 para poder entrar al basurero.

Se estima que del total de residuos generados en la ciudad de Guatemala, solamente son recolectados el 59% y llevados al basurero general autorizado y ubicado entre las zonas 3 y 7 de la ciudad. Los desechos restantes son lanzados en basureros abiertos y clandestinos en diversas zonas. (8)

Fuente: (8) [http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/publicaciones\\_files/Publicaciones/-PUB-1996-022.pdf](http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/publicaciones_files/Publicaciones/-PUB-1996-022.pdf)

## ANEXO 9

### Encuesta



No. Encuesta \_\_\_\_\_

Estudiante: Rosa Maria Iriarte Colmenares

Docente: Lic. Juan Carlos González

### ENCUESTA

Evaluación de la factibilidad de establecer una Empresa de:

“Comercialización de Aves Exóticas en el Municipio de San Miguel Petapa, Guatemala”

#### 1. Edad

10 – 25 \_\_\_\_\_ 26 – 45 \_\_\_\_\_ 46 – 60 \_\_\_\_\_ 61 o mas \_\_\_\_\_

#### 2. Sexo

M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

3. Dirección Colonia \_\_\_\_\_

**4. Numero de personas en la familia** \_\_\_\_\_

**5. Tiene niños o jóvenes de 10 a 18 años**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**6. Ingreso familiar mensual**

500 a 1,000 \_\_\_\_\_ 1,001 a 3,000 \_\_\_\_\_ 3,001 a 5,000 \_\_\_\_\_

5,0001 a 10,000 \_\_\_\_\_ 10,001 en adelante \_\_\_\_\_

**7. Nivel académico**

Primaria \_\_\_\_\_ Secundaria \_\_\_\_\_ Técnico \_\_\_\_\_ Universitario \_\_\_\_\_

**8. ¿Le interesaría a usted comprar una ave como mascota?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**9. ¿Tiene usted un ave como mascota?** Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**10. ¿Qué producto compra con mayor frecuencia?**

Aves \_\_\_\_\_ Jaulas \_\_\_\_\_ Alimento para Ave \_\_\_\_\_ de Todo \_\_\_\_\_

**11. ¿Qué lugares frecuenta para la compra de mascotas y sus accesorios?**

Supermercado \_\_\_\_\_ Mercado \_\_\_\_\_ Tienda de Mascotas \_\_\_\_\_

**12. ¿Qué especies de aves prefiere comprar?**

A. Nacionales

B. Importadas

**13. ¿Con que frecuencia adquiere productos para aves?**

A. Semanal

B. Mensual

C. Anual

**14. ¿Conoce alguna de estas tiendas de mascotas?**

A. Calypso Aves y Mascotas

B. Arca de Noe

C. *Pet Shop*

F. Otra \_\_\_\_\_

G. Ninguna

**15. ¿Cuales de las siguientes aves conoce?**

1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_ 5 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ 8 \_\_\_\_\_ 9 \_\_\_\_\_ 10 \_\_\_\_\_ 11 \_\_\_\_\_ 12 \_\_\_\_\_

**16. ¿Cuales de estas le gustaría tener?**

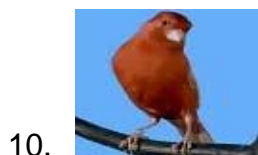
1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_ 5 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ 8 \_\_\_\_\_ 9 \_\_\_\_\_ 10 \_\_\_\_\_ 11 \_\_\_\_\_ 12 \_\_\_\_\_

**17. ¿Cuánto está dispuesto a pagar cuando compra un ave?**

1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_ 5 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ 8 \_\_\_\_\_ 9 \_\_\_\_\_ 10 \_\_\_\_\_ 11 \_\_\_\_\_ 12 \_\_\_\_\_



**Tablas**  
**Respuestas de encuesta**

**Tabla 1**

<b>N. 1</b>	<b>Pregunta</b>				
<b>#</b>	<b>Edad</b>	<b>10 a 25</b>	<b>26 a 45</b>	<b>46 a 60</b>	<b>61 o más</b>
1			x		
2				x	
3					x
4				x	
5			x		
6		x			
9		x			
10			x		
13				x	
14		x			
15		x			
16				x	
18		x			
20			x		
23		x			
24		x			
25		x			
26				x	
29			x		

30			x			
32			x			
33				x		
35			x			
38		x				
39			x			
41				x		
43				x		
45			x			
47			x			
50				x		
		<b>9</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>30</b>

**Tabla 2**

<b>N. 2</b>	<b>Pregunta</b>		
<b>#</b>	<b>Sexo</b>	<b>Masculino</b>	<b>Femenino</b>
1		X	
2			X
3			X
4			X
5		X	
6		X	

9		X	
10		X	
13			X
14		X	
15		X	
16		X	
18		X	
20			X
23			X
24			X
25		X	
26			X
29			X
30			X
32		X	
33			X
35			X
38			X
39		X	
41			X
43			X
45		X	
47			X
50		X	

		<b>14</b>	<b>16</b>	<b>30</b>
--	--	-----------	-----------	-----------

**Tabla 3**

<b>N. 3</b>	<b>Pregunta</b>										
<b>#</b>	<b>Colonia</b>	<b>VH Jard</b>	<b>VN Tabacal</b>	<b>VH</b>	<b>VN Sn Gabriel</b>	<b>VN A Barcen</b>	<b>VN Fuentes</b>	<b>VC Rivera Rio</b>	<b>Petapa</b>	<b>Villa Canales</b>	
1		x									
2		x									
7			x								
4				x							
5				x							
6		x									
9		x									
10					x						
13						x					
14				x							
15				x							
16				x							
18				x							
20				x							
23				x							
24				x							
25								x			
26							x				
29				x							
30				x							
32			x								
33									x		
35							x				
38				x							
39				x							
41							x				
43			x								
45										x	
47									x		
50							x				
		<b>4</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>30</b>



Tabla 4

N. 4	Pregunta								
#	N. Personas Fam.	1	2	3	4	5	6	7	8
1			x						
2					x				
3					x				
4								x	
5		x							
6								x	
9					x				
10					x				
13				x					
14						x			
15				x					
16							x		
18								x	
20						x			
23					x				

24								x		
25				x						
26					x					
29						x				
30					x					
32				x						
33						x				
35				x						
38								x		
39									x	
41						x				
43					x					
45					x					
47				x						
50						x				
		<b>1</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>30</b>

**Tabla 5**

<b>N. 5</b>	<b>Pregunta</b>		
<b>#</b>	<b>Tiene niños 10a18</b>	Si	No

1			x
2			x
3		x	
4		x	
5			x
6		x	
9		x	
10			x
13		x	
14		x	
15			x
16		x	
18		x	
20		x	
23		x	
24		x	
25			x
26			x
29		x	
30		x	
32		x	
33			x
35		x	
38		x	

39		x		
41			x	
43		x		
45			x	
47			x	
50			x	
		18	12	30

**Tabla 6**



Tabla 7

<b>N. 7</b>	<b>Pregunta</b>				
<b>#</b>	<b>Nivel Academico</b>	<b>Primaria</b>	<b>Secundaria</b>	<b>Tecnico</b>	<b>Universitario</b>
1				x	
2					x
3			x		
4			x		
5				x	
6				x	
9				x	
10					x
13				x	
14		x			
15		x			
16		x			
18		x			
20		x			
23				x	
24		x			
25				x	
26			x		
29			x		
30					x

32				x		
33				x		
35					x	
38		x				
39		x				
41			x			
43					x	
45					x	
47					x	
50					x	
		<b>8</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>30</b>

**Tabla 8**

<b>N. 8</b>	<b>Pregunta</b>		
<b>#</b>	<b>Interesa Comp Ave</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
1		x	
2		x	

3		x	
4		x	
5		x	
6		x	
9		x	
10		x	
13		x	
14		x	
15		x	
16		x	
18		x	
20		x	
23		x	
24		x	
25		x	
26		x	
29		x	
30		x	
32		x	
33		x	
35		x	
38		x	
39		x	
41		x	



43		x	
s		x	
47		x	
50		x	
		<b>30</b>	<b>30</b>

**Tabla 9**

<b>N. 9</b>	<b>Pregunta</b>		
<b>#</b>	<b>Tiene una Ave</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
1		x	
2		x	
3		x	
4		x	
5		x	
6		x	
9			x

10			x	
13		x		
14		x		
15		x		
16		x		
18			x	
20		x		
23			x	
24		x		
25		x		
26			x	
29			x	
30			x	
32			x	
33		x		
35			x	
38			x	
39			x	
41		x		
43			x	
45			x	
47			x	
50		x		
		<b>16</b>	<b>14</b>	<b>30</b>

Tabla 10

<b>N. 10</b>	<b>Pregunta</b>				
<b>#</b>	<b>Qué producto Compra</b>	<b>aves</b>	<b>jaulas</b>	<b>Alimento</b>	<b>no resp</b>
1				x	
2		X		x	
3				x	
4		X		x	
5		X		x	
6		X		x	
9		-	-	-	x
10		-	-	-	x
13		X		x	
14		X		x	
15				x	

16		X	x	x		
18		-	-	-	x	
20				x		
23		-	-	-	x	
24				x		
25				x		
26		-	-	-	x	
29		-	-	-	x	
30		-	-	-	x	
32		-	-	-	x	
33		X		x		
35		-	-	-	x	
38		-	-	-	x	
39		-	-	-	x	
41				x		
43		-	-	-	x	
45		-	-	-	x	
47		-	-	-	x	
50		X		x		
		<b>9</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>26</b>

Tabla 11

N. 11	Pregunta				
#	Lugar donde compra aves y accesorios	Supermercado	Mercado	Tienda Mascotas	No respond
1			X		
2		X	X	X	
3			X		
4			X	X	
5			X	X	
6				X	
9		-	-	-	X
10		-	-	-	X
13		X	X	X	
14				X	
15			X		
16			X		
18			X		
20			X		
23				X	
24			X	X	
25				X	
26		-	-	-	X
29		-	-	-	X
30		-	-	-	X
32		-	-	-	X
33		X	X	X	
35		-	-	-	X
38		-	-	-	X
39		-	-	-	X
41			X	X	
43		-	-	-	X
45		-	-	-	X
47		-	-	-	X
50			X	X	
		<b>3</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>
					<b>19</b>

Tabla 12

<b>N. 12</b>	<b>Pregunta</b>		
<b>#</b>	<b>Qué aves prefiere comprar</b>	<b>Nacionales</b>	<b>Importadas</b>
1		x	
2			x
3		x	
4			x

5			x
6		x	
9		x	
10		x	
13		x	
14		x	
15		x	
16			x
18		x	
20		x	
23		x	
24		x	
25		x	
26		x	
29		X	
30		X	
32		X	
33		X	
35		X	
38		X	
39		X	
41		X	
43		X	
45		X	

47		X		
50		X		
		<b>26</b>	<b>4</b>	<b>30</b>

Tabla 13

<b>N. 13</b>	<b>Pregunta</b>				
<b>#</b>	<b>Qué frecuencia adquiere producto ave</b>	<b>semanal</b>	<b>mensual</b>	<b>anual</b>	<b>no resp</b>
1		X			
2			X		
3		X			
4		X			
5		X			
6		X			
9		-	-	-	X
10		-	-	-	X



13		x				
14		x				
15		x				
16		x				
18						x
20		x				
23		-	-	-		x
24		x				
25		x				
26		-	-	-		x
29		-	-	-		x
30		-	-	-		x
32		-	-	-		x
33		X				
35		-	-	-		x
38		-	-	-		x
39		-	-	-		x
41		X				
43		-	-	-		x
45		-	-	-		x
47		-	-	-		x
50		X				
		<b>15</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>30</b>

Tabla 14

N. 14	Pregunta						
#	Tiendas de Mascotas que conoce	Calypso	Arca de Noe	Pet Shop	Otra	Ninguna	
1		x	x	x			
2			x				
3			x				
4			x				
5		x	x	x			
6			x				
9			x	x			
10			x	x			
13			x				
14			x				
15			x	x			
16			x	x			
18						x	
20						x	
23				x			
24						x	
25			x				
26			x		x		
29			x		x		
30			x	x			
32			x	x	x		
33			x	x			
35			x	x			
38						x	
39					x		
41			x	x	x		
43			x				
45			x				
47			x				
50			x	x	x		
		<b>2</b>	<b>24</b>	<b>13</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>47</b>

**Tabla 15**

N. 16		Pregunta												
#	Cuál de las aves conoce	1. finches	2. diamantes	3. alondras	4. estrellitas	5. pericas del amor	6. pericas australianas	7. faisán	8. pavo real	9. canario amarillo	10. canario rojo	11. cocotillos	12. isabelitas	
1		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
3		x				x	x		x	x				
4		x		x		x	x		x	x	x	x		
5		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
6		x				x	x	x	x	x	x	x	x	
9		x		x			x		x			x		
10		x				x	x			x				
13				x		x	x	x	x	x				
14		x		x		x	x	x	x	x	x	x		
15							x			x				
16		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
18					x					x				
20							x							
23						x	x		x					
24					x									
25						x	x		x	x	x			
26										x				
29							x		x	x				
30							x			x				
32						x	x		x	x		x		
33					x	x		x	x					
35							x		x	x				
38							x							
39							x		x					
41		x				x	x		x	x		x		
40						x	x		x	x				
45						x	x			x				
47							x			x				
50		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
		12	4	9	8	18	26	9	20	23	9	11	4	153

Tabla 16

N. 16	Pregunta													
#	Cuales le gustaria tener	1. finches	2. diamantes	3. alondras	4. estrellitas	5. pericas del amor	6. pericas australianas	7. faisán	8. pavo real	9. canario amarillo	10. canario rojo	11. cocotilos	12. isabelitas	
1		x							x		x			
2			x			x	x				x			
3										x				
4						x	x			x	x			
5						x	x		x	x	x	x		
6		x												
9						x								
10						x	x							
13		x				x	x							
14													x	
15				x					x					
16		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
18										x				
20							x							
23							x		x					
24					x									
25						x	x						x	
26						x								
29						x	x							
30							x							
32						x	x			x			x	
33						x								
35										x				
38							x							
39							x							
41		x				x								
43										x				
45							x							
47							x							
50						x	x			x				
		5	2	2	2	14	17	1	5	9	5	5	1	68

Tabla 17

N. 17	Pregunta												
#	Cuanto esta dispuesto a pagar	1. finches	2. diamantes	3. alondras	4. estrellitas	5. pericas del amor	6. pericas australianas	7. faisán	8. pavo real	9. canario amarillo	10. canario rojo	11. cocotillos	12. isabelitas
1									300		200		
2			200				100				150		
3										200			
4						100	100			200	200		
5						100	100		300	100	100		
6		50											
9						200							
10						100	100						
13		75				150	100						
14												300	
15				100					400				
16		75	300	125	150	200	75	800	1500	100	100	200	100
18										100			
20							75						
23							75						
24					100								
25						150	100				125		
26						100							
29						100	100						
30							100						
32						150	100			100		150	
33						200							
35										100			
38							75						
39							100						
41		50				150							
43										100			
45							75						
47							75						
50						200	75	100					

**GLOSARIO**

Activo	Cualquier cosa con valor comercial de cambio, obtenida por un individuo.
Activos diferidos	Son los activos que se pagan por adelantado y que se van consumiendo a medida que pasa el tiempo.
Activos fijos	Activos permanentes necesarios para el desarrollo habitual de una empresa.
Agapornis	Los Inseparables es un género de aves de la familia de los loros ( <i>Psittacidae</i> ).
Anualidad	Es una disposición de flujos de efectivo anuales idénticos.
Aves	Animales vertebrados, caminan, saltan, vuelan. Tienen el cuerpo cubierto de plumas, pico córneo sin dientes, se reproducen por huevos.
Aves exóticas	Aves que no son oriundas del país, son aves que han logrado adaptarse y reproducirse en cautiverio, usualmente son aves atractivas de colores llamativos.
Aves migratorias	Especies migratorias que generalmente viven en el norte durante el verano y se mueven hacia el sur en el invierno. El tamaño y el hábitat del área de distribución característica de las aves migratorias varían según la especie.

Aves silvestres	Aves capturadas o cría de aves silvestres no pueden ser reproducidas en cautividad (Jilgueros, Verderones, Verdecillos, etc.).
Aviario	Es una gran jaula para encerrar aves.
Avicultura	Es la rama de la ganadería que trata de la cría, explotación y reproducción de las aves domésticas con fines económicos, científicos o recreativos.
Canaricultura	Arte de críar canarios ( <i>Serinus canarius</i> ).
Capital	Activos netos de una empresa, sociedad o figura semejante, incluyendo la inversión original y todas las ganancias y beneficios sobre la misma.
Capital de Trabajo	Es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa para formar la misma, y sirve como base para el inicio de operaciones de ésta.
Cosifique	Considerar a una persona como cosa.
Costos diferidos	Son todos los costos en los que se incurre en una nueva empresa antes de iniciar operaciones.
Conciencia	La que con ignorancia juzga lo verdadero por falso, o lo falso por verdadero, teniendo lo bueno por malo o lo malo por bueno.
Demanda	Cantidad de bienes y servicios que un segmento requiere.



Depreciación	Disminución del valor de una propiedad o artículo, a través del uso y del paso del tiempo.
Dimorfismo sexual	Es definido como la diferencia de formas, coloración y tamaños entre machos y hembras de una misma especie.
Encuesta	Método sistemático para conocer los sentimientos, gustos, preferencias, actitudes de nuestro mercado meta.
Especies introducidas	Son especies de aves que fueron traídas a Norteamérica de otro continente e introducidas aquí. Algunos ejemplos son los faisanes, perdiz .
Especies nativas	Incluye a las aves que evolucionaron en Norteamérica o llegaron sin intervención del hombre
Estudio de factibilidad	Investigación encaminada a establecer las posibilidades de éxito de un determinado proyecto.
Factible	Que puede ser posible y conveniente hacer un determinado negocio.
Gastos fijos	Son los gastos que se realizan a un determinado nivel de producción, y ya sea que se produzca o no siempre se tienen que realizar y son inevitables.
Intangible	Que carece de materia, existe pero no tiene un cuerpo físico.

Inversión	Adquisición de medios para iniciar operaciones de un proyecto.
Estudio de mercado	Proceso de reunir, registrar y analizar la información relacionada con la oferta, demanda, precio y comercialización de bienes y servicios.
Margen de contribución	Exceso del ingreso total sobre los costos variables, es la parte que se piensa poner como ganancia por cada unidad que se vende.
Oferta	Cantidad de bienes que pueden ser vendidos.
Ovíparos	(del latin <i>ovum</i> , "huevo", y <i>parire</i> , "parir") es un animal cuya modalidad de reproducción incluye el depósito de huevos en el medio externo donde completar su desarrollo antes de la eclosión.
Pico	Es una formación córnea en las aves. Está compuesto por el maxilar superior y el maxilar inferior mandíbula.
Plumaje	El plumaje de un ave se refiere a su cubierta de plumas. Por su plumaje, usted puede identificar a la especie y determinar su sexo.
Porcentaje	Cantidad mínima que se cobra por el uso del dinero.
Posicionamiento	Modo en que un producto esta caracterizado para atraer el interés y la compra del consumidor.
Producto estacional	Son productos que se dan según la estación del año.

Protegida	Son aves que están bajo la protección de las leyes que prohíbe cazarlas, destruir sus nidos o huevos, y otras medidas para permitir que vivan y se reproduzcan.
Proyección	Hacer una predicción de lo que se piensa según el análisis de un determinado número de variables.
Psitaformes	Familia de aves que incluye a los <b>loros</b> o <b>papagayos</b> , los guacamayos, las cotorras, los periquitos, los agapornis.
Punto de equilibrio	Punto en que vendemos exactamente lo que nos piden o demandan nuestros clientes y en donde se cubren todos los costos de la empresa.
Rendimiento	Habilidad de una empresa o de una transacción para obtener beneficios.
Tangible	Que se puede percibir por medio del tacto, se utiliza para describir a los activos fijos.
Utilidad bruta	Es la ganancia que se obtiene antes de restarle el impuesto sobre la renta.