



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

Unidad Académica de Formación Técnica y Tecnológica – PUCE TEC

**PLAN DE NEGOCIO PARA INSCAR INCUBADORA SAN CARLOS,
EMPRENDIMIENTO DE INCUBACIÓN DE HUEVOS DE GALLINAS FELICES EN
LA COMUNIDAD SAN CARLOS DE CHURA DE LA PROVINCIA DE
ESMERALDAS, 2026**

**Proyecto de titulación previo a la obtención del título de: Tecnólogo en Administración
de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.**

Autor: John Javier Cordova Rey

Tutora: Mgtr. Jacqueline Paucar A.

Quito, Ecuador

2025

Dedicatoria

Dedico este trabajo de titulación a mi madre, quien es un ejemplo de lucha para alcanzar mis objetivos, que con su cariño me sostuvo en los días difíciles; a mi padre, quién con su sabiduría me guio hacia el camino adecuado. A mis hermanos, que me han aportado con palabras de aliento para no decaer en todo el proceso educativo.

A la comunidad de San Carlos de Chura, donde crecí aprendiendo que la tierra no solo produce alimento, sino también esperanza. A su gente que, a través de sus empatía y espíritu solidario, me inspiraron a seguir desarrollando mi proyecto de titulación enfocado al trabajo rural.

A la doctora Rosa Chala, por su confianza y sobre todo por abrirme las puertas para ingresar a la Pontificia Universidad Católica Del Ecuador, a la Mgtr. Karina Mendoza, por su apoyo al permitirme prepararme, sin importar que provenga de un sector campesino.

A mi familia, en especial a Betty Chamorro, Damaris Benavidez y Edwin Chamorro, quienes me han apoyado con palabras de ánimo para cumplir esta meta. A don Nelson Rodríguez, líder comunitario, por su guía y abrirme el camino para relacionarme con personas profesionales que me tendieron la mano.

A la Beca San Ignacio, por el apoyo económico y la oportunidad de extender mis estudios y lograr la Tecnología en Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria. Finalmente, a todas las personas que creyeron en mí al inicio del emprendimiento INSCAR, gracias por impulsarme a convertirlo en realidad.

John Javier Cordova Rey

Tabla de contenidos

Resumen	6
Abstract	7
Introducción	8
Capítulo 1	10
Importancia y diagnóstico	10
Problema	11
Objetivos	13
Metodología	13
Marco Conceptual	16
Capítulo 2	19
Procesamiento y análisis de datos	19
Propuesta	34
Capítulo 3	48
Conclusiones y recomendaciones	48
Referencias bibliográficas	50
Lista de tablas	52
Lista de figuras	53
Anexos	54

Declaración y autorización(opcional)

Yo, **JOHN JAVIER CORDOVA REY** con C.I. **2100769070** autor del trabajo de TITULACIÓN intitulado: **“PLAN DE NEGOCIO PARA INSCAR INCUBADORA SAN CARLOS, EMPRENDIMIENTO DE INCUBACIÓN DE HUEVOS DE GALLINAS FELICES EN LA COMUNIDAD SAN CARLOS DE CHURA DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS, 2026”**, previa a la obtención del título de **Tecnólogo en Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria** en la Unidad Académica de Formación Técnica y Tecnológica PUCE TEC:

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE el referido trabajo de titulación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Quito, 12 de agosto de 2025

JOHN JAVIER CORDOVA REY

C.I. 2100769070

Agradecimientos

En este punto, me gustaría dar las gracias a Dios, por ser mi guía en cada proceso de esta carrera, asimismo, a todas aquellas personas que me han apoyado y motivado con sus conocimientos, sugerencias y paciencia durante la elaboración de este trabajo. Quiero expresar mi especial agradecimiento a mi tutora Mgtr. Jacqueline Paucar, quién ha supervisado mi trabajo desde el punto de vista técnico y me ha acompañado durante todo el proceso.

También quiero dar las gracias a mis padres y amigos, que me han apoyado con mucha paciencia, atención y disposición. Cabe destacar especialmente el gran apoyo emocional de toda mi familia a lo largo de toda mi carrera y a los participantes en mi encuesta, quienes contribuyeron de manera significativa al resultado de este trabajo con sus aportaciones y conocimientos.

A todos ellos les doy mi más sincero agradecimiento.

John Javier Cordova Rey

Resumen

El trabajo propone un plan de negocio para la Incubadora San Carlos – INSCAR puesto que el emprendimiento presenta desafíos como la falta de capacitación en su gestión interna, inexperiencia en planificación estratégica y escaso vínculo con entidades públicas y privadas. Estos desafíos provocan no logre expandirse para captar nueva clientela, pérdida de huevos fértiles y operación de actividades sin una perspectiva clara. De esta manera, se propone como objetivo, diseñar un plan de negocio para la Incubadora San Carlos – INSCAR que permita su fortalecimiento técnico, organizativo, económico y su alineación con los principios de la Economía Popular y Solidaria. Para su desarrollo se ha considerado un tipo de investigación descriptiva con enfoque mixto, donde participan dos grupos para la aplicación de encuestas (clientes activos y clientes potenciales). Los resultados señalan que el emprendimiento tiene clientes activos por más de 12 meses, quienes lo conocen por medio de recomendaciones. El motivo de esta situación es la calidad - precio del producto y la atención brindada. En el caso de los clientes potenciales, indican que sí conocen a INSCAR, por lo que están interesados en adquirir de 1 a 10 polluelos al mes. También consideran que puede llegar a ser un negocio que mejore la economía de la comunidad. Bajo este contexto, el plan de negocios diseñado ha sido una herramienta necesaria para orientar el proceso estratégico y financiero, que organiza los recursos disponibles e identifica los segmentos de clientes. Además, permite anticipar posibles riesgos, proyectar su producción y garantizar su enfoque bajo los principios de la Economía Popular y Solidaria.

Palabras claves

Plan de negocios, emprendimiento, avicultura, análisis financiero, desarrollo local, Economía Popular y Solidaria (EPS).

Abstract

The project proposes a business plan for the San Carlos Incubator – INSCAR, given that the venture faces challenges such as a lack of training in internal management, inexperience in strategic planning, and limited links with public and private entities. These challenges prevent it from expanding to attract new customers, lead to the loss of fertile eggs, and result in operations without a clear perspective. Thus, the objective is to design a business plan for the San Carlos Incubator – INSCAR that will strengthen it technically, organizationally, and economically, and align it with the principles of the Popular and Solidarity Economy. For its development, a descriptive research approach with a mixed focus has been considered, involving two groups for the application of surveys (active customers and potential customers). The results indicate that the venture has active customers for more than 12 months, who know about it through recommendations. The reason for this situation is the quality-price ratio of the product and the service provided. In the case of potential customers, they indicate that they are familiar with INSCAR and are interested in purchasing 1 to 10 chicks per month. They also believe that it could become a business that improves the community's economy. In this context, the business plan designed has been a necessary tool to guide the strategic and financial process, which organizes available resources and identifies customer segments. In addition, it allows them to anticipate possible risks, project their production, and ensure their approach is in line with the principles of the Popular and Solidarity Economy.

Keywords

Business plan, entrepreneurship, poultry farming, financial analysis, local development, Popular and Solidarity Economy (EPS).

Introducción

La comunidad San Carlos de Chura pertenece a la parroquia Chura de la Provincia de Esmeraldas y es reconocida por su producción agrícola de cacao, maracuyá y plátano. De acuerdo con el Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Chura (2023) la comunidad es el cuarto recinto de los 23 que se incluyen en la parroquia, estos son: Valle Hermoso, El Sande, Zapotal, Zázara, El Calvario, Santa Rosa, Zapotalito, La Delicia, El Achiote del Rio, Uve, Chancama Adentro, Chancama Afuera, Chura Adentro, San Carlos, Morube, San Miguel 1, San Miguel 2, Chiva, El Agrado, El Paraíso, San Francisco, Las Pimientas y Pueblo Nuevo. Asimismo, se localiza al norte con la parroquia Viche, al sur con Rosa Zarate, al este con Majúa y Malimpia y al Oeste con el Cantón Quinindé.

Posee una superficie territorial de 184 Km², y la población total es de 3.241 habitantes según al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2022). Por su parte, la comunidad San Carlos de Chura posee una calidad de vía regular de tercer orden (lastre), conectándose a la arteria vial E20 (El Achiote) - San Carlos – Chura. Del mismo modo, existe una Unidad Educativa de nombre “10 de Octubre” que están a disposición de los 753 habitantes que se albergan en 222 viviendas (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Chura, 2023).

La comunidad de San Carlos de Chura se dedica a dos principales actividades económicas que son: la agrícola y ganadera, convirtiéndola en la comunidad con más territorios finqueros agrícola de la zona. Sin embargo, la actividad avícola al ser una rama de la ganadería, últimamente ha sido de interés para considerarla como una alternativa para la venta local de pollos y huevos. De esta manera, como precedente se menciona que la avicultura en Ecuador tiene relevancia en el sector agro productivo, y de acuerdo con datos del INEC (2022) se registran 22.2 millones de pollos que son criados en planteles avícolas.

En el caso de los huevos, para este mismo año se han registrado 61.6 millones de producción semanal, distribuidos en tres regiones: Sierra 93.6%, Costa 5.9% y Amazonía 0.5%.

A pesar de estos datos positivos, muchas comunidades rurales aún dependen de procesos tradicionales para la reproducción de pollos, restringiendo la eficiencia y potencial genético de las aves, de hecho, estos inconvenientes pueden crear pérdidas económicas a las familias o emprendimientos que se dedican a esta actividad. En este sentido, la investigación presenta un plan de negocio para el emprendimiento Incubadora San Carlos –INSCAR, misma que está orientada a la incubación artificial de huevos de gallina en la comunidad de San Carlos de Chura.

En consecuencia, la elección de este tema se desarrolla por la necesidad de adoptar una herramienta que permita a INSCAR formalizarse, crecer y sostenerse a largo plazo. Por tanto, en el capítulo I se expone la importancia, el problema, los objetivos, proceso metodológico y marco conceptual. En el capítulo II se despliega el análisis de los datos, con los cuales se genera una línea base para desarrollar la propuesta de investigación que viene siendo el plan de negocios para el emprendimiento Incubadora San Carlos –INSCAR. En el capítulo III se presenta las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la investigación efectuada.

Capítulo 1

Importancia y diagnóstico

El diseño de un plan de negocios es fundamental para toda empresa o emprendimiento, en especial para aquellas que se localizan en zonas rurales donde el acceso a recursos es limitado. De acuerdo con Gaytán (2020) un plan de negocios permite construir debidamente los objetivos, estrategias y proyecciones financieras para manejar con eficiencia las actividades empresariales. En el caso de la Incubadora San Carlos –INSCAR al ser un emprendimiento unipersonal, busca incursionar en la incubación de huevos de gallinas felices, por tanto, el plan de negocios resulta indispensable para definir su viabilidad, evaluar su entorno competitivo y tomar decisiones encaminadas a reducir riesgos que afecten su actividad económica.

A nivel internacional, el plan de negocios orientados a la producción de huevos ha tenido gran acogida en países como Canadá, Alemania y Estados Unidos, donde la demanda de este producto ha ido incrementando (Sinclair et al., 2022). En Latinoamérica, Hortúa et al. (2022) y Cardaci (2023) señalan que los emprendimientos direccionados a la producción de huevos mejoran los ingresos familiares e impulsan la actividad económica. En el caso de Ecuador, Vergara (2024) indican que la incubación de huevos permite al productor avícola generar mayores rubros económicos, puesto que, el creciente interés por la avicultura libre de jaulas, vinculada al turismo rural y a los mercados de consumo saludable es una de las opciones que proyecta a emprender con mayor énfasis.

En consecuencia, la investigación es pertinente por la contribución a la economía local rural y por su alineación con las políticas públicas ecuatorianas. De hecho, el emprendimiento se relaciona directamente con el Plan Nacional de Desarrollo (2024), que impulsa la consolidación de la economía social y solidaria, así como al emprendimiento rural. De la misma forma, el trabajo se enlaza con la Ley Orgánica de Economía Popular y

Solidaria (LOEPS) (2012) art. 1, donde se especifica que la EPS es una manera de organización encaminada a cubrir necesidades y crear ingresos a través de lazos de solidaridad, colaboración y correspondencia, considerando la labor humana y el buen vivir.

Asimismo, se basa en el artículo 4 de la LOPES donde se describe principios como la búsqueda del bien común, la relación de la labor sobre el capital, el comercio justo y la repartición solidaria de excedentes, principios que guían las actividades emprendedoras. Para la Incubadora San Carlos – INSCAR, este marco legal es importante, puesto que su actividad de incubación de huevos crea valor económico, promueve el bienestar animal y el desarrollo comunitario.

De hecho, el aumento del consumo de huevos ha forjado una mayor demanda, lo que representa una oportunidad comercial aún poco explorada en zonas como Esmeraldas, específicamente en la comunidad de San Carlos de Chura. Por ende, frente a todo lo expuesto el plan de negocios para la incubadora San Carlos – INSCAR es necesario porque le permite viabilizar su negocio para que a mediano plazo busque integrarse al sistema de la EPS. Al alinearse a este sistema, el emprendimiento fortalece su estructura, obtendrá beneficios institucionales y sobre todo gozará de acompañamiento técnico para la actividad avícola.

Problema

En la comunidad San Carlos de Chura, localizada en la provincia de Esmeraldas, se encuentra el emprendimiento denominado Incubadora San Carlos – INSCAR, mismo que está enfocado a la incubación y venta de polluelos de gallinas felices. El emprendimiento nace como una alternativa económica rural que ha girado en torno al sector avícola, por lo que, sus actividades se desarrollan diariamente. Sin embargo, frente al entusiasmo de su representante, el negocio carece de un plan de negocios estructurado, que viene siendo el problema principal.

En este sentido, la ausencia del plan de negocios restringe el desarrollo de INSCAR. Las principales causas es la falta de capacitación en temas de gestión empresarial para el representante, la inexperiencia sobre herramientas de planificación estratégica y el escaso vínculo con entidades de apoyo al emprendimiento. A raíz de estas causas, el emprendimiento no logra expandirse para captar nueva clientela, presenta pérdidas de huevos fértiles por el proceso de incubación inadecuada, opera sin una perspectiva clara de sus objetivos y no tiene proyecciones financieras para su rentabilidad. De la misma forma, otra desventaja es que venden tres tipos de polluelos (Brahma, Berry e Híbridas) a un mismo valor.

La problemática también tiene que ver con las restricciones organizativas a las que afronta la comunidad de San Carlos de Chura, puesto que padecen de escasa inversión rural, limitada tecnología y falta de iniciativas productivas. Estas condiciones impiden que el emprendimiento logre proyectarse en un futuro como parte del sistema de la Economía Popular y Solidaria (EPS), puesto que la LOEPS establece claramente requisitos de organización y gestión transparente mediante una base técnica estructurada. Por tanto, al no contar con un plan de negocios le resulta imposible presentarse como una unidad productiva alineada a los principios que se rigen en la EPS.

En este sentido, la problemática no solo limita la estabilidad de INSCAR, sino que también representa la pérdida de desarrollo económico de la población local, compuesta por familias campesinas que podrían beneficiarse de los ingresos por el empleo que el emprendimiento logre forjar. Por tal razón, proporcionar una solución al problema es necesario para garantizar la permanencia de INSCAR en el mercado y facilitar su conexión con políticas públicas que apoyan al desarrollo del emprendimiento rural.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la Incubadora San Carlos – INSCAR de la comunidad San Carlos de Chura, provincia de Esmeraldas, que permita su fortalecimiento técnico, organizativo, económico y su alineación con los principios de la Economía Popular y Solidaria.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual la Incubadora San Carlos – INSCAR, identificando sus capacidades técnicas, limitaciones productivas y oportunidades del entorno socioeconómico local.
- Realizar un análisis técnico, operativo y financiero del emprendimiento, considerando los recursos disponibles, la demanda de servicios de incubación en la zona y la capacidad instalada.
- Diseñar un plan de negocio que incluya estrategias de producción, comercialización y gestión financiera, acorde a los principios establecidos por la LOEPS.

Metodología

En este apartado se describe el proceso metodológico usado para desarrollar el trabajo, en donde se detalla el tipo, enfoque, población y muestra, asimismo, las técnicas e instrumentos usados para recopilar información sobre la situación actual la Incubadora San Carlos – INSCAR.

Tipo de investigación

El trabajo adopta la investigación descriptiva, que de acuerdo con Hernández (2020) estudia y detalla las particularidades de los fenómenos y las relaciones entre ellos a través de la recolección de información con encuestas, observación directa o estudios de caso. Por tal razón este tipo de investigación es pertinente para puntualizar el diagnóstico actual de

INSCAR, identificar sus necesidades, analizar su entorno económico y para construir una base para proponer estrategias de mejora.

Enfoque de investigación

El trabajo se cimienta en un enfoque mixto, que incluye datos cualitativos-cuantitativos. Arias (2022) menciona que este enfoque permite generalizar los resultados para obtener datos objetivos y empíricos sobre un fenómeno real, en el cual se integra información numérica y descriptiva. El enfoque en el trabajo permite combinar datos numéricos tras el uso de las técnicas (encuestas) y análisis financiero de INSCAR, con los cuales se logra describir una visión integral del emprendimiento sobre las aspiraciones de formar parte del sistema de EPS.

Por otro lado, el enfoque mixto permite tener una visión más clara del problema, porque evalúa la viabilidad económica y comprensión del entorno comunitario rural, temas que envuelven el plan de negocios. Además, con los datos cualitativos – cuantitativos se logra realizar una triangulación de información (encuestas, observación directa y teoría) para validar los datos y comprender la situación del emprendimiento.

Población y muestra

La población de acuerdo con Galindo (2020) es un grupo de elementos que tienen las mismas características que son objeto de análisis. Y la muestra es un pequeño fragmento de la población que se elige para ser estudiada. Por tanto, la población seleccionada para el trabajo se divide en dos grupos.

- Clientes activos de INSCAR conformado por 16 personas.
- Clientes potenciales que son la población total de la comunidad de San Carlos de Chura, 753 habitantes de acuerdo al GAD parroquial rural de Chura (2023).

En este sentido, para el cálculo de la muestra se ha considerado la fórmula para la población finita, puesto que, al enfocarse en una comunidad rural y delimitada existe un

número reducido de habitantes, y para los dos grupos se conoce el número de participantes.

Considerando este dato, el cálculo de las dos muestras representativas de las poblaciones

finitas se aplica a continuación:

Tabla 1

Datos para el cálculo de la muestra

Descripción	Datos población 1	Datos población 2
n = Tamaño de la muestra	16	85
N = Tamaño de la población	16	753
Z = Nivel de confianza (90%)		1.96
e = Margen de error (10%)		0,1
p = Probabilidad de éxito		0,5
q = Probabilidad de fracaso		0,5

Nota. La tabla expone los datos a considerar para la aplicación de la fórmula para la muestra.

Elaboración propia.

Fórmula para el cálculo de la población 1 clientes activos:

En el caso de la primera población al tener un número reducido de 16 no se ha aplicado la fórmula para el cálculo de la muestra, puesto que al emplearla se puede distorsionar los datos y no se puede incluir más opiniones que mejoren el análisis, de esta forma, fue recomendable trabajar con la totalidad.

Fórmula para el cálculo de la población 2 clientes potenciales:

$$n = \frac{N * Z^2 * a * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * a * p * q}$$

$$n = \frac{753 * (1,96^2) * 0,5 * 0,5}{(0,1^2 * (753 - 1)) + ((1,96^2) * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{723.1812}{8.4804}$$

$$n = 85.28$$

Siendo n , la nomenclatura de la muestra se obtuvo que la población 2 de clientes potenciales, se cuenta a 85 personas, quienes han sido sujeto de análisis para diagnosticar la situación actual la Incubadora San Carlos – INSCAR.

Recolección de la información

La técnica de investigación usada fue el cuestionario y el instrumento aplicado fue la encuesta, que estuvo dirigida a los clientes activos y potenciales de INSCAR, quienes han sido idóneos para identificar las capacidades técnicas, limitaciones productivas y oportunidades del entorno socioeconómico local en donde se ubica el emprendimiento.

Las encuestas conformadas por preguntas estructuradas (Ver anexo 2) permiten recabar datos reales, que luego han sido medidos para conocer la importancia que tiene el plan de negocios alineado a los principios de la EPS para el emprendimiento.

Marco Conceptual

En este apartado, se definen los conceptos de los términos usados en la investigación.

- **Plan de negocios:** Es un plan que describe el modelo económico del creador de la empresa, además, es una de las formas de presentación más utilizadas para comunicar un proyecto empresarial (García, 2023). Un plan de negocios, por tanto, sirven para validar la oportunidad de un negocio y planificar los recursos para efectuarse una actividad según los objetivos planteados.
- **Emprendimiento rural:** Negocio o empresa que desarrolla actividades económicas en contextos rurales o fuera de los centros urbanos, donde aprovechan recursos naturales y mano de obra comunitaria (Pinzón, 2024). Este tipo de negocios al encontrarse en zonas alejadas de la ciudad, trabajan y se dedican a actividades propias de la agricultura, ganadería, artesanías o turismo.
- **Economía Popular y Solidaria (EPS):** Modelo económico que organiza el sistema capitalista tradicional, priorizando a las personas sobre el capital. En este sistema se

incluyen asociaciones, cooperativas o emprendimientos comunitarios (Tobar, 2022).

En este sentido, la EPS promueve la participación equitativa de las personas para fortalecer las economías locales y fomentar el trabajo, en Ecuador este modelo lo regula la LOEPS.

- **Cooperativa:** Es una manera de organización que tienen como fin satisfacer las necesidades económicas colectivas de los individuos, funciona sin fines de lucro y se promueve la autogestión de los miembros (Rada, 2020). Por tanto, las cooperativas fomentan el emprendimiento colectivo, rigiéndose a los principios solidarios que fortalece la economía local.
- **Incubación avícola:** Es el proceso embrionario donde un huevo fertilizado ubicado en condiciones apropiadas de temperatura se convierte en un pollo, este proceso puede realizarse de forma natural o artificial (De la Rosa, 2022). La incubación permite tener una cadena productiva de gallinas felices para mejorar la tasa de nacimientos y producción avícola.
- **Desarrollo local:** Es el proceso social, económico, ambiental y cultural al que está envuelto una localidad para optimizar la calidad de vida de una población. Fortalece emprendimiento, negocios, comercio y actividades productivas (Sosa et al., 2020). Este desarrollo intenta priorizar grupos vulnerables para impulsar iniciativas que beneficien a toda la población de un territorio específico.
- **Estudio de mercado:** Es el análisis de la oferta y demanda que se desenvuelven en el mercado competitivo, además, este estudio analiza los precios de un producto y las necesidades por parte de los clientes (Soledispa et al., 2020). Este estudio involucra factores externos que pueden o no favorecer a un negocio, puesto que el mercado está en constante cambio.

- **Estrategias empresariales:** Son planes organizados que tienen como fin alcanzar los objetivos de una empresa, permitiendo orientar las decisiones y visión empresarial (Molina, 2021). Por tanto, son acciones que ayudan a una empresa a posicionarse dentro del mercado competitivo.
- **Viabilidad financiera:** Es la capacidad económica que tiene un determinado proyecto, donde se puede generar ingresos para cubrir costos y disfrutar ganancias (Jiménez & Velasco, 2023). La viabilidad en una empresa muestra si es o no financieramente rentable para decidir si se invierte o no en el negocio.
- **Gestión empresarial:** Es el proceso de administrar una empresa mediante la planificación, coordinación, control de actividades y organización (Quintana, 2020). La gestión, por tanto, se enfoca en utilizar eficientemente los recursos internos de la empresa.

Capítulo 2

Procesamiento y análisis de datos

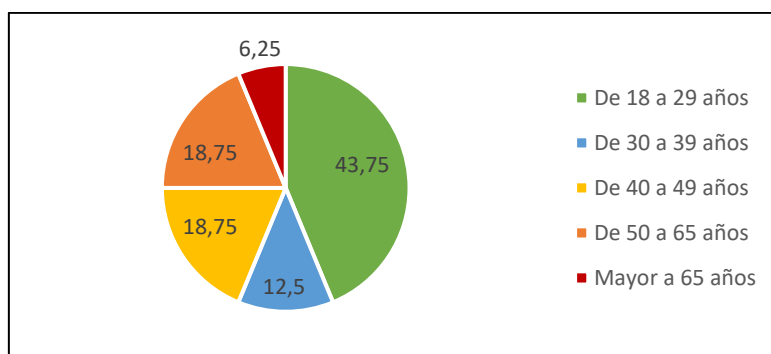
El apartado presenta los resultados derivados de las dos encuestas (clientes activos – clientes potenciales), para ello, se ha hecho uso de formularios en línea diseñados por *Google Forms*. Esta herramienta ha entregado por cada pregunta gráficos que posteriormente han sido analizados acorde a los objetivos del trabajo. La aplicación de las dos técnicas se realizó considerando a los clientes que están interesados en adquirir polluelos en INSCAR, quienes se sitúan en la comunidad.

En el caso de la encuesta para clientes activos, se determinó factores como; frecuencia de compra, calidad, precio, atención y finalmente se incluyó una pregunta de recomendaciones para recabar información que permita identificar si la empresa cumple o no con las expectativas del cliente. Y para los clientes potenciales se consideraron factores como: importancia de la incubación artificial, uso de tecnología, frecuencia de compra y sugerencias. Posteriormente, se presentan los resultados mediante figuras, mismas que incluyen un análisis por cada porcentaje obtenido.

Análisis de encuesta aplicada a los clientes activos

Figura 1

Edad

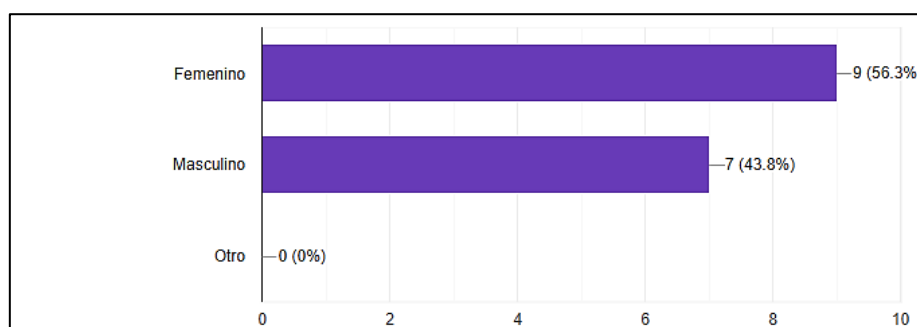


Nota. Edad de los clientes activos. Fuente: encuesta.

La figura 1 muestra que el 43,75% de los encuestados tienen de 18 a 29 años de edad, mientras que el 18,75% tienen de 40 a 49 años y de 50 a 65 años respectivamente, el 12,5% se localizan en un rango de edad de 30 a 39 años y el 6,25% restante son mayores a 65 años.

Figura 2

Género

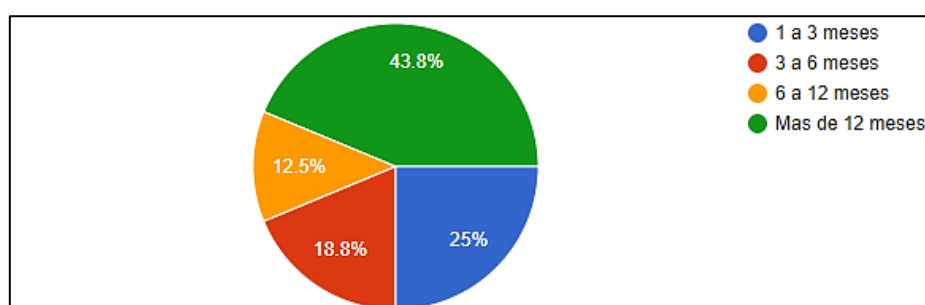


Nota. Género de los clientes activos. Fuente: encuesta.

Con respecto al género, la figura 2 indica que el 56,3% de clientes activos de INSCAR son de género femenino, mientras que, el 43,8% restante representan al masculino.

Figura 3

Tiempo de ser cliente de INSCAR



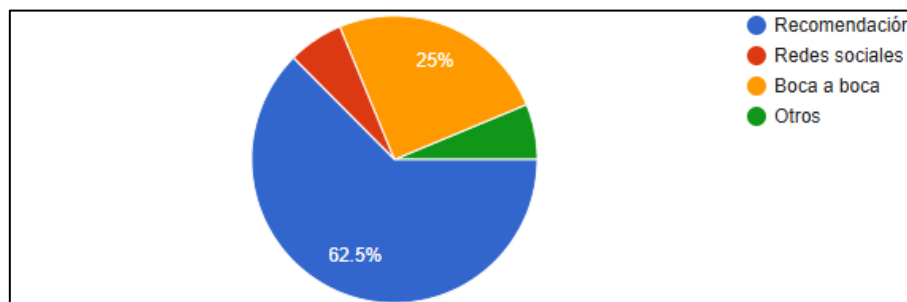
Nota. Tiempo de ser clientes activos de INSCAR. Fuente: encuesta.

Con relación al tiempo que llevan adquiriendo polluelos en INSCAR, el 43,8% de los clientes activos han manifestado que llevan más de 12 meses, seguido del 25% que indican un tiempo de 1 a 3 meses. Asimismo, el 18,8% revela que llevan de 3 a 6 meses siendo

clientes fijos. Finalmente, el 12,5% restante manifiesta que adquiere polluelos de 6 a 12 meses.

Figura 4

Forma de conocer INSCAR

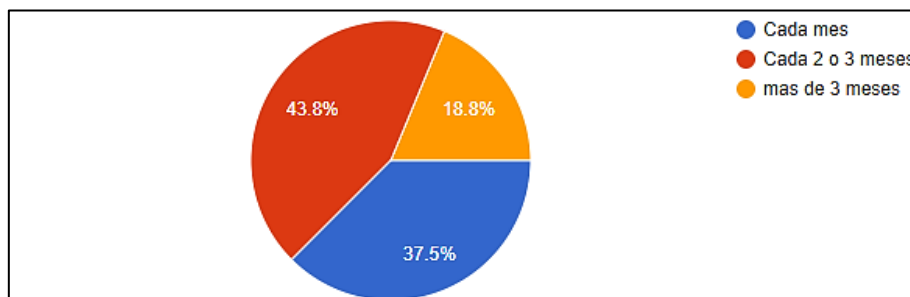


Nota. Forma de conocer INSCAR. Fuente: encuesta.

De acuerdo con la información recolectada, el 62,5% de los encuestados manifiestan que la forma de enterarse de INSCAR fue a través de recomendaciones que se generan entre clientes, no obstante, el 25% indica que la estrategia del boca a boca ha sido una de las formas para conocer del emprendimiento. Por otro lado, el 6,3% de distribuyen para las estrategias de redes sociales y otras formas.

Figura 5

Frecuencia de compra en INSCAR

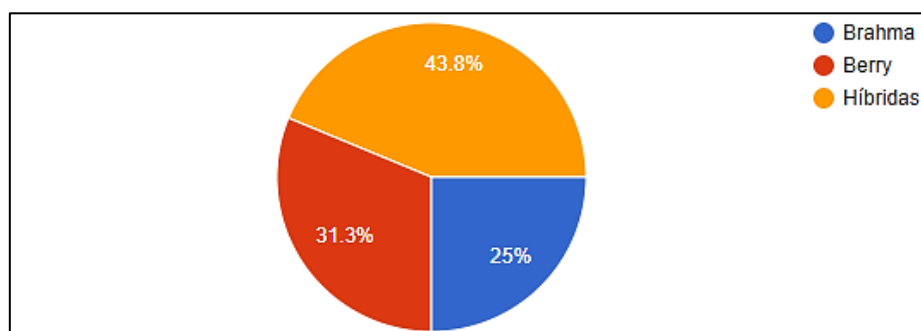


Nota. Frecuencia de compra de los clientes activos. Fuente: encuesta.

El 43,8% de clientes activos compran polluelos cada 2 o 3 meses, mientras que el 37,5% compra cada mes y el 18,8% restante manifiesta que la frecuencia de compra es más de 3 meses.

Figura 6

Tipo de polluelos adquiridos

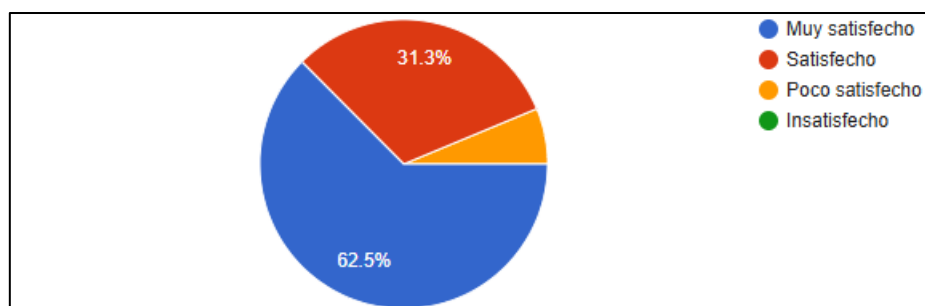


Nota. Tipo de polluelos que adquieren los clientes activos. Fuente: encuesta.

En el emprendimiento INSCAR se ofrecen tres tipos de polluelos, el 43,3% de los encuestados compran polluelos de tipo híbridas, seguido, el 31,3% optan por adquirir las de tipo Berry, y finalmente con el 25% restante adquieren las de tipo Brahma.

Figura 7

Satisfacción de la compra de polluelos

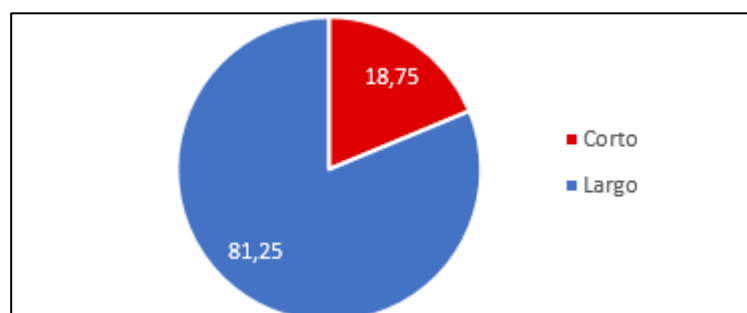


Nota. Satisfacción de los clientes activos. Fuente: encuesta.

Con respecto a la satisfacción por la compra de los polluelos en INSCAR, el 62,5% de encuestados están muy satisfechos, asimismo, el 31,3% consideran que están satisfechos con su adquisición, mientras que el 6,3% de encuestados están poco satisfechos.

Figura 8

Tiempo de vida de los polluelos

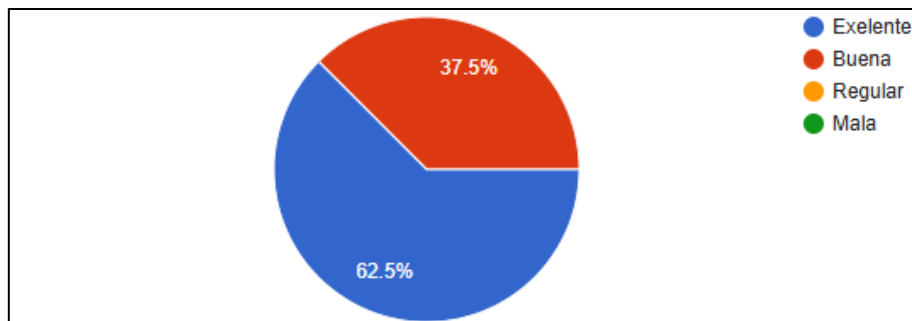


Nota. Tipo de polluelos que adquieren los clientes activos. Fuente: encuesta.

En cuanto al tiempo de vida que los polluelos han mantenido posterior a la compra, el 81,25% de los clientes activos manifiestan que ha sido largo, sin embargo, el 18,75% indican que la supervivencia ha sido corta.

Figura 9

Calidad de los polluelos

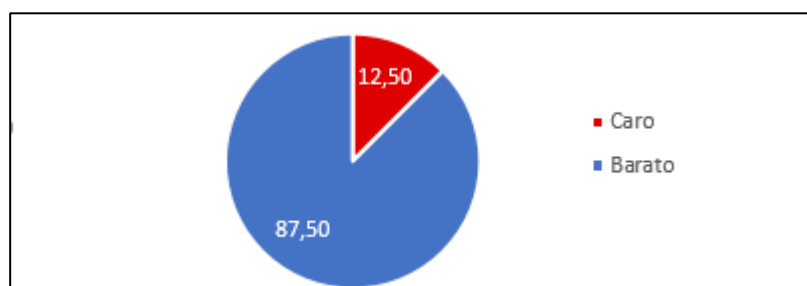


Nota. Calidad de los polluelos adquiridos por los clientes activos. Fuente: encuesta.

El 62,5% de los clientes activos indican que la calidad de los polluelos adquiridos en INSCAR es excelente, sin embargo, el 37,5% señalan que ha sido buena.

Figura 10

Valoración del precio por polluelo

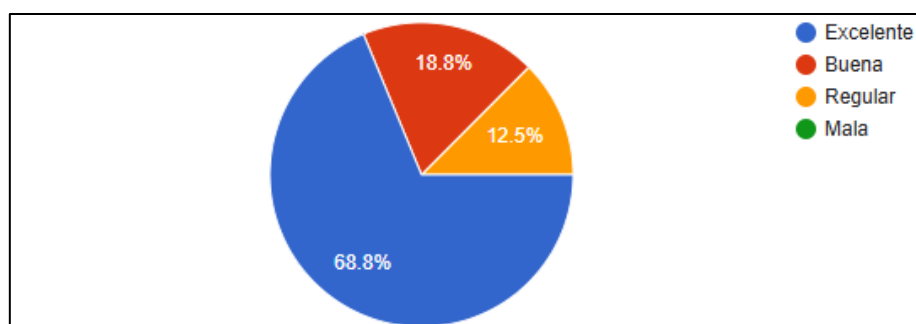


Nota. Precio de los polluelos adquiridos. Fuente: encuesta.

En cuanto al precio por polluelo, el 87,5% manifiesta que es barato, posterior a esta respuesta y a pesar de la gran satisfacción manifestada el 12,5% indica que el precio cancelado ha sido caro.

Figura 11

Atención y trato recibido

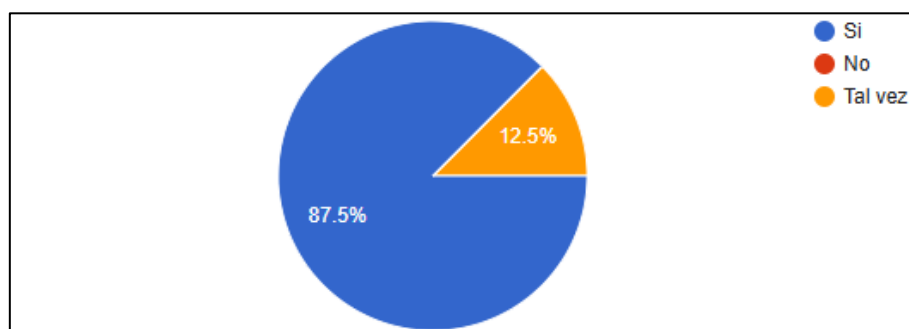


Nota. Atención a los clientes activos. Fuente: encuesta.

De acuerdo con la información obtenida, en su mayoría, el 68,8% de encuestados revelan que la atención y trato recibido por parte del personal de INSCAR al momento de realizar la compra de los polluelos ha sido excelente, mientras que el 18,8% indica que ha sido buena y el 12,5% señala que su atención ha sido regular.

Figura 12

Recomendación de INSCAR como proveedor

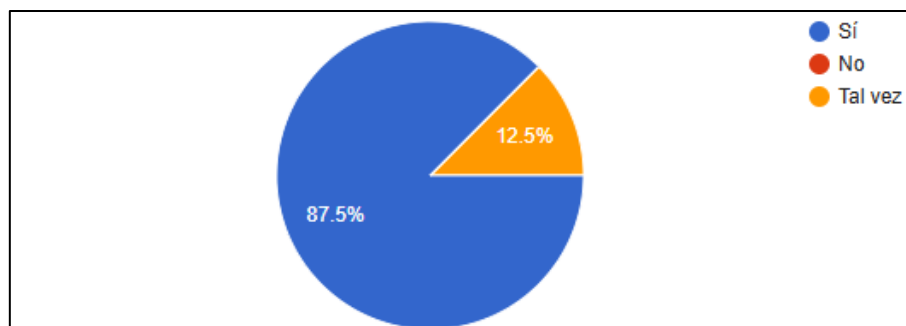


Nota. Recomendación de INSCAR por parte de los clientes activos. Fuente: encuesta.

Frente a la información recolectada, se identifica que en su gran mayoría el 87,5% de clientes activos de INSCAR recomendarían al emprendimiento como proveedor de polluelos. No obstante, el 12,5% señala que tal vez recomendarían al emprendimiento.

Figura 13

Permanencia ante la compra de polluelos en INSCAR

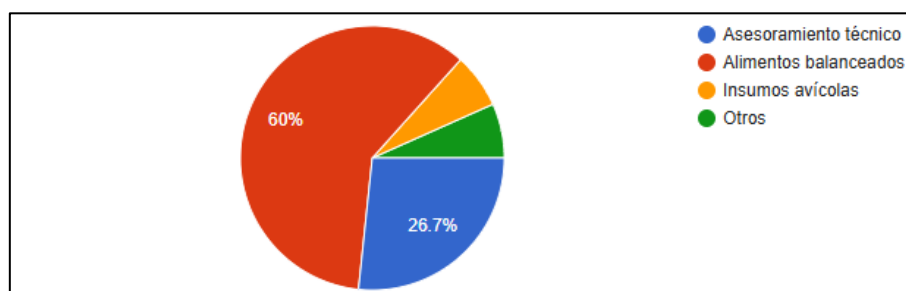


Nota. Mantenerse como clientes activos. Fuente: encuesta.

Respecto a mantenerse como cliente activo de INSCAR para la compra de polluelos, el 87,5% manifiesta que sí seguirá siendo parte de este intercambio, sin embargo, el 12,5% señala que tal vez siga formando parte de sus clientes activos.

Figura 14

Servicios a considerar para INSCAR

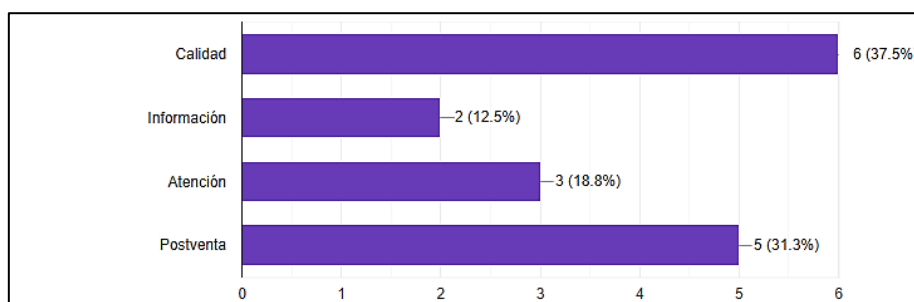


Nota. Servicios estimados por los clientes activos. Fuente: encuesta.

Conforme a los resultados, el 60% de encuestados indican que uno de los servicios que INSCAR debería ofrecer es alimentos balanceados para pollos, asimismo, el 26,7% señalan que el servicio de asesoramiento técnico es indispensable implementarlo. Finalmente, el 6,7% considera que se debe implementar insumos avícolas y otros servicios respectivamente.

Figura 15

Mejoras para INSCAR



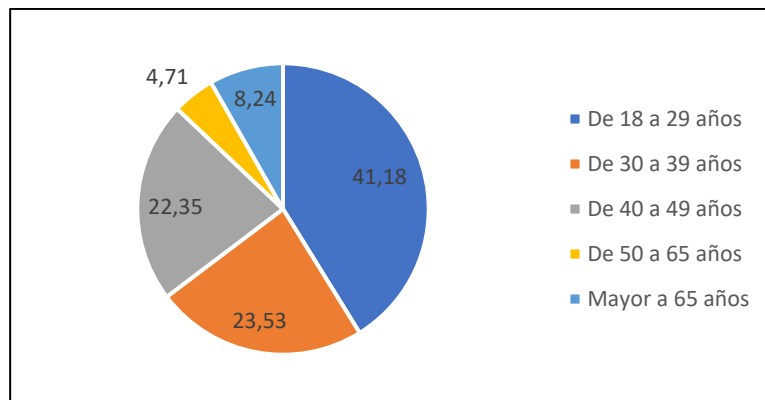
Nota. Mejoras recomendadas por los clientes activos. Fuente: encuesta.

Con relación a las mejoras que se sugieren al emprendimiento INSCAR, el 37,5% manifiesta que deben mejorar la calidad de los polluelos, seguido, el 31,3% señala que deben aplicar la estrategia de post venta, además, el 18,8% considera mejorar la atención, y finalmente, el 12,5% indica que INSCAR debe mejorar la información del emprendimiento, ya que el mismo no cuenta con suficiente información en páginas web o redes sociales.

Análisis de encuesta aplicada a los clientes potenciales

Figura 16

Edad

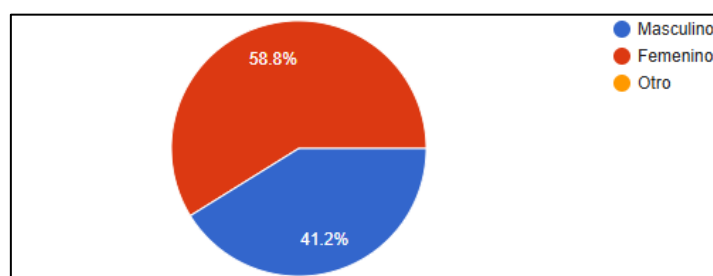


Nota. Edad de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

De la totalidad de encuestas, el 41,18% tienen de 18 a 29 años de edad, el 23,53% de 30 a 39 años, seguido, el 22,35% tiene de 40 a 29 años. Asimismo, con el 8,24% están aquellos encuestados mayores de 65 años, y el 4,71% restante tienen de 50 a 65 años.

Figura 17

Género

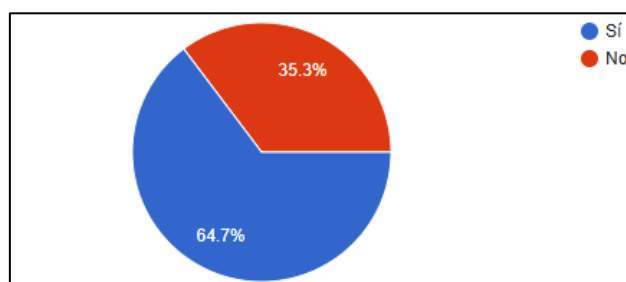


Nota. Género de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

Con respecto al género, el 58,8% de clientes potenciales para INSCAR representan al femenino, mientras que, el 41,2% restante representan al masculino.

Figura 18

Emprendimientos dedicados a la cría de polluelos

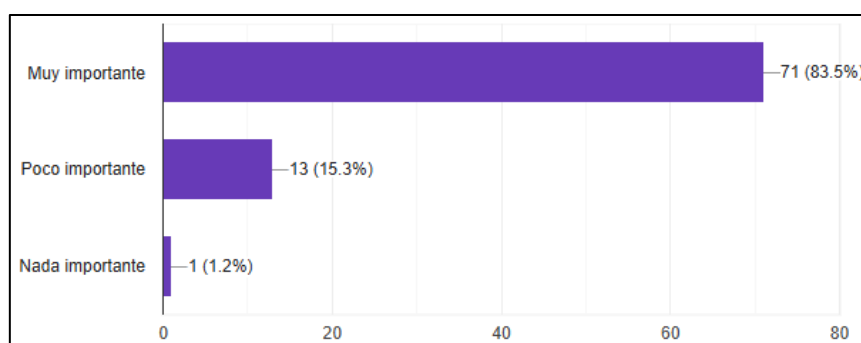


Nota. Conocimiento de algún otro emprendimiento. Fuente: encuesta.

Con relación a conocer algún otro emprendimiento en la comunidad dedicados a la cría de polluelos, el 64,7% de los encuestados han manifestado que sí conocen, sin embargo, 35,3% restante manifiesta que no conocen a ningún emprendimiento a pate de INSCAR.

Figura 19

Importancia de la incubación artificial

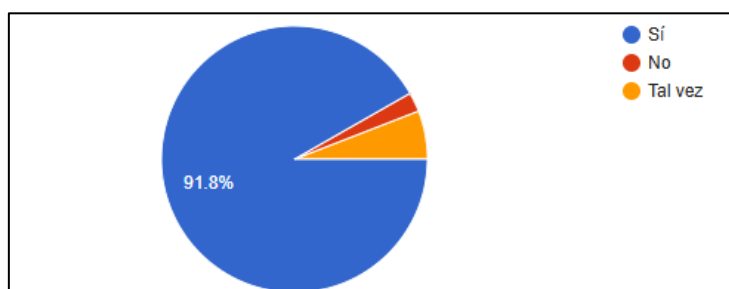


Nota. Nivel de importancia de la incubación. Fuente: encuesta.

De acuerdo con la información recolectada, el 83,5% de los encuestados manifiestan que la incubación artificial es muy importante, asimismo, el 15,3% indica que es poco importante para un emprendimiento. A pesar de su gran acogida el 1,2% señalan que no es nada importante la incubación artificial.

Figura 20

Tecnología para los pequeños productores

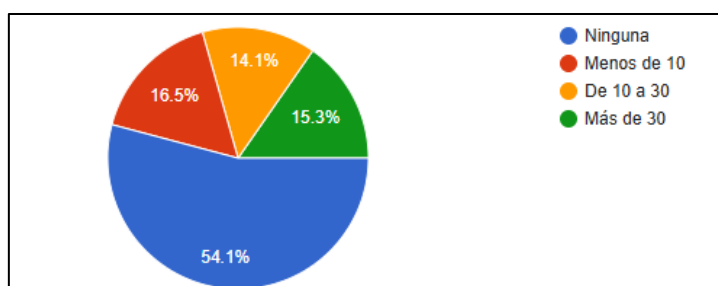


Nota. Uso de la tecnología en los emprendimientos. Fuente: encuesta.

Con respecto al uso de la tecnología en los pequeños emprendimientos de la comunidad, el 91,8% indica que es beneficioso, no obstante, el 5,9% señala que tal vez es beneficioso, finalmente, el 2,4% considera que no es nada provechoso.

Figura 21

Número de gallinas Brahma y Berry

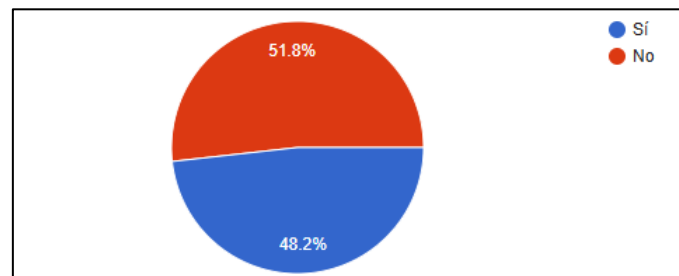


Nota. Número de gallinas adquiridas por parte de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

La información recolectada demuestra que el 54,1% de encuestados no tienen ningún tipo de gallinas en sus fincas u hogares, seguido, el 16,3% indican que tienen menos de 10 gallinas, además, el 15,3% señala que tienen entre 10 a 30 gallinas, finalmente el 14,1% restante, poseen más de 30 gallinas.

Figura 22

Conocimiento de la Incubadora San Carlos - INSCAR

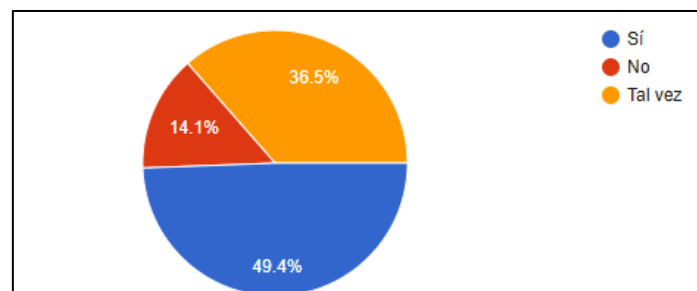


Nota. Conocimiento de INSCAR por parte de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

Con respecto a conocer el emprendimiento incubadora de huevos INSCAR, la mayoría con el 51,8% señalan que, si han escuchado, no obstante, el 48,2% de encuestados afirman que no la conocen.

Figura 23

Interés en polluelos de INSCAR

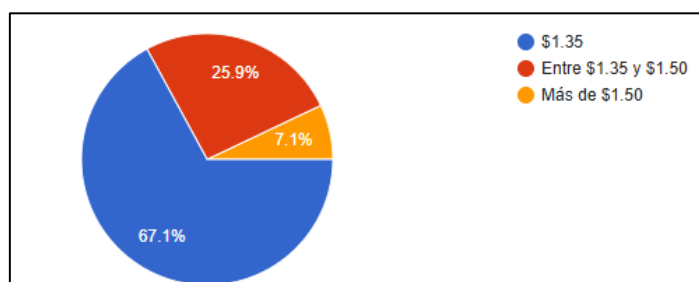


Nota. Interés de INSCAR por parte de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

En cuanto al interés por comprar polluelos en INSCAR, el 49,4% de los clientes potenciales manifiestan que, si desearían comprar, sin embargo, con el 36,5% indican que tal vez pueden optar por INSCAR, sin embargo, el 14,1% indica que no.

Figura 24

Disponibilidad de pago por polluelo

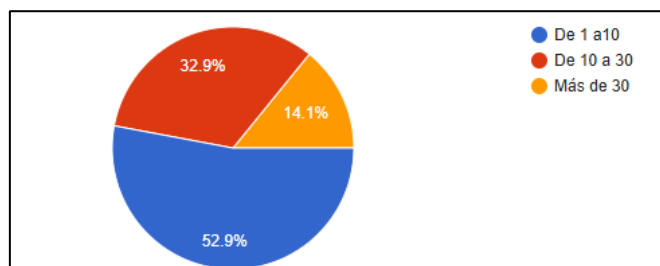


Nota. Pago por parte de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

De acuerdo con la figura 25, en su mayoría con el 67,1% los clientes potenciales del emprendimiento de INSCAR indican que estarían dispuestos a pagar hasta \$1.35 por cada polluelo adquirido de 3 días de nacido, seguido el 25,9% señalan que pueden cancelar de \$1,35 y \$1,50. Finalmente, el 7,1% restante manifiesta que pueden pagar más de \$1,50 por cada polluelo de tres días de nacido.

Figura 25

Número de polluelos a adquirir al mes

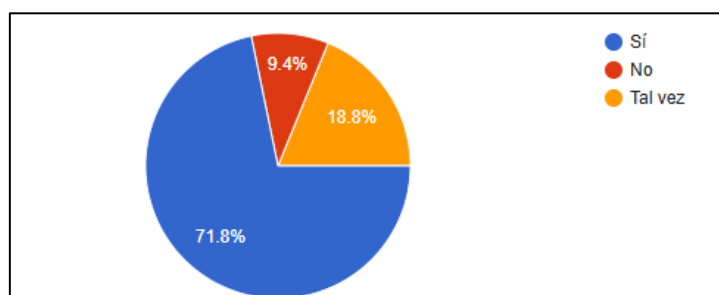


Nota. Adquisición de polluelos al mes por los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

En cuanto a la adquisición de polluelos al mes, el 52,9% manifiesta que pueden comprar de 1 a 10 polluelos, seguido del 32,9% que señala adquirir de 10 a 30, posterior a estas respuestas el 14,1% indica que pueden adquirir más de 30 polluelos al mes para la crianza.

Figura 26

Interés por cancelar el servicio de incubación

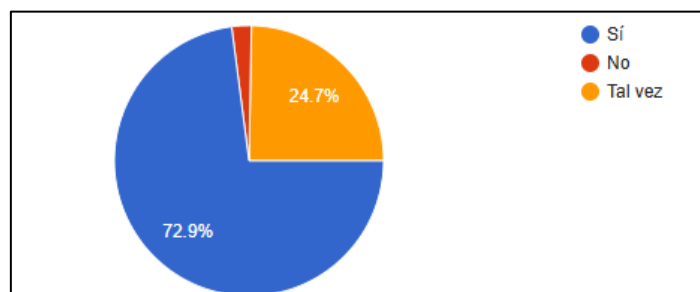


Nota. Interés de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

Con respecto a pagar por el servicio de incubación, el 71,8% señala que, si está de acuerdo, seguido, el 18,8% consideran que tal vez puede acceder al servicio. Sin embargo, el 9,4% afirma que no pagaría por el servicio en el caso que mejore la reproducción de las gallinas.

Figura 27

INSCAR como fuente de economía para la comunidad

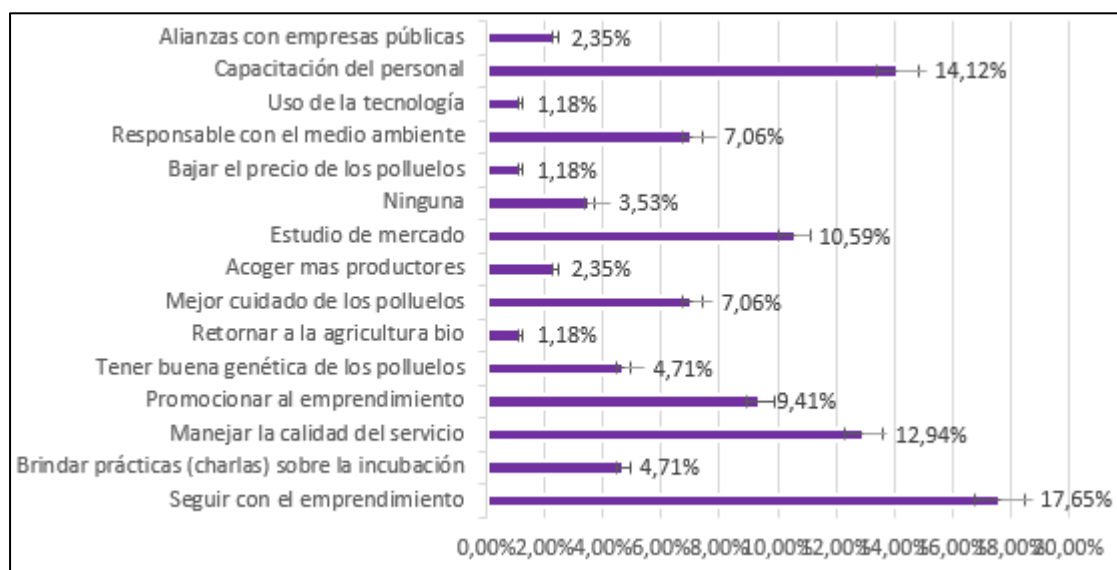


Nota. Consideración de INSCAR como fuente de economía. Fuente: encuesta.

De acuerdo con la información recolectada, el 72,9% de los encuestados manifiestan que INSCAR puede si puede lograr ser un emprendimiento que mejore la economía de la comunidad, no obstante, el 24,7% indica que tal vez, y el 2,4% restante indican que el emprendimiento no podría mejorar la economía.

Figura 28

Sugerencias para INSCAR



Nota. Sugerencias para INSCAR por parte de los clientes potenciales. Fuente: encuesta.

Con respecto a las sugerencias otorgadas a INSCAR para su éxito, el 17,65% considera que el emprendimiento debe seguir con sus actividades de incubación de huevos, seguido, el 14,12% señala que debería capacitar a los colaboradores que tiene a cargo, esta sugerencia va de la mano con manejar la calidad del servicio, mismo que tiene el 12,94%. Por otro lado, el 10,59% indica que el emprendimiento debería realizar un estudio de mercado para la comercializar los polluelos, asimismo, el 9,41% sugiere que INSCAR se promocióne o genere publicidad de su actividad, el 7,06% considera que debería ser responsable con el medio ambiente y mejorar el cuidado de los polluelos respectivamente.

El 4,71% manifiesta que debería tener buena genética de los polluelos y brindar prácticas o charlas sobre la incubación a la población, el 2,35% muestra que INSCAR debería generar alianzas estratégicas y acoger más productores. Finalmente, el 1,18% desearía que el emprendimiento use tecnología, bajar los precios de los polluelos y retornar a la agricultura bio.

Propuesta

Modelo de Negocios CANVAS

El Modelo de Negocio CANVAS es una herramienta que ayuda a representar claramente la actividad operativa de una empresa, para lo cual utiliza nueve elementos clave interrelacionados entre sí (Puga, 2023), además, puede analizar sistemáticamente un negocio ya existente y representar la idea de uno nuevo.

De acuerdo con Sonderegger (2020) el desarrollo del CANVAS describe qué caracterizará al negocio en el futuro y qué objetivo a largo plazo se persigue. Por ende, proporciona importantes principios rectores como orientación al cliente, eficiencia operativa y solución a problemas que se pueden situar en el proceso de actividades y desarrollo, tienen sentido y garantizan la identidad dentro del equipo tanto interna como externamente.

Por tanto, el modelo de negocio se adaptó como parte del proyecto y la elaboración de los nueve campos se modifica para que el emprendimiento de Incubadora San Carlos – INSCAR logre adaptar estrategias de producción, comercialización y gestión financiera, acorde a los principios establecidos por la LOEPS.

En este sentido, el Modelo de Negocios CANVAS propone un lienzo que se distribuye en nueve elementos que son: asociaciones clave, actividades clave, recursos clave, propuesta de valor, relaciones con clientes, canales, segmentos de mercado, estructura de costes y fuentes de ingreso (Puga, 2023). Cada uno de estos elementos contribuye a que INSCAR tome decisiones sobre su actividad económica dentro del mercado competitivo. El lienzo que se menciona se presenta en la figura 30, mismo que ha sido diseñado por Osterwalder et al. (2013).

Figura 29

Lienzo CANVAS



Nota. La figura muestra la distribución de los nueve elementos del Lienzo CANVAS. Tomado de Osterwalder et al. (2013).

Modelo de Negocios CANVAS vinculado a la Incubadora San Carlos – INSCAR

La industria avícola representa un sector dinámico y esencial en el mercado de la alimentación, caracterizado por sus tendencias dinámicas, su tamaño y su sólida tasa de crecimiento. Con un fuerte enfoque en la producción de polluelos, la Incubadora San Carlos – INSCAR pretende satisfacer las necesidades de los clientes que valoran la producción ética de polluelos, la calidad y el precio.

De esta manera, para solventar problemas como la falta de capacitación en temas de gestión empresarial, la inexperiencia sobre herramientas de planificación estratégica y el escaso vínculo con entidades de apoyo al emprendimiento, se desarrolla un Plan de Negocios que permita a INSCAR captar nueva clientela y evitar pérdida de huevos fértiles en el proceso de incubación inadecuada. Además, el enfoque de mejorar sus actividades y expandirse fuera de la comunidad de San Carlos de Chura, refleja su interés por formar parte del sistema de la EPS en un largo plazo.

Datos del emprendimiento

- **Nombre:** Incubadora San Carlos – INSCAR
- **Actividad:** Incubación artificial de huevos de gallina, de las cuales se obtienen polluelos destinados a la venta local en la comunidad de San Carlos de Chura.
- **Misión:** Brindar incubación de calidad de huevos de gallinas criollas, preservando razas locales, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, fomentando el desarrollo social y económico.
- **Visión:** Para el año 2030 ser reconocida en el cantón Quinindé por la calidad de los polluelos provenientes de gallinas felices, logrando mejores producciones de diferentes clases de aves con la mejor tecnología, con ello, fortalecer la economía y la calidad de vida de la localidad.

Lienzo del Modelo de Negocios CANVAS

Tabla 2

Lienzo del Modelo de Negocios CANVAS para INSCAR

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmento de mercado
Alianzas directas con proveedores de alimento y balanceado de gallinas. Vínculo con clientes locales como tiendas, fincas y hogares. Fabricantes de las incubadoras.	Incubación y manejo de huevos. Producción de polluelos. Cuidado de las gallinas. Clasificación adecuada de huevos. Mantenimiento de maquinaria. Logística.	Incubación de huevos para obtener polluelos de calidad y libre de enfermedades. Contribuc	Se basa en la venta directa y atención personalizada. Descuentos por compras frecuentes. Asesoría	Clientes potenciales como granjas avícolas, pequeños y medianos avicultores y campesinos de la zona.
	Recursos clave		Canales	
	Infraestructura física. Equipos, maquinaria y materiales de producción y venta de polluelos. Huevos		Recomendaciones. Ventas directas o por teléfono vía WhatsApp.	

	Capital humano para el funcionamiento del emprendimiento.	ión al desarrollo local. Asesoría técnica.		
Estructura de costes		Fuentes de ingreso		
Costos fijos: pago de servicios básicos (luz y agua), mano de obra y administrativos, depreciación de los equipos y maquinas. Costos variables: alimento y balanceado, empaque de los huevos y transporte. Costos de inversión inicial: compra de incubadoras, construcción del galpón, adquisición de gallinas, compra de equipamiento básicos, materiales de limpieza y desinfección.		Venta de polluelos obtenidos a través de la incubación de huevos de gallinas felices. Los precios que se fijan son accesibles al bolsillo de los clientes, a quienes se les acepta el pago en efectivo, ofreciendo garantía de los polluelos.		

Nota. La tabla expone de forma explícita la información correspondiente a los nueve elementos del Lienzo CANVAS para INSCAR. Elaboración propia.

1. Propuesta de valor

El valor único que ofrece INSCAR a los clientes son la incubación de huevos con el cual, se obtienen polluelos libres de enfermedades y de buena calidad. Este proceso, cubre la necesidad de los clientes activos del adquirir polluelos para sus fincas u hogares. Asimismo, se destaca que los huevos sometidos a incubación provienen de gallinas felices bien alimentadas, de raza y sin estrés. Por otro lado, el emprendimiento contribuye al desarrollo local, ya que se garantiza la relación precio – calidad, esto gracias a la asesoría técnica vinculada a la actividad avícola. Los clientes activos y potenciales pueden conocer de donde provienen los polluelos y cómo son producidos, lo que genera confianza con INSCAR.

2. Segmento de clientes

El segmento de clientes de INSCAR vienen siendo aquellas granjas avícolas, familias campesinas, pequeños y medianos avicultores que se ubican en la parroquia de Chura, se incluyen también clientes potenciales, integrados por tiendas agropecuarias y avicultores del cantón Quinindé. Estos segmentos al ser grupos específicos del emprendimiento, ayudan a

mejorar los esfuerzos de venta, adaptándose a las necesidades reales de cada uno, con ello, se genera un impacto positivo en la comunidad, promoviendo el comercio justo.

3. Canales

Al brindar el servicio de incubación de huevos de gallinas felices, los canales de distribución de INSCAR son las recomendaciones otorgadas por clientes activos, quienes, al desarrollar el marketing de boca a boca, dan a conocer al emprendimiento en otras comunidades rurales de San Carlos de Chura. Asimismo, se emplea ventas directas por llamadas o vía WhatsApp, siendo métodos tradicionales.

4. Relación con los clientes

Las ventas se efectúan por llamadas o mensajes directos al propietario del emprendimiento, este tipo de relación permite tener un trato personalizado con los compradores, conociendo sus preferencias y necesidades. De la misma forma, al realizar contacto directo se otorga descuentos por compras frecuentes o asesoría sobre el cuidado de los polluelos, con el fin de fortalecer la fidelización de los clientes.

Flujo de ingreso

Venta de polluelos que son obtenidos a través de la incubación de huevos de gallinas felices. Los precios que se fijan son accesibles al bolsillo de los clientes, a quienes se les admite el pago en efectivo, asimismo, se ofrece garantía de los polluelos para certificar el comercio justo.

5. Recursos clave

Se obtiene infraestructura física propia como galpones y corrales para las gallinas, mismas que se mantienen limpias y ventiladas. Asimismo, se tiene equipos y maquinarias para la actividad de incubación entre ellas están máquina de incubación, generador, comederos, bebederos, mesas, sillas y linternas. De la misma forma, se tiene capital humano que corresponde a la mano de obra local para la alimentación y limpieza de la infraestructura.

Por otro lado, las gallinas vienen siendo los insumos con los que cuenta INSCAR, a este grupo se incluye la alimentación (balanceado) y vitaminas. De hecho, para iniciar con el emprendimiento se ha hecho uso de una inversión y fuentes de financiamiento.

6. Actividades clave

En INSCAR se desarrolla la incubación y manejo de huevos provenientes de gallinas felices, a las cuales se les brinda el cuidado y revisión periódica de su salud. Asimismo, se realiza la clasificación de los huevos por su tamaño, calidad y destino a donde se los vende. Para ello, cada huevo pasa por un proceso de limpieza y almacenamiento para que adquieran las condiciones adecuadas. Asimismo, el emprendimiento realiza el mantenimiento frecuente de la maquinaria para asegurar el proceso de incubación y evitar daños o fallas eléctricas. Por otro lado, se efectúa el control de logística con el fin de garantizar entregas puntuales y evitar demoras.

7. Socios clave

El emprendimiento trabaja a través de la alianza directa con proveedores de alimentos y balanceado para las gallinas ponedoras, mismos que son confiables para el desarrollo de las mismas. De la misma forma, tiene vínculo con actores locales como tiendas, fincas y hogares donde anhelan criar gallinas para consumo interno. Sin embargo, INSCAR al no tener alianzas estratégicas con entidades gubernamentales o privadas, se **proyecta** vincularse con la EPS, para conseguir el soporte técnico, comercial y organizativo de la actividad avícola.

8. Estructura de costes

La estructura de costes de INSCAR incluye los costos fijos, variables y de inversión que son usados para que el emprendimiento desarrolle sus actividades de la mejor manera, entre los aspectos que integra los costes son:

Costos fijos: pago de servicios básicos como luz y agua. Pago de mano de obra del personal a cargo. Depreciación de los equipos y maquinas. Gastos administrativos como papelería, comunicación y registros.

Costos variables: este tipo de gastos dependen de las ventas generadas al mes, por tanto, se incluyen el alimento y balanceado para las gallinas, empaque de los huevos cuando se destinan a la venta y transporte.

Costos de inversión inicial: compra de incubadoras, construcción del galpón, adquisición de gallinas, compra de equipamiento básicos (bebederos, comederos, linternas), materiales de limpieza y desinfección.

Análisis FODA

El análisis FODA permite conocer la situación interna y externa de la Incubadora San Carlos – INSCAR, con la cual, se determinan aspectos que facilita la toma de decisiones y la anticipación de riesgos. Seguido, se presenta la tabla del análisis correspondiente al emprendimiento de estudio.

Tabla 3

Análisis FODA de INSCAR

	Útil	Perjudicial
—	Fortalezas	Debilidades

- Cuentan con infraestructura propia. - Pioneros en la localidad. - Frecuencia de compra cada 2 a 3 meses por clientes activos. - Clientes satisfechos por la compra. - Precios adecuados al bolsillo de los clientes. - Atención y trato adecuado. - Producción diferenciada en gallinas felices.	- Ausencia de un plan de negocio. - No cuenta con página web y redes sociales para publicitar el negocio. - No cuenta con políticas de precio basados en la calidad. - Falta de capacitación tecnológica. - Falta de talento humano capacitado. - Limitado alcance de mercado (local). - Comercialización a pequeña escala.
--	---

	Oportunidades	Amenazas
Externo	- Aumento en el consumo de productos avícolas (huevos y pollos). - Emprendimiento con posibilidad de vincularse a la EPS. - Desarrollo del marketing digital. - Las entidades públicas ofrecen capacitaciones a emprendedores. - Generación de empleo. - Alianzas con empresas.	- Fluctuaciones de precios asociados al mantenimiento de prácticas avícolas. - Competencia. - Clima. - Brotes de enfermedades a las gallinas. - Nuevas exigencias técnicas o sanitarias en el sector avícola.

Nota. La tabla expone los aspectos internos y externos considerados para conocer la situación de INSCAR. Elaboración propia.

Análisis estratégico (estrategias a partir del FODA)

Del análisis FODA obtenido, desarrolló el análisis estratégico, con el cual, se han derivado estrategias que van encaminadas a fortalecer la actividad económica de Incubadora San Carlos – INSCAR. A continuación, se presentan las derivaciones tras el cruce de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Tabla 4

Análisis estratégico

MATRIZ FODA DEL EMPREDIMIENTO INSCAR		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
		F1	Cuentan con infraestructura propia.	D1	Ausencia de un plan de negocio.
		F2	Pioneros en la localidad.	D2	No cuenta con página web y redes sociales para publicitar el negocio.
		F3	Frecuencia de compra cada 2 a 3 meses por clientes activos.	D3	No cuenta con políticas de precios basadas en la calidad.
		F4	Clientes satisfechos por la compra.	D4	Falta de capacitación tecnológica.
		F5	Precios adecuados al bolsillo de los clientes.	D5	Falta de talento humano capacitado.
		F6	Atención y trato adecuado.	D6	Limitado alcance de mercado (local).
		F7	Producción diferenciada en gallinas felices.	D7	Comercialización a pequeña escala.
OPORTUNIDAD		ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS DO	
O1	Aumento en el consumo de productos avícolas (huevos y pollos).	E1	Buscar financiamiento con entidades públicas o privadas para mejorar la actividad avícola.	E7	Gestionar líneas de crédito productivo en entidades financieras del sector de la EPS para garantizar la producción permanente.
O2	Emprendimiento con posibilidad de vincularse a la EPS.				
O3	Desarrollo del marketing digital.	E2	Alcanzar nuevos segmentos de mercado como granjas o fincas.	E8	Promocionar el servicio a través de redes sociales y página web.
O4	Las entidades públicas ofrecen capacitaciones a emprendedores.				
O5	Generación de empleo.	E3	Generar empleo con la implementación de personal con sentido de pertenencia.	E9	Generar convenios con instituciones públicas para efectuar capacitaciones tecnológicas al personal
O6	Alianzas con empresas.				
AMENAZAS		ESTRATEGIAS FA		ESTRATEGIAS DA	
A1	Fluctuaciones de precios asociados al mantenimiento de prácticas avícolas.	E4	Evitar la sobreproducción de polluelos para no afectar los precios.	E10	Adoptar promociones o descuentos por compras frecuentes para fidelizar a los clientes.
A2	Competencia.	E5	Ofrecer información clara del servicio con lo cual se ofrece una mejor atención al cliente.	E11	Adoptar un estudio de mercado a nivel cantonal para extender la demanda.
A3	Clima.				
A4	Brotes de enfermedades a las gallinas.	36		E12	Mitigar el impacto de pérdidas a través de la

A5	Nuevas exigencias técnicas o sanitarias en el sector avícola.		Adoptar nuevas técnicas de clasificación de huevos, cría y selección de polluelos.		adquisición de vitaminas y alimentación de calidad.
-----------	---	--	--	--	---

Nota. La tabla expone el cruce de los factores internos y externos del FODA para obtener las estrategias a proponer en INSCAR. Elaboración propia.

El análisis estratégico presentado en la tabla 4 muestra que de los factores internos y externos se han logrado obtener doce (12) estrategias para que la actividad de la Incubadora San Carlos – INSCAR se desarrolle de mejor manera en un mediano o largo plazo.

Análisis financiero y viabilidad económica

El análisis financiero que aquí se presenta, describe y evalúa la viabilidad de INSCAR frente a su actividad operativa, técnica y económica. Por tanto, al desarrollar el análisis se identifica si el proyecto es rentable y llevadero con el tiempo o, por el contrario, si no es rentable. Como primer punto se despliega el producto que se oferta, su cantidad mensual vendida, su precio por unidad y el ingreso mensual que genera.

Tabla 5

Producto (bien /servicio)

Nº	PRODUCTO (BIEN/SERVICIO)	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNIDAD	INGRESO MENSUAL
1	Polluelos tipo Brahma	80	\$2.50	\$200,00
2	Polluelos Tipo Berry	140	\$1,75	\$245,00
3	Polluelos tipo Híbrido	190	\$1,25	\$237,50

Nota. La tabla expone el producto que ofrece INSCAR su cantidad, precio e ingreso mensual.

Elaboración propia.

Por consiguiente, se presenta los costos de inversión necesarios para que el proyecto. En la tabla se enlistan la maquinaria, equipos, muebles y enseres que se requiere para el negocio, determinando la cantidad requerida, costo unitario y costo total.

Tabla 6

Costos de inversión de INSCAR

COSTOS DE INVERSION

LISTADO DE NECESIDADES(MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES)	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Máquina de incubadora	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Generador de luz	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Mesas	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Silla	9	\$ 10,00	\$ 90,00
Linternas	2	\$ 7,50	\$ 15,00
Galpón	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
TOTAL			\$ 2.975,00

Nota. La tabla enlista de necesidades para la inversión de INSCAR. Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 6, INSCAR los costos de inversión integran seis necesidades importantes como tres máquinas de incubación, generador de luz, mesas, sillas y linternas. Asimismo, se considera al galpón como el costo de inversión, puesto que es lo primero que se ha adquirido para iniciar con el emprendimiento. Seguido, se presentan los costos fijos y costos de mantenimiento, con los cuales, inicia sus actividades de incubación de huevos de gallinas felices.

Tabla 7

Costos fijos de INSCAR

COSTOS FIJO	USD
Alquiler de instalaciones	\$0,00
Servicios públicos (agua, luz, gas)	\$30,00
Sueldos del personal administrativo	\$0,00
Sueldos del personal de producción	\$100,00
Seguro de las instalaciones	\$0,00
Mantenimiento de equipos	\$50,00
Publicidad y marketing	\$0,00
Gastos de oficina y suministros	\$20,00
Servicios externos (contabilidad, legales)	\$0,00
Comunicaciones (teléfono, internet)	\$35,00
TOTAL	\$235,00

Nota. La tabla expone la lista de costos fijos para el inicio de las actividades de INSCAR.

Elaboración propia.

Tabla 8

Costos de mantenimiento anual de INSCAR

COSTO DE MANTENIMIENTO ANUAL	
CONCEPTO	US\$ ANUAL
Mantenimiento de instalaciones	\$ -
Mantenimiento de equipos y maquinaria	\$ 50,00
Actualización de software y tecnología	\$ -
Mantenimiento de vehículos	\$ -
Renovación de mobiliario	\$ -
Servicios de limpieza	\$ 10,00
TOTAL	\$ 60,00

Nota. La tabla expone la lista de costos de mantenimiento anual para el inicio de las actividades de INSCAR. Elaboración propia.

Por consiguiente, se presenta el ingreso mensual que genera INSCAR a través de las ventas realizadas por mes, de esta forma, en la tabla 9 se expone su precio unitario e ingreso mensual por los tres tipos de polluelos vendidos.

Tabla 9

Ingresos mensuales de INSCAR

Nº	PRODUCTO (BIEN/SERVICIO)	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNIDAD	INGRESO MENSUAL
1	Polluelos tipo Brahma	80	\$2,50	\$200,00
2	Polluelos Tipo Berry	140	\$1,75	\$245,00
3	Polluelos tipo Híbrido	190	\$1,25	\$237,50
TOTAL		410		\$682,50

Nota. La tabla expone el ingreso mensual de INSCAR. Elaboración propia.

De acuerdo con la tabla, el emprendimiento vende al mes 410 polluelos (entre Brahma, Berry e Híbridas). Por tanto, el ingreso mensual por la venta alcanza los \$682,50. En la siguiente tabla, se presenta el flujo de ingresos y gastos proyectados a 5 años.

Tabla 10

Flujo de ingresos y gastos de INSCAR

FLUJO DE INGRESOS Y GASTOS
Año 0

<i>Inversión</i>	2.975
<i>Crédito</i>	2.975

INGRESOS:	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas (deducido IVA)		\$ 6.961,50	\$ 7.657,65	\$ 8.423,42	\$ 9.265,76	\$ 10.192,33
<i>Total ingresos</i>		\$ 6.961,50	\$ 7.657,65	\$ 8.423,42	\$ 9.265,76	\$ 10.192,33
GASTOS:	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de operación						
Gastos variables		\$ 2.945,88	\$ 3.240,47	\$ 3.564,51	\$ 3.920,97	\$ 4.313,06
Gastos fijos		\$ 2.820,00	\$ 2.820,00	\$ 2.820,00	\$ 2.820,00	\$ 2.820,00
Gastos de mantenimiento		\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Subtotal Gastos de operación		\$ 5.825,88	\$ 6.120,47	\$ 6.444,51	\$ 6.800,97	\$ 7.193,06
Gastos de Promoción y publicidad		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos financieros		\$ 2.221,51	\$ 1.371,92	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Total gastos</i>		\$ 8.047,39	\$ 7.492,39	\$ 6.444,51	\$ 6.800,97	\$ 7.193,06
Déficit o Superávit operativo		\$ -1.085,89	\$ 165,26	\$ 1.978,90	\$ 2.464,79	\$ 2.999,27

Nota. La tabla expone el detalle del flujo de ingresos y gastos correspondientes a cinco años para INSCAR. Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla 10, el flujo se distribuye en ingresos y gastos, para lo cual, en el primer año INSCAR ha gastado \$ 8.047,39 para el inicio de sus actividades, superando a los ingresos que ha alcanzado \$ 6.961,50. De esta forma, se presenta un déficit operativo, es decir, ha gastado más de lo que ingresa. Sin embargo, para los próximos años, el emprendimiento sigue recuperándose financieramente, mejorando su resultado operativo.

En tal sentido, a continuación, se presenta la tasa de descuento anual y el cálculo de los indicadores financieros que indican si el emprendimiento es viable o no.

Tabla 11

VAN, TIR y B/C de INSCAR

Tasa de descuento anual	12,0%
--------------------------------	--------------

CÁLCULO DE INDICADORES FINANCIEROS			
INDICADOR	VALOR	RANGO	ESTADO
	US\$		

Año 0	-2.975		
Año 1	-1.086		
Año 2	165		
Año 3	1.979		
Año 4	2.465		
Año 5	2.999		
VA (año 1 a 5)	3.839		
VAN	864	positivo	Factible
TIR	18%	> tasa desc.	Factible
B/C	1,3	> 1	Factible

Nota. La tabla expone el resultado de los indicadores financieros que miden la viabilidad del proyecto. Elaboración propia.

La tabla 11 indica que el proyecto genera un Valor Actual Neto - VAN de \$864, lo que significa que el emprendimiento genera un beneficio neto. Con este valor INSCAR recupera lo invertido y sobre todo genera una ganancia adicional, presentando rentabilidad en sus actividades. Por su parte, la Tasa Interna de Retorno - TIR es del 18%, este valor indica que el proyecto es atractivo en términos financieros, ya que posee una tasa de retorno atrayente. En el caso del Beneficio y Costo - B/C, el emprendimiento tiene un valor de \$1,3 esto significa que, por cada dólar que invierte tiene \$ 1,3 de beneficio. Por ende, el proyecto presenta eficiencia, aunque con un margen ajustado.

Capítulo 3

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El diagnóstico situacional de la Incubadora San Carlos – INSCAR demuestra que el emprendimiento tiene potencial para fortalecerse dentro del sector avícola, debido a que oferta un producto de calidad como son polluelos provenientes de gallinas felices, lo que representa una ventaja competitiva que genera confianza de los clientes activos. No obstante, se han identificado debilidades direccionadas a la gestión administrativa como es la falta de un plan de negocios estructurado y la ausencia de canales de promoción, afectando el desempeño y crecimiento de INSCAR.

Con respecto a los resultados obtenidos tras la aplicación de las encuestas, se demuestra que INSCAR tiene clientes activos por más de 12 meses, quienes llegaron al emprendimiento por medio de recomendaciones, representando un alto nivel de satisfacción por parte de la clientela. El factor clave de esta realidad es la calidad y precio del producto, así como la atención brindada a cada comprador. En el caso de los clientes potenciales, indican que sí conocen a INSCAR, por lo que están interesados en adquirir de 1 a 10 polluelos al mes. De la misma manera, consideran que puede llegar a ser un negocio que mejore la economía de la comunidad.

El análisis financiero para INSCAR evidencia que es económicamente viable, puesto que tiene un VAN de \$ 864, una TIR del 18% y un B/C de 1,3 concluyendo que el emprendimiento recupera lo invertido y sobre todo genera una ganancia adicional, presentando rentabilidad en sus actividades. Asimismo, es atractivo en términos financieros, ya que posee una tasa de retorno atrayente. Además, por cada dólar que invierte tiene \$1,3 de

beneficio. Bajo este contexto, INSCAR al partir de una estructura sencilla, logra una base sólida para sostenerse dentro del mercado.

El plan de negocios para la Incubadora San Carlos – INSCAR ha sido una herramienta esencial para orientar el proceso estratégico y financiero del emprendimiento, mediante una estructura clara, organiza los recursos disponibles, identifica los segmentos de clientes y define estrategias considerando los factores internos y externos. Además, permite anticipar posibles riesgos, proyectar su producción y garantizar su enfoque bajo los principios de la Economía Popular y Solidaria. Por tanto, el plan ayuda a tomar decisiones medibles que aporta al posicionamiento en el mercado local, proyectando su crecimiento a largo plazo.

Recomendaciones

Para mejorar el funcionamiento de INSCAR, es importante que fortalezca su gestión interna, a través de estrategias de marketing direccionadas a redes sociales y página web, con lo cual, puede impulsar su crecimiento, darse a conocerse a nuevos segmentos de mercado, diferenciarse de la competencia y fidelizar a sus clientes.

Fortalecer aspectos como la capacitación técnica, la atención al cliente y la organización de actividades a largo plazo, con el fin de conservar su rentabilidad y asegurar el crecimiento del emprendimiento dentro del mercado competitivo, considerando políticas de precio con relación a la calidad de los tres tipos de polluelos que oferta.

Implementar todos los elementos del plan de negocios, para forjar una estructura estratégica que permita tomar decisiones, gestionar los recursos y realizar proyecciones financieras. Asimismo, la aplicación del plan mejorará la gestión interna, aprovechando su capacidad instalada y facilitando su alineación con los principios de la Economía Popular y Solidaria.

Referencias bibliográficas

- Arias, F. (2022). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. Venezuela: EPISTEME.
- Cardaci, P. (2023). PEIA: 1° Encuentro Interuniversitario de Avicultura. *Frecuencia continua*, 43(1), 1-12. doi:DOI: <https://doi.org/10.24215/15142590e076>
- De la Rosa, A. (2022). Incubadora avícola sustentable, automatizada con microprocesadores ATmega2560 Aplicando la lógica difusa. *Revista IPSUMTEC*, 5(2), 20-26.
- Galindo, H. (2020). *Estadística para no estadísticos: una guía básica sobre la metodología cuantitativa de trabajos académicos*. Alicante: 3Ciencias.
- García, E. (2023). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Ediciones Paraninfo, SA.
- Gaytán, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 143-156.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Chura. (2023). *Plan de Desarrollo y Odenamamiento Territorial 2023-2034*. Quinidé: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Chura. Obtenido de https://sanantoniodelpeludo.gob.ec/media/chura/pdot_archivos/3_PDOT_ACTUALIZADO_CHURA_2023.pdf
- Hernández, R. (2020). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGrawHill.
- Hortúa, L., Cerón, M., Zaragoza, M., & Angulo, J. (2022). Caracterización y tipificación de la avicultura de traspatio en Boyacá, Colombia, y su efecto sobre la seguridad alimentaria. *Revista de Investigaciones Veterinarias del Perú*, 33(6), 1-14. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/rivep.v33i6.22753>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2022). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Quito: INEC. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2022/PPT_%20ESPAC_%202022_04.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2022). *Densidad poblacional por parroquias*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

- Jiménez, I., & Velasco, C. (2023). Inversión sostenible y de impacto para la viabilidad financiera de la empresa social. El caso Liight. *Estudios Gerenciales*, 39(166), 67-76.
- Molina, R. (2021). Estrategias empresariales y cadena de valor en mercados sostenibles: Una revisión teórica. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(4), 147-161.
- Pinzón, L. (2024). Emprendimiento rural. Definiciones y tipologías en América Latina desde los Andes colombo-venezolanos. *Revista de ciencias sociales*, 30(1), 188-204.
- Quintana, P. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(16), 272-283.
- Rada, A. (2020). Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*(133), 13-20.
- Robledo, M. C. (2020). *Técnicas y Proceso de Investigación*. Guatemala: Unidad Didáctica de Investigación.
- Secretaría Nacional de Planificación. (2024). *Plan Nacional de Desarrollo para el Nuevo Ecuador 2024-2025*. QUITO: Secretaría Nacional de Planificación. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/08/RESUMEN-PND-ES.pdf>
- Sinclair, M., Lee, N., Hötzel, M., & Luna, M. (2022). Consumer attitudes towards egg production systems and hen welfare across the world. *Frontiers in Animal Science* 3.(1), 1-15. doi:DOI:10.3389/fanim.2022.995430
- Soledispa, M., Bozada, S., & Cercado, M. (2020). El Marketing Mix y su incidencia en el posicionamiento comercial de las Pymes. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 5(12), 309-324.
- Sosa, M., Riquelme, Y., & Diez, O. (2020). Consideraciones sobre el desarrollo local. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 309-315.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2012). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Fielweb. Evolución jurídica. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Orga%CC%81nica-de-Economi%CC%81a-Popular-y-Solidaria.pdf>
- Tobar, A. (2022). De una Economía Popular y Solidaria rumbo a una Economía Social y Comunitaria: Ecuador como caso de estudio. *Revista Economía y Política*(1), 79-96.
- Vergara, C. (2024). Incubadora artesanal semiautomática y su impacto al sector avícola en Ecuador. *Ciencia Latina: Revista Multidisciplinar*, 8(5), 2005-2019. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9773426>

Lista de tablas

Tabla 1 Datos para el cálculo de la muestra	15
Tabla 2 Lienzo del Modelo de Negocios CANVAS para INSCAR.....	36
Tabla 3 Análisis FODA de INSCAR.....	40
Tabla 4 Análisis estratégico	42
Tabla 5 Producto (bien /servicio)	43
Tabla 6 Costos de inversión de INSCAR.....	43
Tabla 7 Costos fijos de INSCAR.....	44
Tabla 8 Costos de mantenimiento anual de INSCAR.....	44
Tabla 9 Ingresos mensuales de INSCAR.....	45
Tabla 10 Flujo de ingresos y gastos de INSCAR	45
Tabla 11 VAN, TIR y B/C de INSCAR.....	46

Lista de figuras

Figura 1 <i>Edad</i>	19
Figura 2 <i>Género</i>	20
Figura 3 <i>Tiempo de ser cliente de INSCAR</i>	20
Figura 4 <i>Forma de conocer INSCAR</i>	21
Figura 5 <i>Frecuencia de compra en INSCAR</i>	21
Figura 6 <i>Tipo de polluelos adquiridos</i>	22
Figura 7 <i>Satisfacción de la compra de polluelos</i>	22
Figura 8 <i>Tiempo de vida de los polluelos</i>	23
Figura 9 <i>Calidad de los polluelos</i>	23
Figura 10 <i>Valoración del precio por polluelo</i>	24
Figura 11 <i>Atención y trato recibido</i>	24
Figura 12 <i>Recomendación de INSCAR como proveedor</i>	25
Figura 13 <i>Permanencia ante la compra de polluelos en INSCAR</i>	25
Figura 14 <i>Servicios a considerar para INSCAR</i>	26
Figura 15 <i>Mejoras para INSCAR</i>	26
Figura 16 <i>Edad</i>	27
Figura 17 <i>Género</i>	27
Figura 18 <i>Emprendimientos dedicados a la cría de polluelos</i>	28
Figura 19 <i>Importancia de la incubación artificial</i>	28
Figura 20 <i>Tecnología para los pequeños productores</i>	29
Figura 21 <i>Número de gallinas Brahma y Berry</i>	29
Figura 22 <i>Conocimiento de la Incubadora San Carlos - INSCAR</i>	30
Figura 23 <i>Interés en polluelos de INSCAR</i>	30
Figura 24 <i>Disponibilidad de pago por polluelo</i>	31
Figura 25 <i>Número de polluelos a adquirir al mes</i>	31
Figura 26 <i>Interés por cancelar el servicio de incubación</i>	32
Figura 27 <i>INSCAR como fuente de economía para la comunidad</i>	32
Figura 28 <i>Sugerencias para INSCAR</i>	33
Figura 29 <i>Lienzo CANVAS</i>	35

Anexos

ANEXO 1: DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: John Javier Cordova Rey con CC. 2100769070, autor del trabajo de titulación intitulado: Plan de negocio para INSCAR incubadora San Carlos, emprendimiento de incubación de huevos de gallinas felices en la comunidad San Carlos de Chura de la provincia de Esmeraldas, 2026, previo a la obtención del título profesional de Tecnólogo en Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE (sede), el referido trabajo de titulación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Quito, 12 de agosto de 2025

John Javier Cordova Rey

C.I. 2100769070

ANEXO 2: MODELO DE ENCUESTA PARA CLIENTES ACTIVOS

Encuesta para los clientes activos de INSCAR

Objetivo: Evaluar la satisfacción y percepción de quienes adquieren polluelos del emprendimiento Incubadora San Carlos - INSCAR, para mejorar la propuesta de valor.

La recopilación de información tiene fines académicos y los datos otorgados son confidenciales.

Datos generales:

Edad: _____

Género:

☐ Masculino ☐ Femenino ☐ Otro

¿Cuánto tiempo es cliente de INSCAR?

☐ De 1 a 3 meses ☐ De 3 a 6 meses ☐ De 6 a 12 meses ☐ Más de 12 meses

Preguntas propias de la investigación:

1. ¿De qué forma se enteró de INSCAR?

☐ Recomendación ☐ Redes sociales ☐ Boca a boca ☐ Otro:

2. ¿Con qué frecuencia compra polluelos de INSCAR?

☐ Cada mes ☐ Cada 2 o 3 meses ☐ Más de 3 meses

3. ¿Qué tipo de polluelo compró?

☐ Brahma ☐ Berry ☐ Híbridas

4. ¿Qué tan satisfecho está con los polluelos adquiridos?

☐ Muy satisfecho ☐ Satisfecho ☐ Poco satisfecho ☐ Insatisfecho

5. ¿El tiempo de vida de los polluelos fue el esperado?

☐ Sí ☐ No

6. ¿Cómo califica la calidad de los polluelos?

☐ Excelente ☐ Buena ☐ Regular ☐ Mala

7. ¿Cómo valora el precio cancelado por polluelo?

☐ Caro ☐ Barato

8. ¿Cómo califica la atención y trato recibido al realizar la compra?

☐ Excelente ☐ Buena ☐ Regular ☐ Mala

9. ¿Recomendaría INSCAR como proveedor de polluelos?

☐ Sí ☐ No ☐ Tal vez

10. ¿Considera seguir comprando polluelos en INSCAR?

☐ Sí ☐ No ☐ Tal vez

11. ¿Qué otros servicios o productos le gustaría que INSCAR ofreciera?

☐ Asesoramiento técnico ☐ Alimentos balanceados

☐ Insumos avícolas ☐ Otro: _____

12. ¿Qué mejoras propondría en INSCAR?

ANEXO 2: MODELO DE ENCUESTA PARA CLIENTES POTENCIALES

Encuesta para clientes potenciales de INSCAR.

Objetivo: Conocer la percepción, interés y disposición de la comunidad hacia el producto que ofrece Incubadora San Carlos - INSCAR, así como identificar oportunidades y debilidades del emprendimiento.

La recopilación de información tiene fines académicos y los datos otorgados son confidenciales.

Datos generales:

Edad: _____

Género:

☐ Masculino ☐ Femenino ☐ Otro

Preguntas propias de la investigación:

1. ¿ Conoce algún emprendimiento en su comunidad que se dedique a la cría de polluelos o producción de huevos?

☐ Sí ☐ No

2. ¿Qué importancia tiene la incubación artificial para mejorar la producción avícola?

☐ Muy importante ☐ Algo importante

☐ Poco importante ☐ Nada importante

3. ¿ Considera que la tecnología como incubadoras benefician a los pequeños productores de la comunidad?

☐ Sí ☐ No ☐ No sabe

4. ¿Cuántas gallinas de raza Brahma, Berry tiene actualmente?

☐ Ninguna ☐ Menos de 10 ☐ De 10 a 30 ☐ Más de 30

5. ¿ Ha oído hablar sobre Incubadora San Carlos – INSCAR?

☐ Sí ☐ No

6. ¿Estaría interesado en adquirir polluelos de la incubadora artificial INSCAR?

☐ Sí ☐ No ☐ Tal vez

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada polluelo de 3 días de nacido?

☐ Menos de \$1.35 ☐ Entre \$1.35 y \$1.50 ☐ Más de \$1.50

8. ¿Cuántos polluelos adquiriría al mes para su crianza?

☐ De 1 a 10 ☐ De 10 a 30 ☐ Más de 30

9. ¿Estaría dispuesto a pagar por el servicio de incubación si mejora la reproducción de sus gallinas?

☐ Sí ☐ No ☐ Dependería del precio

10. ¿Cree que un emprendimiento como INSCAR puede mejorar la economía de la comunidad?

☐ Sí ☐ No ☐ No sabe

11. ¿Qué sugerencias daría para que el emprendimiento sea exitoso?
