

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE
HUEVOS DE CODORNIZ EN LOS MUNICIPIOS DE MOCOA Y VILLA GARZON,
DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO

JENY YOLANDA ACOSTA PERENGUEZ
SANDRA MILENA ARANGO CERON

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION Y CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MOCOA
2013

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE
HUEVOS DE CODORNIZ EN LOS MUNICIPIOS DE MOCOA Y VILLA GARZON
DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO

JENY YOLANDA ACOSTA PERENGUEZ
SANDRA MILENA ARANGO CERON

Trabajo de Grado, Modalidad plan de negocios para optar el Título de
Administradoras de Empresas

Asesor
Esp. MIGUEL ANGEL CANCHALA DELGADO
Zootecnista

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION Y CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MOCOA
2013

NOTA:

“Los conceptos, afirmaciones y opiniones contenidas en el presente trabajo de grado son responsabilidad única y exclusiva de los autores, y no comprometen al Instituto Tecnológico del Putumayo”. (Lineamiento CIECYT)

Nota de aceptación

Firma Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Mocoa, _____ de 2013.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis principalmente a Dios, quien fue mi guía para seguir adelante y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre flor Alba, por haberme apoyado en todo momento, quererme mucho, creer en mí y por brindarme su apoyo incondicional, durante todos estos años de estudio. A mis hijos Nathaly y Alejandro quienes han sido mi mayor motivación para nunca rendirme en los estudios y seguir superándome día a día, quiero también dejar a cada uno de ellos una enseñanza que cuando se quiere alcanzar algo en la vida; no hay tiempo ni obstáculos que lo impida para poder lograrlo.

JENY YOLANDA ACOSTA PERENGUEZ

Este trabajo de grado lo dedico especialmente a Dios, por darme la vida a través de mis queridos padres José y Marina, quienes con mucho cariño, amor y ejemplo han hecho de mí una persona con valores para poder desenvolverme como: esposa, madre y profesional, a mi amado esposo Cesar Montilla, que ha estado a mi lado proporcionándome cariño, confianza y apoyo absoluto para seguir adelante y poder culminar otra etapa en mi vida.

A mis hermosos hijos, Alejandro y Mateo que son el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome cada vez más, con el único propósito de alcanzar mis ideales, también a mis hermanos Jhon, Mary y Ferney, quienes de alguna u otra forma aportaron su granito de arena para que esto sea hoy una realidad.

SANDRA MILENA ARANGO CERON

AGRADECIMIENTO

A Dios por acompañarme todos los días, por estar conmigo en cada paso que doy, y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer siempre a mi familia en general porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos, a mi madre por ser la persona que me brindo todo su apoyo, su confianza y amor.

A los profesores, gracias por su tiempo y la enseñanza que transmitieron en el desarrollo de mi formación personal.

JENY YOLANDA ACOSTA PERENGUEZ

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar este gran paso en mi vida profesional, igualmente a mi familia que fue la base fundamental en este proceso, a los docentes que con su gran paciencia transmitieron sus conocimientos para hacer de mí una persona capaz de desenvolverme en el ámbito laboral. Gracias porque con su dedicación me aportaron importantes ideas las cuales ayudaron a culminar este objetivo, dejándome una satisfacción tanto en lo personal como profesional.

SANDRA MILENA ARANGO CERON

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 17 |
| 1 TITULO | 20 |
| 1.1 FORMULACION DEL PROBLEMA..... | 20 |
| 1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA | 20 |
| 1.3 JUSTIFICACIÓN..... | 21 |
| 1.4 OBJETIVOS..... | 22 |
| 1.4.1 Objetivo general..... | 22 |
| 1.4.2 Objetivos específicos | 23 |
| 1.5 MARCO REFERENCIAL /ESTADO DEL ARTE | 23 |
| 1.6 TIPO DE INVESTIGACIÓN..... | 28 |
| 1.6.1 Diseño metodológico..... | 28 |
| 1.6.2 Tipo de investigación | 29 |
| 1.6.3 Determinación del tamaño de la muestra..... | 29 |
| 1.6.4 Diseño de la encuesta..... | 29 |
| 1.6.5 Línea de investigación | 30 |
| 2 RESULTADOS/HALLAZGOS DEL PROCESO DE INVESTIGACION.. | 31 |
| 2.1 ESTUDIO DE MERCADO | 31 |
| 2.1.1 Identificación y caracterización del producto..... | 31 |
| 2.1.2 Características del huevo de codorniz | 32 |
| 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA..... | 32 |
| 2.3 IDENTIFICACIÓN DEL CONSUMIDOR | 34 |
| 2.4 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN A TRAVÉS DE ENCUESTAS APLICADAS..... | 35 |
| 2.4.1 Aplicación de encuestas a supermercados..... | 36 |
| 2.4.2 Aplicación de encuesta a tiendas..... | 39 |

| | | |
|---------|---|----|
| 2.4.2 | Aplicación de encuesta a consumidores | 43 |
| 2.5 | ESTRATEGIAS DE MARKETING | 48 |
| 2.5.1 | Oferta | 48 |
| 2.5.2 | Oferta Coturputumayo..... | 49 |
| 2.5.3 | Marketing Mix Coturputumayo | 49 |
| 2.5.3.1 | Precio..... | 50 |
| 2.5.3.2 | Publicidad y promoción. | 52 |
| 2.5.3.3 | Productos..... | 53 |
| 2.6 | ESTUDIO TECNICO | 56 |
| 2.6.1 | Condiciones climáticas..... | 56 |
| 2.6.2 | Características de la región del Putumayo..... | 56 |
| 2.6.3 | Recomendaciones para la ubicación y construcción del galpón | 57 |
| 2.6.3.1 | Condiciones del terreno y el galpón. | 57 |
| 2.6.3.2 | Tipos y características de las jaulas para codorniz | 60 |
| 2.6.3.3 | Recomendaciones para la instalación de los bebederos, filtros, reguladores de presión y mangueras de medición..... | 61 |
| 2.6.3.4 | Control de temperatura y manejo de bebida, tanques y cortinas | 63 |
| 2.6.4 | Manejo del estiércol, recolección, procesamiento y usos. | 64 |
| 2.6.5 | Control de vectores | 64 |
| 2.7 | APROVECHAMIENTO DE LAS CODORNICES DE FIN DE CICLO | 65 |
| 2.8 | BIOSEGURIDAD..... | 66 |
| 2.9 | DESINFECCIÓN (FUMIGACIÓN, PEDILUVIOS, BAÑOS, ROPA, VEHÍCULOS, HERRAMIENTAS)..... | 68 |
| 2.10 | DIAGNÓSTICO DE ENFERMEDADES Y DISPOSICION DE LAS CODORNICES MUERTAS | 68 |
| 2.11 | COMO RECIBIR LAS CODORNICES EN LA GRANJA..... | 70 |
| 2.11.1 | Recomendaciones generales en el manejo de las codornices | 71 |
| 2.11.2 | Aseo del galpón. | 71 |
| 2.11.3 | Alimentaciones de las codornices y producción de huevos | 71 |
| 2.12 | ESTUDIO LEGAL..... | 72 |

| | | |
|--------|--|----|
| 2.12.1 | Objeto Social..... | 73 |
| 2.12.2 | Los Códigos CIU serán | 73 |
| 2.13 | CAPITAL AUTORIZADO..... | 73 |
| 2.13.1 | Capital suscrito..... | 73 |
| 2.13.2 | Composición accionaria | 74 |
| 2.14 | ENFOQUE ESTRATEGICO..... | 74 |
| 2.14.1 | Misión..... | 75 |
| 2.14.2 | Visión. | 75 |
| 2.14.3 | Valores de COTURPUTUMAYO..... | 75 |
| 2.15 | POLITICA DE CALIDAD INTEGRADA HSEQ Y SERVICIO AL CLIENTE..... | 75 |
| 2.16 | ORGANIGRAMA..... | 76 |
| 2.17 | PERFIL DE CARGO DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA: | 77 |
| 2.18 | PLAN FINANCIERO NECESARIO PARA GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO. | 77 |
| 2.18.1 | Ingresos proyectado primer año de Coturputumayo | 78 |
| 2.18.2 | Inversión inicial..... | 79 |
| 2.18.3 | Maquinaria y Equipo. | 79 |
| 2.18.4 | Muebles y enseres..... | 80 |
| 2.18.5 | Inversión Animal..... | 80 |
| 2.18.6 | Resumen inversión fija..... | 81 |
| 2.19 | COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES DE COTURPUTUMAYO MENSUAL..... | 81 |
| 2.19.1 | Costos de producción, mano de obra directa y materia prima. | 82 |
| 2.19.2 | Aves de reemplazo y medicamentos | 83 |
| 2.19.3 | Gastos operacionales. | 83 |
| 2.19.4 | Capacitación y programa de bioseguridad..... | 84 |
| 2.19.1 | Nomina administrativa..... | 84 |
| 2.19.5 | Elementos de protección personal EPP del jornalero. | 85 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 2.19.6 | Mantenimiento y servicios públicos..... | 85 |
| 2.19.7 | Depreciación. | 86 |
| 2.19.8 | Resumen gastos operacionales..... | 86 |
| 2.20 | PROGRAMA DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES | 87 |
| 2.21 | FLUJOS DEL PROYECTO | 89 |
| 2.21.1 | Flujo neto de operación..... | 89 |
| 2.21.2 | Flujos de operación..... | 89 |
| 2.21.3 | Punto de equilibrio. | 91 |
| 2.21.4 | La TIR y la VPN | 92 |
| 2.21.4.1 | Valor presente neto (VPN)..... | 92 |
| 2.21.4.2 | La TIR. | 93 |
| 2.2.2 | Balance Inicial..... | 93 |
| 2.22 | Impacto Agro-Económico..... | 94 |
| 2.22.1 | Impacto económico, ambiental y social de COTURPUTUMAYO..... | 94 |
| 2.22.2 | Ética empresarial y principios de CORTUPUTUMAYO..... | 95 |
| 3 | CONCLUSIONES | 96 |
| 4 | RECOMENDACIONES | 97 |
| | BIBLIOGRAFÍA..... | 98 |
| | ANEXOS | 100 |

LISTA DE CUADROS

| | |
|---|----|
| Cuadro 1 Población de Mocoa y Villa Garzón proyectada. | 33 |
| Cuadro 2 Crecimiento del mercado de huevo de codorniz..... | 35 |
| Cuadro 3 Precios por unidad huevo de codorniz. | 50 |
| Cuadro 4 Inversión inicial..... | 74 |
| Cuadro 5 Organigrama..... | 76 |
| Cuadro 6 Plan financiero..... | 78 |
| Cuadro 7 Ingresos proyectado primer año..... | 78 |
| Cuadro 8 Inversiones en terrenos y obras físicas. | 79 |
| Cuadro 9 Maquinaria y Equipo..... | 80 |
| Cuadro 10 Muebles y equipos de oficina. | 80 |
| Cuadro 11 Inversión animal..... | 81 |
| Cuadro 12 Inversión fija total..... | 81 |
| Cuadro 13 Costos mano de obra y concentrados para codornices. | 82 |
| Cuadro 14 Costos de aves de reemplazo y medicamentos..... | 83 |
| Cuadro 15 Gastos operacionales..... | 84 |
| Cuadro 16 Nomina administrativa..... | 84 |
| Cuadro 17 Dotación personal..... | 85 |
| Cuadro 18 Mantenimiento y servicios públicos..... | 85 |
| Cuadro 19 Empaques para los huevos de codorniz (termo formado)..... | 86 |
| Cuadro 20 Depreciación en jaulas y equipos..... | 86 |
| Cuadro 21 Total gastos operacionales..... | 87 |
| Cuadro 22 Costos y gastos operacionales..... | 88 |
| Cuadro 23 Tabla flujo de operación..... | 90 |
| Cuadro 24 Flujo de fondos..... | 90 |
| Cuadro 25 Punto de equilibrio..... | 91 |

LISTA DE GRÁFICAS

| | |
|---|----|
| Gráfica 1 Compra huevos de codorniz..... | 36 |
| Gráfica 2 Lugar donde provienen..... | 37 |
| Gráfica 3 Periodicidad de compra..... | 38 |
| Gráfica 4 Precio de compra | 39 |
| Gráfica 5 Cantidad de compra | 40 |
| Gráfica 6 Lugar de compra | 41 |
| Gráfica 7 Periodicidad de compra..... | 42 |
| Gráfica 8 Precio de compra | 43 |
| Gráfica 9 Consumo de huevo de codorniz..... | 44 |
| Gráfica 10 Consume huevo de codorniz..... | 45 |
| Gráfica 11 Cantidad de compra..... | 46 |
| Gráfica 12 Lugar de compra | 47 |
| Gráfica 13 Precio de compra | 47 |
| Gráfica 14 Plano galpón de postura..... | 58 |
| Gráfica 15 Punto de equilibrio..... | 92 |

LISTA DE FIGURAS.

| | |
|---|----|
| Figura 2 Modelo de jaulas..... | 60 |
| Figura 3 Modelos de bebederos. | 61 |
| Figura 4 Sistemas distribución típica. | 62 |

LISTA DE ANEXOS

| | | |
|---------|--|-----|
| Anexo A | Encuestas realizadas a: comunidad, supermercados, tiendas de barrio..... | 100 |
| Anexo B | Coordinador administrativo. | 103 |
| Anexo C | Perfil del cargo de pasante HSEQ | 104 |
| Anexo D | Perfiles del cargo de asesor externo – médico veterinario o zootecnista..... | 105 |
| Anexo E | Perfiles del galponero | 106 |

RESUMEN

En Colombia la coturnicultura corresponde a una actividad que con el tiempo ha demostrado estar en constante crecimiento en tanto a que la demanda de su principal producto, ha aumentado considerablemente¹. Debido a esto esencialmente, los sistemas de producción coturnícola se han convertido en una oportunidad de negocio sugestivo para productores rurales que desean incursionar en pequeños proyectos empresariales que les permitan generar ingresos y mejorar su calidad de vida.

El trabajo de grado se desarrolló en base a la elaboración de un plan de negocios para los municipios de Mocoa y villa garzón putumayo, sobre producción y comercialización de huevos de codorniz, el cual permitió la implementación de un proyecto productivo y la puesta en marcha de un sistema coturnícola, este proyecto arrojó unos resultados con los cuales se pudo determinar su rentabilidad y sostenibilidad, a través de una producción constante que permita la cobertura de la demanda en la región. El estudio nos presenta unos buenos indicadores con los que se puede ser competitivo en cuanto a precios, calidad y buen servicio, obtenidos a través de altos estándares de calidad en los procesos de producción.

Es un plan de negocios que puede ser un excelente plan productivo en la región desde el punto de vista económico, social y ambiental, debido al uso y beneficios que tiene el producto en sus consumidores.

Palabras claves: coturnicultura, negocio, factibilidad, calidad, garantía, oportunidad, beneficios.

¹ CARACTERIZACION SOCIO ECONOMICA Y EMPRESARIAL. En Colombia la coturnicultura, [En línea] <http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/661/1/eam24.pdf>, [fecha de captura 5 de julio].

ABSTRACT

In Colombia the cotornicultura corresponds to an activity which over time has proven to be constantly growing as the demand for its main product, has increased significantly. Because of this essentially cotornícola production systems have become a business opportunity for farmers suggestive that want to venture into small business ventures that enable them to generate income and improve their quality of life.

The degree work was aimed to develop the preparation of a business plan for municipalities of Villa Garzón and Mocoa, production and marketing of quail eggs, which allow the implementation of a productive project and implementation of a system cotornícola, which is profitable and sustainable through constant production to allow coverage of demand in the region. The study shows some good indicators that can be competitive with good prices, quality and service, obtained through high quality standards in production processes.

It's a business plan can be an excellent plan production in the region in terms of economic, social and environmental benefits due to use and having the product in consumers.

Keyword: cotornicultura, business, feasibility, quality, security, opportunity, benefits.

INTRODUCCIÓN

En este plan de negocio se desarrollaron los siguientes objetivos, el estudio de mercado, que permitió determinar el comportamiento del consumidor frente al producto, por otra parte el estudio técnico, legal, financiero y plan operativo del proyecto; los cuales muestran de manera clara y detallada la viabilidad que tiene la implementación de este plan de negocio ya que con estos factores es posible identificar necesidades de inversión, gastos, costos ingresos, utilidad del proyecto, impacto económico, regional, social y ambiental.

El objetivo principal de este plan de negocios fue, en principio, dar las herramientas técnicas, legales, operativas y comerciales para empresas que quieran emprender en el sector de la Coturnicultura en los municipios de Mocoa y Villa Garzón.

Ya que la producción y comercialización de huevo de codorniz es una estrategia de sostenibilidad económica y alimentaria que busca dar respuesta a las necesidades de los consumidores en estos municipios, teniendo en cuenta que en esta zona no se cuenta con una empresa que pueda abastecer la demanda, para que la población tenga acceso a un producto de buena calidad y a un menor costo².

La importancia radicó en la necesidad de realizar un plan de negocios que permita orientar estratégica y operativamente el negocio de la coturnicultura en Mocoa para proponer estrategias claras y efectivas que permitan tener un mejor posicionamiento de la coturnicultura en esta zona del país, para este propósito fue necesario tener información actualizada del mercado y la cadena productiva en

² COTURNICULTURA SUSTENTABLE. La actividad es coturnicultura (explotación industrial de la cría de codornices), [En línea] <https://las-codornices.blogspot.com>. [fecha de captura 5 de julio].

general, por lo que el primer aporte de este trabajo es una investigación de mercados la cual nos permitió determinar el comportamiento del consumidor frente al consumo de huevo de codorniz, lugares de compra, precio de compra, motivos de consumo, sitios de compra preferidos, así como establecer oportunidades de negocio.

En el desarrollo del estudio técnico se determinaron los requerimientos concernientes, al tamaño, localización, maquinaria, equipos, materiales, instalaciones y elementos indispensables para el proceso productivo, analizando las condiciones necesarias para fomentar un sistema integral de producción que contribuya con su desarrollo económico

El estudio financiero como uno de los más importantes, identifica los recursos monetarios necesarios para su puesta en marcha, determinando las inversiones necesarias, ingresos y egresos consolidando de esta manera los datos que permiten establecer el balance que justifique la ejecución o el rechazo del proyecto a partir de argumentos financieros.

Este plan de negocios consta de cuatro capítulos que permiten dar a conocer aspectos importantes de la investigación que se realizó, los cuales se distribuyen de la siguiente manera: en primer lugar tener en cuenta aspectos relacionados con la formulación del problema, el cual nos permite identificar la necesidad que existe en la región de poner en marcha este proyecto, también se hace una descripción y una justificación general del trabajo y se plantean unos objetivos a desarrollar etc. Y temas que permiten abrir espacios a la investigación, en segundo lugar el desarrollo y análisis de los resultados obtenidos, hallazgos, etc. Y como tercer punto las conclusiones que nos arrojó el desarrollo de la investigación y por ultimo unas recomendaciones.

Finalmente los resultados de la investigación que se realizó en equipo nos permitieron adquirir un gran conocimiento acerca de este producto y también de que haya la posibilidad de darlo a conocer como empresa en nuestra región para el beneficio no solo personal sino de todas las personas que lo adquieran.

1. TITULO

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HUEVOS DE CODORNIZ EN LOS MUNICIPIOS DE MOCOA Y VILLA GARZON DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO.

1.1. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cómo plantear una alternativa factible y rentable desde la producción y comercialización de huevos de codorniz para los municipios de Mocoa y villa garzón, departamento del Putumayo?

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

En los municipio de Mocoa y villa garzón y en todo el departamento, no se cuenta con una empresa de producción y comercialización de huevo de codorniz para consumo humano, que permita la implementación de un sistema productivo, con el cual se pretenda crear y sostener el mercado en la zona, con una producción constante a precios razonables, manejando altos estándares de calidad en su producción.

Algunas experiencias realizadas por algunos pequeños productores en el municipio que han tenido en pequeña escala la producción de huevo de codorniz, manifiestan que es una solución productiva ya que el mercado del huevo de codorniz es muy solicitado para diferentes preparaciones en restaurantes y puntos de comidas rápidas, y que éste llega a la región desde departamentos

como Tolima y Cundinamarca, sin contar con las posibilidades de venta de carne de codorniz, también muy apreciada por su sabor y bajo costo.

Por lo tanto, se considera importante realizar este estudio, para ponerlo a disposición de los emprendedores que estén dispuestos a montar un proyecto de producción y comercialización de huevos de codorniz en el municipio de Mocoa y villa garzón y puedan tener en un plan de negocios la información total de su producto, su mercado, las condiciones óptimas de montaje de su empresa y las consideraciones financieras y económicas respectivas.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La razón de ser de este proyecto de investigación se fundamenta en la necesidad de cubrir la demanda de huevo de codorniz que existe en los municipios de Mocoa y villa garzón teniendo en cuenta las posibilidades económicas, financieras, técnicas, comerciales y legales de un emprendimiento que tenga como objeto la producción y comercialización de huevos de codorniz.

De acuerdo con investigaciones realizadas sobre la producción y comercialización de este producto se estima que existe un déficit creciente en la producción de huevos de codorniz, codornaza y los desechos del proceso de sacrificio de las codornices al final de su etapa productiva.

Actualmente el municipio no cuenta con galpones que ofrezcan este producto, de ahí parte la iniciativa de este proyecto y la importancia de ponerlo en marcha.

La inversión en infraestructura y animales productivos es variable de acuerdo a las necesidades del mercado y a la cuota de mercado que la empresa logre

consolidar en el corto y mediano plazo.

Este proyecto de investigación tiene como producto un documento técnico y sólido que le permitirá a cualquier persona bien sea productor o comercializador establecido o no, el conocimiento de las condiciones óptimas para su desarrollo. Además puede servir como instrumento de planificación y mejora para los productores avícolas que quieran diversificar su oferta, contribuyendo significativamente al mejoramiento de la economía de nuestro municipio y por ende al departamento, ya que habrá oportunidad de empleo, por otro lado sería una buena oportunidad porque si impulsamos este proyecto daremos ejemplo para que las demás personas tengan el espíritu de generar empresa con el fin de activar aún más la economía de los municipios de Mocoa y villa garzón.

En cuanto a la parte ambiental, todo este proceso será manejado en base a las normas fitosanitarias, con el fin de que este no afecte nuestro medio ambiente ni la salud de las personas.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general. Realizar un plan de negocios para la producción y comercialización de huevo de codorniz en los municipios de Mocoa y villa garzón, departamento del Putumayo, estableciendo los estudios necesarios para su adecuada operación y rentabilidad.

1.4.2. Objetivos específicos

- ❖ Efectuar los estudios de comercialización correspondientes a la determinación de la oferta, demanda, mercado y estrategias de marketing correspondientes al sector mediante encuesta de tipo exploratorio.
- ❖ Efectuar los estudios técnicos y legales necesarios para la operación de un proyecto de producción y comercialización de huevos de codorniz en Mocoa.
- ❖ Determinar el enfoque estratégico, organizacional y administrativo óptimo para el desarrollo productivo y comercial.
- ❖ Establecer el estudio financiero necesario para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.
- ❖ Evaluar los impactos ambientales y sociales.

1.5. MARCO REFERENCIAL /ESTADO DEL ARTE

1.5.1. Situación actual de la Producción y Comercialización del Huevo de Codorniz a nivel mundial. Existen en el mundo varias líneas de codornices (conocidas en inglés como "quail"), dentro de las cuales se encuentran las de producción de carne, producción de huevo, doble propósito y ornamentales. Como nuestro propósito es hablar principalmente de las líneas ponedoras de huevos, haremos un pequeño resumen de las otras razas.

Para producción de carne existen hoy varias líneas registradas, las más importantes siendo: la "Bobwhite", la "Texas Quail", la "Giant Brown" y la "Giant

White" (*Coturnix Coturnix*). En un importante esfuerzo genético, los Estados Unidos han logrado desarrollar animales que alcanzan pesos en aves adultas cercanos a los 350 gramos. Esta granja cuenta con algunos reproductores de estas líneas.

En doble propósito existe una línea de codorniz llamada, en Estados Unidos, "Pharaon"; otras líneas de esta categoría son la "Tibetana" y la "Old English", con una buena capacidad de postura de huevos y con un peso importante para comercializar su carne. Es generalmente una codorniz con peso promedio de 180 gramos y un consumo aproximado de alimento de 26 gramos diarios.

Las codornices ornamentales son aves muy hermosas pero de poco desarrollo, dentro de las más llamativas se encuentran la "Gambel", la "California Valley", la "Blue Valley" y la "Tennessee Red". Existe otra Codorniz, la "Button" que se caracteriza por su pequeño tamaño. Contamos con algunas aves de estas líneas. En relación a las Codornices de Postura, la actividad Coturnicola más desarrollada a nivel del mundo y a nuestro criterio dos especies, la "Coturnix Japónica" y la "Coreana".³

A nivel de otros países. La cría y producción de la codorniz japonesa de postura (*Coturnix Coturnix japonica*). En España se consumen prioritariamente carne y huevos de gallina por lo que la y comercialización de los huevos de codorniz está muy poco extendida. Ni tan siquiera existen datos públicos, tablas o estudios realizados por organismo oficiales como pueden ser el Ministerio de Agricultura o el Instituto de Estadística.

Esto nos hace elucubrar que detrás de este negocio hay mucho secretismo, puesto que si no existen datos oficiales es posible que este sector no esté muy

³ COLOMBIA. Aquapec F1. Codornizf1. [En línea] Disponible <<http://www.codornizf1.com/>> [citado el 20 de mayo de 2013]

regulado y, por lo tanto, cabe esperar cierta “flexibilidad” a veces rozando o sobrepasando la legalidad en cuanto a manejo, producción y transporte de estos productos derivados de la codorniz. Existen muchas explotaciones dedicadas al huevo de gallina que también cuentan con codornices de puesta en una de sus naves de producción. Puesto que no se han encontrado datos oficiales, para documentar un posible número de granjas dedicadas a la producción de huevos de codorniz en España. A través de la web se puede hacer un cálculo aproximado de las granjas que se encuentran registradas en este sector del mundo.

Existen muchas más granjas que dedican también esfuerzos en producir huevos de codorniz pero no lo publican más allá de clientes próximos. En una práctica que se llevó a cabo en el año 2013 – 2014 se pudo observar que la GRANJA AGAS es una de estas empresas y su capacidad es de 10.000 codornices y el porcentaje promedio de puesta es de 60%, a veces tienen 10.000 y otras veces 5.000, puesto que la mortalidad es muy elevada y la nave está dividida en dos para poder hacer vacío sanitario. No exportan huevos de codorniz, puesto que la producción es muy pequeña, venden dentro de España a su reparto propio y sus distribuidores.

También otra de las principales empresas de este sector que es GRUPO HUEVOS GUILLÉN: Que dispone de dos modernas naves con capacidad de 200.000 codornices y de un centro de envasado. Es una de las instalaciones más grandes y modernas del sector, en la que se realizan los mismos exigentes controles de calidad que se hacen en las de gallinas de puesta. Esta empresa se localiza en Valencia.

En Bujaraloz, (Zaragoza) Félix Villagrasa dirige la que con toda seguridad es la empresa más grande que se dedica en España al envasado y comercialización de huevos de codorniz.

Su explotación cuenta con 150.000 codornices que producen alrededor de 130.000 huevos diarios. Los huevos de codorniz Villagrasa llegan hoy a todos los rincones de España, a través de un acuerdo que su propietario ha alcanzado con el grupo Pitas, que los distribuye desde Cádiz hasta La Coruña. Al mercado nacional se dirige aproximadamente el 50% de la producción, mientras que el resto se distribuye en Francia. En la granja de Bujaraloz las codornices están aproximadamente un año y es durante los meses de verano cuando se cambian las aves. Una vez que dejan de producir, su salida comercial es para patés o ya cocinadas, se envasan al vacío. Así se completa el ciclo en esta peculiar explotación avícola.

Éstas son las empresas más importantes del sector en España. Producen, no solo para el consumo nacional, sino también empresas como Huevos Villagrasa que destinan hasta el 50% de su producción a la exportación, sobre todo a Francia.⁴

1.5.2. En cuanto a la producción y comercialización del huevo de codorniz a nivel nacional. Se cuenta con granjas dedicadas a esta actividad y una de ellas es; **CODORNICES F1** es un establecimiento coturnícola propiedad de Aquapec F1 S.A., establecido en la ciudad de Ibagué, Colombia, con su filial en los Estados Unidos, Aquapec Florida Corporation esta empresa comercializa codornices de 4 semanas, 1 día, huevo fértil y los productos descritos a continuación.

Esta empresa lleva más de 10 años en el sector coturnícola y cuenta con licencia ICA, número 01753, para la producción, exportación e importación de huevos y

⁴ SANCHEZ Naharro, Luis. MARCOS Díaz, Javier. MERCHÁN Manzanares, Gema. AMADOR González, Juan Andrés. SÁNCHEZ Giménez, José Ángel. Escuela de Ingenieros Agrónomos de Ciudad real. Producción y comercialización de huevos de codorniz. [En línea] Disponible en <<http://www.uclm.es/profesorado/produccionanimal/ProduccionAnimalIII/Trabajos/TG5.pdf>> [citado el 13 de mayo de 2013]

codornices. Es la única empresa colombiana que ha importado material genético legalmente, situación que nos permite garantizar la calidad de las aves y que las mismas sean totalmente libres de consanguinidad.

Incuban, crían y producen una cantidad importante de huevos fértiles, coturnipollos, hembras comerciales y reproductoras de excelente calidad de la línea "Coturnix Japónica".

Manejan una línea genética basada en reproductores argentinos y americanos, con líneas de cruzamiento que nos permite garantizar que la Codorniz F1 sea la única ave producida en Colombia totalmente libre de consanguinidad.

Esta granja principal se encuentra ubicada en la zona rural de "El Totumo", a un par de minutos de Ibagué, Tolima (Colombia). Esta zona, como muchas otras del norte de la cordillera andina, es bien conocida por su excelente diversidad de pisos térmicos, ideal para el desarrollo exitoso de extensas variedades de productos agrícolas y agropecuarios en relativa cercanía.⁵

Por otra parte se encuentra Casa de la Codorniz, una de las grandes empresas productoras y comercializadoras de la codorniz y además de toda la tecnología para la implementación de esta actividad coturnícola, se encuentra ubicada en Ibagué, Tolima. Esta empresa ha elegido estratégicamente esta zona del país por que ofrece ventajas como: altura sobre del nivel mar ideal para la incubación, humedad relativa, distancia equidistante de las demás zonas del país y allí viven los dos mejores sexadores de codorniz de un día de nacido con los que se cuenta en Colombia por este momento. Ofrece toda su experiencia aplicada en estas aves 35 días de vida, todas hembras a un precio de \$3.100 cada una. Este precio de las codornices es puestas en Ibagué, el transporte es un valor adicional y puede ser vía terrestre o vía aérea, la viabilidad de uno u otro la hace la cantidad de

⁵ Ibíd., P. 24.

codornices que usted desea comprar y el lugar de destino de las mismas: Si usted desea puede recogerlas directamente en Ibagué y trasladarlas a su granja.⁶

Por otro lado en cuanto a la producción y comercialización de huevos de codorniz a nivel del departamento del Putumayo y sobre todo del municipio de Mocoa, no se cuenta con una empresa que proporcione este producto; y si la hay, por lo menos no se encuentra registrada ante ningún ente de control, por lo tanto no se puede obtener ningún antecedente de esta actividad en la región.

1.6. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

1.6.1. Diseño metodológico. El objetivo de la investigación fue estudiar el comportamiento del mercado frente al consumo del huevo de codorniz, con el estudio técnico se pudo planificar todas las condiciones de confort que se requiere para obtener una buena producción, otra parte importante es el diseño organizacional de la empresa y por último el estudio financiero que nos permitió verificar costos, gastos de la producción y comercialización del huevo de codorniz en la ciudad de Mocoa, estos resultados se obtuvieron mediante la aplicación de encuestas realizadas a supermercados, tiendas de barrio y consumidores directos del huevo de codorniz, donde se pudo obtener el número de consumidores potenciales, características de consumo, frecuencia de compra, procedencia del huevo de codorniz, precio de venta, motivos de consumo, los resultados encontrados servirán como base para el diseño del plan de negocios y se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha del huevo de codorniz en Mocoa por la falta de productores y comercializadores de la misma región o la posibilidad de brindar un mejor servicio hacia el interior de los mismos

⁶ CASA DE LA CODORNIZ. Tecnología para la avicultura alternativa. ¿Cómo iniciar un negocio con poco presupuesto? [En línea] Disponible en <<http://www.casadelacodorniz.com/>> [citado el 15 de mayo]

1.6.2. Tipo de investigación. La investigación que se realizó es de tipo cuantitativa y su instrumento preferencial de toma de información fue la encuesta, que se convirtió en la herramienta clave para determinar los aspectos estadísticos necesarios para las proyecciones y diseño de los diferentes aspectos que componen el plan de negocios.

1.6.3. Determinación del tamaño de la muestra. Para obtener el tamaño de la muestra, se utilizó el método subjetivo, ya que las encuestas se realizaron en sitios como supermercados, tiendas y consumidores directos del huevo de codorniz, se realizó en estos lugares porque fueron los más convenientes ya que conocen el producto.

En el momento de escoger la muestra de interés de la población, se tuvo en cuenta negocios que distribuyeran y no huevos de codorniz, consumidores directos o no del huevo de codorniz, la entrevista con los consumidores directos fue importante al momento de realizar el estudio ya que son personas adultas quienes toman las decisiones de compra en el hogar.

1.6.4. Diseño de la encuesta. La encuesta se diseñó con 4 preguntas para supermercados, tiendas y se adicionó una pregunta más para consumidores directos de huevos de codorniz (¿por qué consume huevos de codorniz?).

Para la aplicación de las encuestas se tomó la información que nos suministró cámara de comercio de su base de datos, con dicha información se pudo establecer la cantidad de establecimientos (supermercados, tiendas de barrio) que hay en los municipios de Mocoa y Villa garzón.

Total de encuestas

- ❖ Supermercados Mocoa y Villa Garzón: 25 encuestas
- ❖ Tiendas de barrio Mocoa y Villa Garzón: 48 encuestas
- ❖ Consumidores directos: 100 encuestas

Las preguntas realizadas son de tipo cerradas, en donde las personas encuestadas tienen ya las opciones de respuesta, las mismas que se han planteado en función de los objetivos específicos de la investigación es decir lo que se pretende conocer.

1.6.5. Línea de investigación. Competitividad, prospectiva, emprendimiento y empresarismo de las MYPIMES andino amazónicas, a través de planes de negocios.

2. RESULTADOS/HALLAZGOS DEL PROCESO DE INVESTIGACION

2.1. ESTUDIO DE MERCADO

Uno de los objetivos de este plan de negocios es determinar un mercado objetivo para la comercialización del producto. Para lo cual se determinó que el mercado objetivo para la distribución del huevo de codorniz es el municipio de Mocoa y Villa Garzón en supermercados, tiendas de barrio, puntos de venta de comidas rápidas, eventos y consumidores directos.

Posicionar la producción y comercialización de huevos de codorniz en los municipios de Mocoa y Villa garzón – putumayo. Aumentando el consumo dentro del mercado, que actualmente es de 10 huevos por año, a través de una empresa nueva de la región la cual se llamará COTURPUTUMAYO y se dedicara a la producción y comercialización de huevos de codorniz.

2.1.1. Identificación y caracterización del producto. El producto a comercializar es el huevo de codorniz. Teniendo en cuenta que loos huevos de Codorniz son un gran alimento para ancianos y para niños, debido a su alto contenido de proteínas, vitaminas y minerales. El huevo ademas es utilizado en el sector cosmetico para tratramientos faciales y tambien en la preparacion de algunos licores, es de los alimentos mas apetecidos por el grado de digestibilidad el cual es del 95%, esto se debe a su contenido proteico ya que se ha demostrado que un Huevo de Codorniz es equivalente a 100 gramos de leche, conteniendo ademas, una mayor cantidad de hierro que la leche. Este alto contenido proteico se debe fundamentalmente a la alta porcion de yema que contiene el huevo de codorniz, la riqueza mineral que tiene el huevo de codorniz es importante, en el se destacan contenidos de hierro,

fosforo, cloro, potasio y cobre tambien sobresalen vitaminas como A,B,E y H por lo tanto tiene un mayor valor Biologico que el huevo de gallina.

2.1.2. Características del huevo de codorniz. El huevo de codorniz presenta las siguientes características tanto físicas, como de su composición nutricional donde se describen a continuación: La forma del huevo es ovoidal, Su color es blanco cubierto de manchas que va desde café hasta el negro dandoles un aspecto agradable y llamativo a la vista, mide 3,14 centímetros en su diametro longitudinal y 2,31 centímetros en su diamentro transversal, su peso promedio es de 8,5 hasta 12 gramos este peso es variable, dependiendo de la edad de la ponedora, siendo mas pequeños en las etapas del comienzo y final del ciclo de postura.

El huevo de codorniz tiene el 0.7% de colesterol y esta compuesto de la siguiente manera: yema 42,3%, composicion agua 71% y prteina 16.5%, grasa 11%, clara 46,1 %, membranas: 1,4%, cascara: 10,2%; ademas contiene los siguientes minerales: calcio 0.08%, magnesio 0.04%, potacio 0.12%, sodio 0.13%, fosforo 0.24%, cloro 0.12%, azufre 0.18%, hierro 0.03%, manganeso 0.32%, otros 24% etc⁷

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Para el análisis de la demanda es importante conocer la población de los municipios de Mocoa y Villa Garzón la cual fue extraída de la base de datos del censo que se realizó en el año 2005.

⁷ PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVO DE CODORNIZ. [en línea], <http://codorniz-sanjosedepare.blogspot.com/>, [fecha de captura 10 de enero 2014]

Es importante tener en cuenta que en la encuesta de consumidores de huevos de codorniz en Mocoa y Villa Garzón – Putumayo, como se muestra en la gráfica 9 tan solo el 19% de los encuestados no consumen huevos de codorniz y el 81% si lo consume o lo han hecho alguna vez, es decir tenemos una oportunidad de incrementar la frecuencia de consumo del huevo de codorniz en estos municipios, con estas cifras proyectamos una demanda así; a continuación se puede ver la proyección de la población para los municipios de Mocoa y Villa Garzón para los años siguientes. Cuadro 1. Población Mocoa y Villa Garzón proyectada.

Cuadro 1. Población de Mocoa y Villa Garzón proyectada.

| ESTIMACION Y PROYECCIONES DE LA POBLACION DE MOCOA Y VILLA GARZON PUTUMAYO A 2020 | | | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AÑO | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Población total Putumayo | 337.054 | 341.034 | 345.204 | 349.537 | 354.094 | 358.896 | 363.967 | 369.332 |
| Poblacion total de Mocoa | 40.579 | 41.304 | 42.074 | 42.882 | 43.731 | 44.631 | 45.589 | 46.616 |
| Población total de Villa Garzon | 21.004 | 21.069 | 21.134 | 21.069 | 21.134 | 21.215 | 21.307 | 21.399 |
| Proyección total de la Población de Mocoa - Villa Garzon | 61.583 | 62.373 | 63.208 | 63.951 | 64.865 | 65.846 | 66.896 | 68.015 |
| Fuente: DANE | | | | | | | | |
| Consumo percapita de Huevo de Codorniz en Colombia proyectado a 2013 proyectado | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Consumo total de Huevos de Codorniz al año | 677.413 | 748.476 | 821.704 | 895.314 | 972.975 | 1.053.536 | 1.137.232 | 1.224.270 |

| ESTIMACION Y PROYECCION DE LA DEMANDA EN MOCOA Y VILLA GARZON - PUTUMAYO A 2020 | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| AÑO | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Según los resultados de la encuesta a consumidores, el 81% de la población de Mocoa y Villa Garzón consume al menos una vez al mes Huevos de Codorniz. | 49.882 | 50.522 | 51.198 | 51.800 | 52.541 | 53.335 | 54.186 | 55.092 |
| Produccion de Huevo de codorniz según la poblacion estimada | 548.705 | 606.266 | 665.580 | 725.204 | 788.110 | 853.364 | 921.158 | 991.659 |
| Aves Requeridas Proyectadas estimadas | 1524 | 1684 | 1849 | 2014 | 2189 | 2370 | 2559 | 2755 |

Fuente: DANE

En Mocoa en el 2014 hay una población proyectada de 41.304 y en Villa Garzón de 21.069 para un total de 62.373, esperando que el 81% demanden el producto, quiere decir que tenemos 50.522 habitantes como población inicial objeto de la demanda, para 606.266 huevos de Codorniz que van a ser ofertados el primer año de producción, esto quiere decir que en promedio los clientes potenciales consumirán 12 huevos de codorniz al año, para esto se diseñara una estrategia de mercadeo que nos permita crecer el consumo per cápita en los municipios de Mocoa y Villa Garzón para el año 2015 de 13 huevos de codorniz anuales y 18 unidades anuales para el 2020.

2.3. IDENTIFICACIÓN DEL CONSUMIDOR

Se plantea una oportunidad de negocio al determinar una demanda insatisfecha, ya que es un mercado poco atendido en cuanto a productores y distribuidores existentes, una demanda estimada para el consumo de huevos de codorniz compuesta por las familias que habitan en los municipios de Mocoa y Villa Garzón, dirigido a niños, Jóvenes y adultos mayores especialmente por su componente nutricional. El cuadro 2. Muestra el crecimiento del mercado del huevo de codorniz.

Cuadro 2. Crecimiento del mercado de huevo de codorniz.

| CRECIMIENTO DEL MERCADO DE HUEVO DE CODORNIZ | | | |
|--|--|---|---------------------------------------|
| PARTICIPACION DEL MERCADO DE HUEVO DE CODORNIZ | Número. Aves en producción 2009 | Huevos de Codorniz Producidos en el 2009 | Participacion del Mercado 2009 |
| Zona Central | 635.000 | 175.895.000 | 34,1% |
| Zona Oriental (Boyaca, Casanare, Meta) | 148.000 | 40.996.000 | 8,0% |
| Zona Santanderes (S y N.S) | 305.000 | 84.485.000 | 16,4% |
| Zona Antioquia | 301.000 | 83.377.000 | 16,2% |
| Zona Valle y Región Cafetera | 342.000 | 94.734.000 | 18,4% |
| Zona Norte Costa Atlántica | 71.000 | 19.667.000 | 3,8% |
| Caquetá, Huila, Putumayo, Guajira, Vaupés, Amazonas, Cesar, San Andrés | 57.800 | 16.010.600 | 3,1% |
| GRANTOTAL | 1.859.800 | 515.164.600 | 100,0% |

Fuente. DANE

Como vemos en el cuadro en el año 2009 la producción total de huevos de codorniz fue de 515.164.600 aproximadamente, de este gran total el Putumayo participó en el mercado con el 3,1% incluidas las regiones de Huila, Caquetá, Guajira, Vaupés, Amazonas, Cesar y San Andrés, según la proyección de crecimiento del mercado que prevén los avicultores a partir del 2013 es no menor a 42% durante la siguiente década.

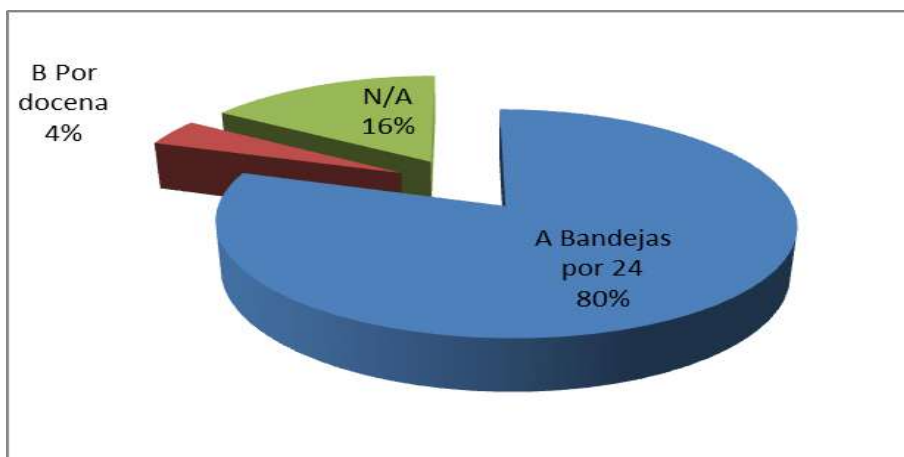
2.4. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN A TRAVÉS DE ENCUESTAS APLICADAS

Para la realización del presente objetivo sobre efectuar los estudios de comercialización correspondientes a la determinación de la oferta, demanda de mercado y estrategias de marketing correspondientes al sector. Para establecer la demanda que presentan los posibles consumidores se realizó encuestas de tipo exploratorio cerradas, donde se determinó que se encuestaría a los supermercados y tiendas de barrio que existen en la actualidad tanto en el

municipio de Mocoa como de Villa Garzón, también a la comunidad en general donde se observó el consumo del huevo de codorniz, para lo cual se obtuvieron los siguientes resultados:

2.4.1. Aplicación de encuestas a supermercados. En base a las encuestas realizadas a supermercados de los municipios de Mocoa y Villa garzón se determinó que estos establecimientos compran huevos de codorniz en cantidades pequeñas y la mayoría lo hacen en bandejas de 24 unidades, esto se debe a la dificultad de su transporte. La grafica muestra que el 80% de los supermercados son los que compran en mayor cantidad este producto y lo hacen preferiblemente en bandejas por 24 unidades, ya que genera más comodidad al comprarlo por cantidad que por unidad, posteriormente están los que adquieren el producto por docenas con un porcentaje del 4% y finalmente el 16% no lo distribuyen por ser este un producto que no se puede conseguir en la región, sino que debe traerse de otros lugares para su comercialización y por este motivo hace que su costo incremente. Como se muestra en la gráfica 1. Compra de huevos de codorniz

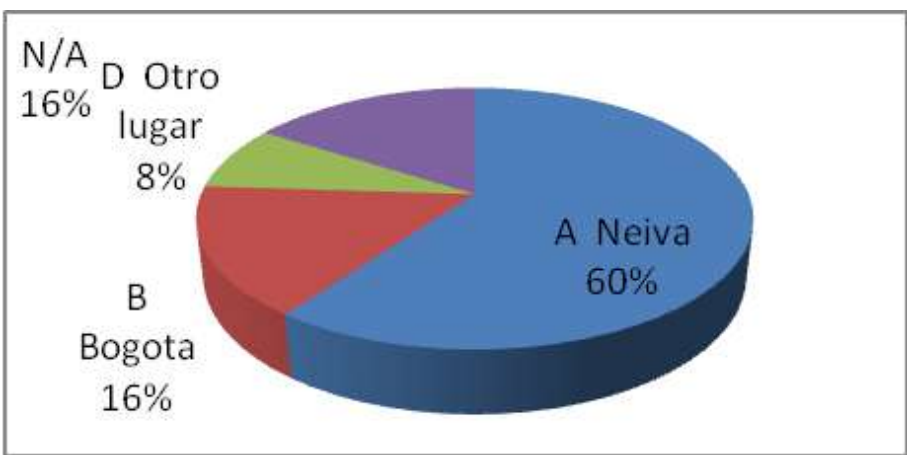
Gráfica 1. Compra huevos de codorniz.



Fuente: las autoras

Según las encuestas aplicadas a los supermercados, y dando respuesta a la pregunta que dice, de qué lugar provienen los huevos de codorniz? Se pudo establecer que el 60% de estos establecimientos compran los huevos de codorniz para su comercialización en la ciudad de Neiva, por otra parte el 16% prefieren comprarlo en Bogotá, porque sienten más confianza de su proveedor y de que están obteniendo un producto de excelente calidad. También se encuentra un 8% que lo traen de otros lugares y finalmente están los que piensan que comercializar este producto sale muy costoso debido a que es altamente delicado, y su transporte se hace muy complejo desde estos lugares, también cabe resaltar que las condiciones de las vías no son las mejores por lo tanto hay un porcentaje alto de perder el producto, a esta observación se acogen un 16% de los supermercados que no lo comercializan, ya que pueden correr el riesgo de que lleguen en malas condiciones, por consiguiente no se va a tener utilidades debido a su mal estado, otra de las razones por las cuales no lo comercializan es por falta de conocimiento de las principales distribuidoras de huevos de codorniz, otros conocen su existencia pero no conocen su ubicación. Como se presenta en la gráfica 2. Lugar donde provienen.

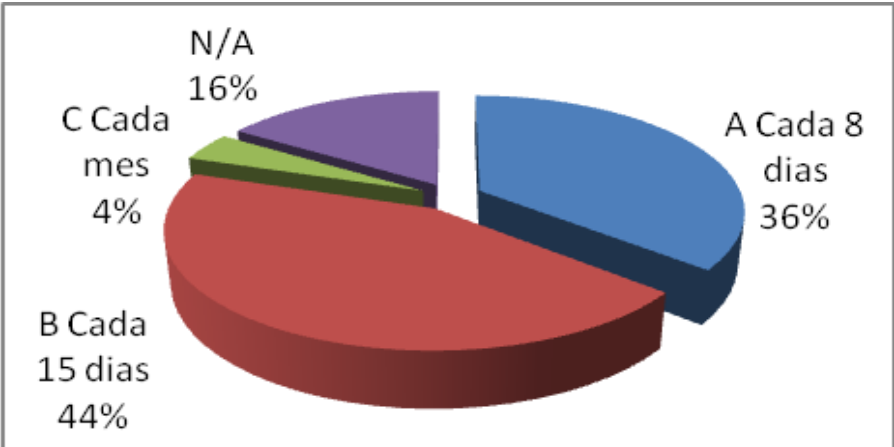
Gráfica 2. Lugar donde provienen.



Fuente: Las autoras

Analizando la información que arrojaron las encuestas acerca de la frecuencia con la que los supermercados de Mocoa y Villa garzón compran huevos de codorniz para su posterior comercialización se encontró que el 44% lo compran cada 15 días, debido a que por la dificultad de su transporte no se arriesgan a traerlo en grandes cantidades, ya que se podría estropear el producto, el 36% de los supermercados realizan los pedidos cada 8 días, el 4% lo efectúan cada mes y por último el 16% que es para los supermercados que no lo distribuyen. En base a lo anterior se determinó que la periodicidad de compra del huevo de codorniz según la demanda del mercado en el municipio de Mocoa y Villa Garzón se realiza cada 15 días, siendo el 44% del total de encuestados. En estos municipios la demanda de este producto es bastante alta ya que las personas lo consumen con mucha frecuencia, lastimosamente la región no cuenta con una empresa que produzca y comercialice el huevo de codorniz y por ende los establecimientos se ven en la necesidad de traerlo de otras partes. Como muestra la gráfica 3. Periodicidad de compra.

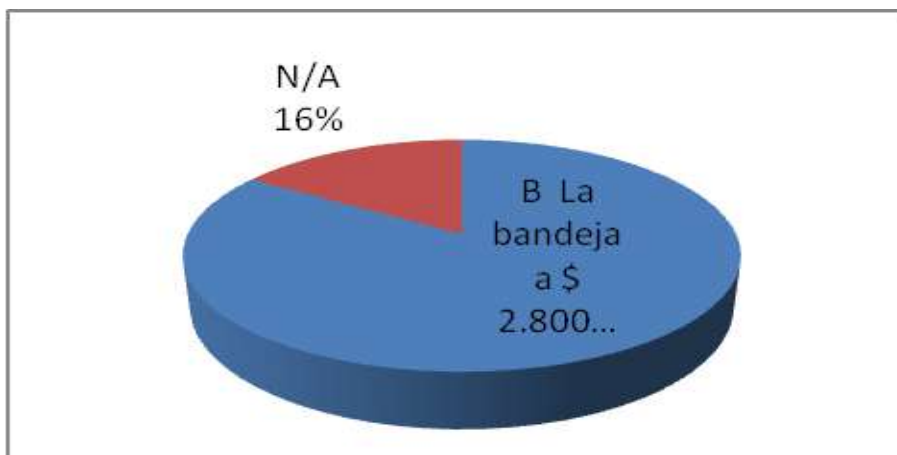
Gráfica 3. Periodicidad de compra.



Fuente: Las autoras

Para establecer el precio promedio en que los supermercados adquieren este producto fue necesario aplicar unas encuestas donde se pudo determinar que estos establecimientos lo compran a un precio promedio de: la bandeja por 24 unidades de huevos de codorniz que los supermercados venden, el 84% la adquieren a \$ 2.800, es un precio relativamente bajo ya que ellos lo compran en gran cantidad y un 16% para los que no la compran, realizando una entrevista a profundidad con los comerciantes encuestados encontramos que todos los comerciantes distribuyan o no el producto buscan una distribuidora de huevos de codorniz la cual ofrezca productos frescos, de excelente calidad y de buen precio. Como muestra la gráfica 4. Precio de compra.

Gráfica 4. Precio de compra

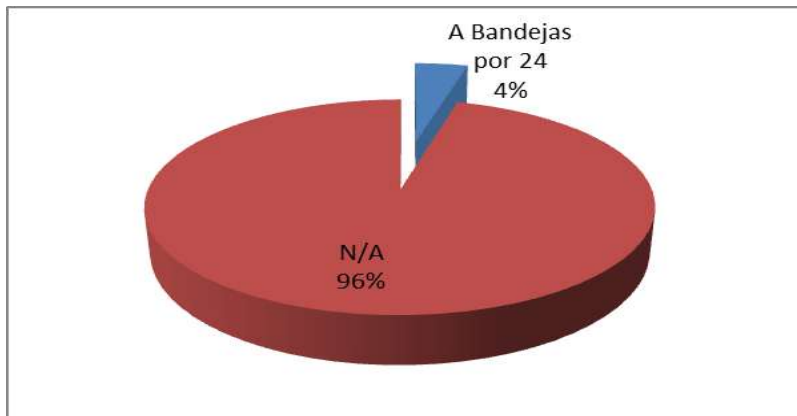


Fuente: Las autoras

2.4.2 Aplicación de encuesta a tiendas de barrio. Analizando los resultados que arrojaron las encuestas se estableció que el 4% de las tiendas de barrio compran en baja cantidad este producto, lo hacen a través de intermediarios y en bandejas de 24 unidades, por esta razón son pocas la tiendas que lo comercializan debido a que su precio de venta se incrementaría mucho, el 96% no lo distribuyen porque

son tiendas pequeñas y su presupuesto es muy bajo para adquirir este producto que se vuelve muy costoso cuando se lo trae de otro lugar, cabe resaltar que muchos de los propietarios de estas tiendas les gustaría comercializar el huevo de codorniz siempre y cuando este producto sea de la región, ya que se evitaría muchos sobre costos por lo anterior se puede concluir que la comunidad de Mocoa y Villa Garzón prefiere comprar los huevos de codorniz en supermercados y no en tiendas de barrio, al consumidor final le genera más credibilidad en el momento de la compra. Como se puede ver en la gráfica 5. Cantidad de compra.

Gráfica 5. Cantidad de compra

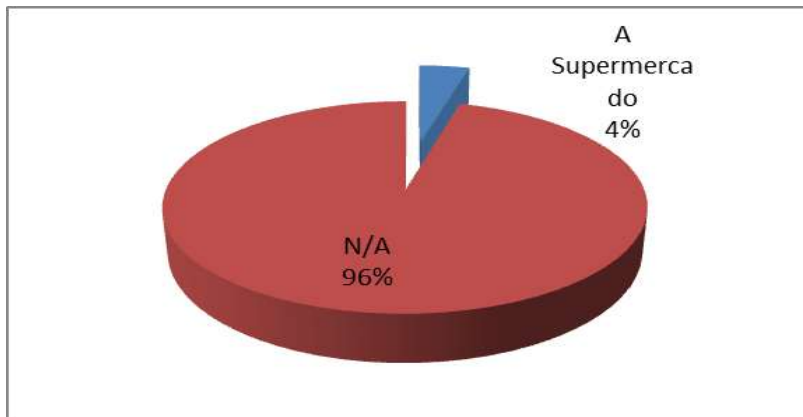


Fuente: Las autoras

Haciendo el análisis de los resultados que arrojó la pregunta de qué lugar provienen los huevos de codorniz de las encuestas aplicadas se concluyó que el 4% de los propietarios de las tiendas de barrio manifestaron que compran los huevos de codorniz para su comercialización en los supermercados, ya que adquirir el producto por otros medios es muy difícil y además les genera mayor costo ya que estos tenderos no lo compran en cantidad, por otra parte el 96% no lo distribuye por esta misma razón, esto quiere decir que los supermercados son

distribuidores de huevos de codorniz para los propietario de tiendas de barrio. Como se muestra a continuación en la gráfica 6. Lugar de compra.

Gráfica 6. Lugar de compra



Fuente: Las autora

En la búsqueda de determinar con los comerciantes tenderos de Mocoa y Villa Garzón la periodicidad de la compra de huevos de codorniz para la venta, encontramos que el 2% de las tiendas los adquieren cada 15 días o por lo general cada que el producto se les agota y el otro 2% cada mes o esporádicamente, esto se debe a que el producto no tiene gran comercialización en las tiendas porque su costo es muy elevado. Al entrevistar a los propietarios de las tiendas se determinó que les gustaría tener una compra semanal por la frescura del huevo y así generar más confianza en cuanto a la calidad y una buena rotación del producto, ya que tiene buena acogida y lo preguntan mucho para el consumo, lastimosamente estas personas se abstienen de comprarlo porque no les genera buenas utilidades, por de la misma manera se encuentra el 96% que no lo distribuyen en sus tiendas por ser un producto que no les genera mucha rentabilidad ya que al traerlo de otro lugar su costo incrementa mucho y eso hace que los posibles consumidores no lo adquieran. Como indica la gráfica 7. Periodicidad de compra.

Gráfica 7. Periodicidad de compra

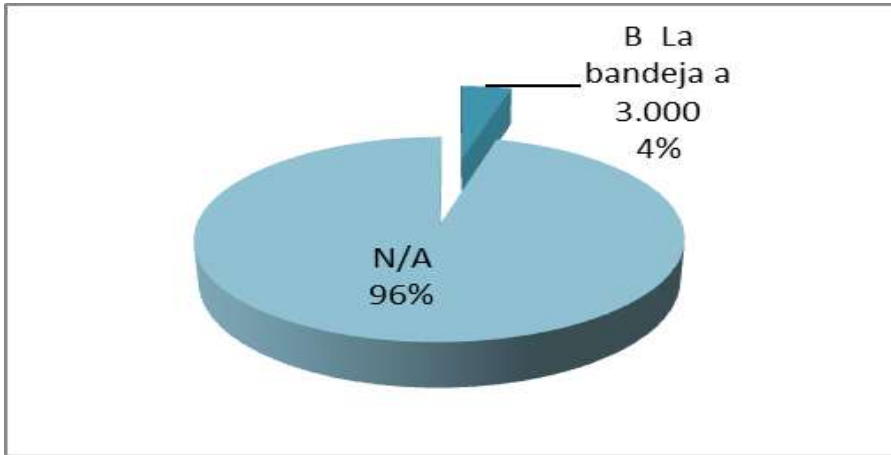


Fuente: Las autoras

A través de las encuestas aplicadas se estableció que el precio promedio de la bandeja por 24 huevos de codorniz que los supermercados venden tiene un precio promedio de \$ 3.000, este precio varía dependiendo de cómo los supermercados compren los huevos de codorniz, por esta razón el 4% de los tenderos lo adquieren a este precio y en algunas ocasiones el valor incrementa, finalmente esta el 96% que no lo distribuyen, es decir la compra de huevos de codorniz en las tiendas de barrio de Mocoa y Villa Garzón es 200 pesos más alto que el distribuido en los supermercados. Como se puede ver en la gráfica 8.

Precio de compra

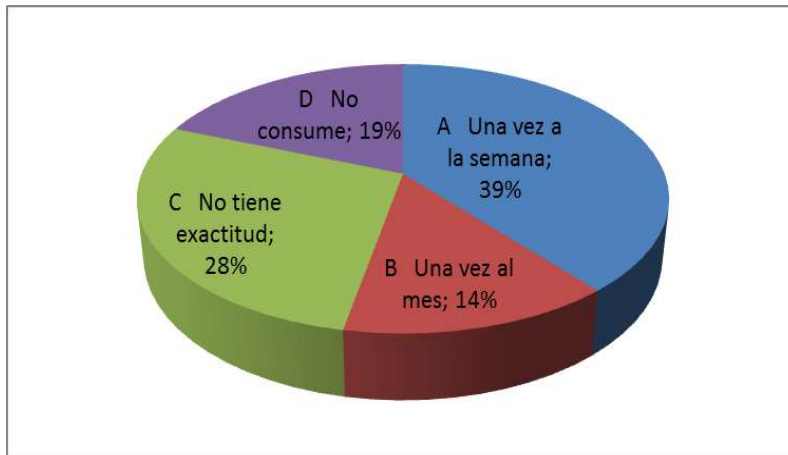
Gráfica 8. Precio de compra



Fuente: Las autoras

2.4.2. Aplicación de encuesta a consumidores. Mediante la investigación que se realizó se pudo determinar que los consumidores finales de huevos de codorniz compran este producto con mucha frecuencia para evento especiales, por su alto contenido en proteína o simplemente por costumbre, de esta manera se puede decir que el 39% consume huevo de codorniz una vez a la semana, seguido del 28% que no tiene exactitud de la periodicidad de consumo pero si sabe que lo hace habitualmente, el 14% lo come una vez al mes y el 19% no lo consume. Muchos de los consumidores a los cuales se entrevistó afirmaron conocer el producto pero algunos no lo consumen por las siguientes razones: primero porque creen que es un producto muy costoso y segundo porque desconocen su alto valor nutricional. Como se ve en la gráfica 9. Consumo de huevo de codorniz.

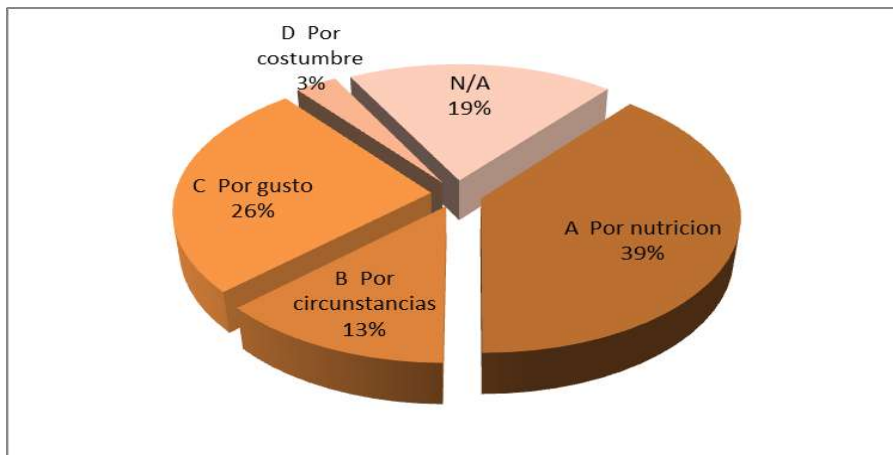
Gráfica 9. Consumo de huevo de codorniz



Fuente: Las autoras

Para seguir con la investigación se preguntó al consumidor cuál es su motivación al momento de comprar o elegir huevos de codorniz, donde el 39% de los consumidores lo hacen por nutrición, el 26% lo hacen por gusto, el 13% por circunstancias en eventos, el 3% por costumbre, el 19% no consumen, esto se debe a la falta de conocimiento del producto ya que no todas las personas que lo consumen lo hacen por el valor nutricional que les aporta especialmente a los niños y ancianos, sino simplemente por gusto. Como muestra la gráfica 10. Consume huevo de codorniz.

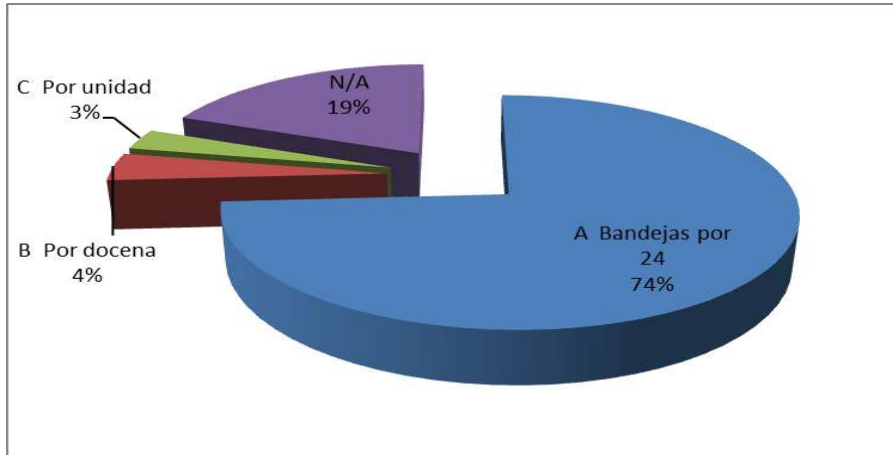
Gráfica 10. Consume huevo de codorniz



Fuente: Las autoras

Basándonos en los resultados que arrojaron las encuestas se pudo determinar que los consumidores prefieren comprar bandejas por 24 huevos de codorniz siendo la presentación de compra preferida con un 74%, por otra parte está el 4% que lo compran por docena, seguido el 3% que lo compran por unidad y el 19% no consume, al entrevistar los consumidores directos de huevos de codorniz por unidades nos encontramos que el 3% los adquieren en las tiendas, siendo los únicos lugares donde se encuentran en pequeñas cantidades de acuerdo a la necesidad del cliente, argumentando que no solo sucede con este producto si no con varios de la canasta familiar. Como presenta la gráfica 11. Cantidad de compra.

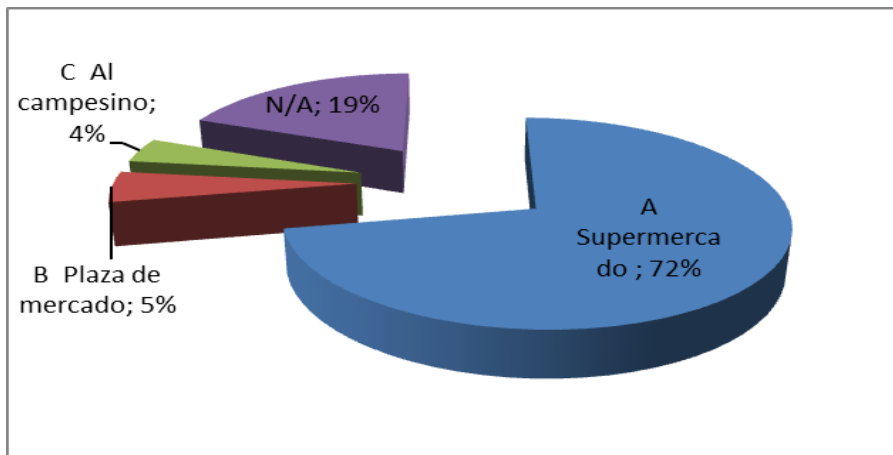
Gráfica 11. Cantidad de compra.



Fuente: Las autoras

Mediante la investigación se determinó que el 72% de los consumidores prefieren comprar huevos de codorniz en los Supermercados, ya que es de fácil acceso a este producto que en las tiendas, por otro lado está el 5% que lo compran en la plaza de mercado preferiblemente los fines de semana cuando los pequeños productores que viven cerca de la región salen a comercializar sus productos, cabe resaltar que estas personas lo hacen en bajas cantidades y es ahí donde algunos consumidores lo compran por unidades y finalmente al campesino con un 4%. Ya que los supermercados lo comercializan con mayor frecuencia y en la plaza de mercado y campesinos lo hacen muy esporádicamente debido a que en el departamento del Putumayo no hay una empresa que produzca y comercialice este producto. Como se ve en la gráfica 12. Lugar de compra.

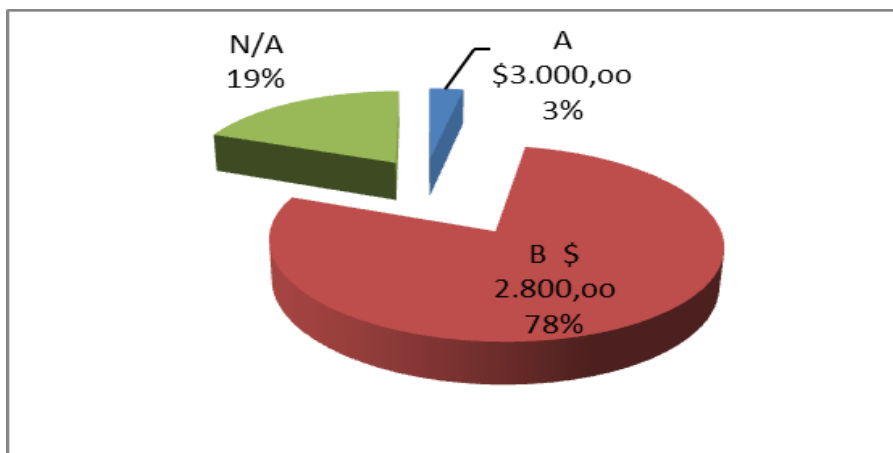
Gráfica 12. Lugar de compra



Fuente: Las autoras

Concluyendo con este análisis se determinó que el 79% de los consumidores de huevos de codorniz manifestaron que adquieren el producto a \$3.200, el 3% a \$3.400, siendo este un precio muy alto que los consumidores deben pagar para consumir el producto, todo esto se da porque la región no cuenta con una distribuidora propia del mismo. Como se refleja en la gráfica 13. Precio de compra.

Gráfica 13. Precio de compra



Fuente: Las autoras

Para finalizar con el análisis de estas encuestas aplicadas tanto a supermercados como tiendas de barrio y consumidores finales se pudo concluir que los huevos de codorniz son un producto con un nivel alto de consumo en los municipios de Mocoa y Villa garzón Putumayo, lastimosamente hay muchas personas que no lo consumen debido al alto precio que deben pagar por obtenerlo y sabemos que no todas las personas están en la capacidad económica de adquirirlo. Por esta razón la región tiene la necesidad de crear una empresa propia productora del huevo de codorniz

2.5. ESTRATEGIAS DE MARKETING

Es un tipo de estrategia con el que cada unidad de negocios espera lograr sus objetivos de marketing, además de describir la manera en que la empresa o unidad de negocios va a cubrir las necesidades y deseos de sus clientes, también puede incluir actividades relacionadas con el mantenimiento de las relaciones con otros grupos de referencia, como los empleados o los socios de la cadena de abastecimiento. Para poder cumplir con las estrategias de marketing en una empresa o negocio se debe encontrar el mercado al cual se va a dirigir el producto, así mismo hacer el análisis correspondiente del precio del producto que vamos a ofertar, incentivar las ventas, dar a conocer nuevos productos, lograr una mayor cobertura o exposición de los productos y para esto se tienen en cuenta los siguientes aspectos.

2.5.1. Oferta. La oferta es competitiva en este momento ya que ninguna empresa domina el mercado, es decir hay libre competencia, en donde COTURPUTUMAYO entra diferenciándose por calidad, precio y servicio en el producto que se va a producir y comercializar como es el huevo de codorniz.

Los principales lugares de distribución de huevo de codorniz en el municipio de Mocoa y Villa Garzón son:

- ❖ Supermercados: como autoservicio el competidor, autoservicio merca centró, autoservicio merca diario, merca ahorro la estación, entre otros.
- ❖ Algunas tiendas de barrio:

La competencia del huevo de codorniz no es directa es decir no es de la región, el abastecimiento hacia los municipios de Mocoa y Villa Garzón se hace desde Neiva, Bogotá, entre otros por esto la oportunidad de negocio de crear una empresa dedicada a la producción y comercialización del huevo de codorniz, por esto COTURPUTUMAYO tendrá mayor autonomía y capacidad de crecimiento y posicionamiento del mercado, en su región.

2.5.2. Oferta Coturputumayo. En el primer año se ofertaran 606.266 huevos de codorniz para cubrir la demanda al 81% de la población de Mocoa y Villa Garzón la cual es de 50.522 proyectado para el 2014, para esto se colocaran 1800 codornices, para una producción diaria de 1690 huevos de codorniz aproximadamente.

2.5.3. Marketing Mix Coturputumayo. El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada comúnmente por las empresas para analizar cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción. "También conocida como las "4Ps", dado que en su origen anglosajón se conoce como: precio, producto, plaza, distribución y promoción"⁸. El fin con el cual se aplica este análisis, es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior.

⁸ E.CONOMIC. Contabilidad en línea, definición de marketing mix, [En línea]. Disponible en <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-marketing-mix>, [fecha de captura 11 de julio del 2013]

2.5.3.1. Precio. El precio de huevo de codorniz es de \$116 c/u en sus diferentes presentaciones ya sea x 12, 24 o 36 unidades. Como se explica en el cuadro 3. Precio por unidad huevo de codorniz.

Cuadro 3. Precios por unidad huevo de codorniz.

| PRECIOS DE COTURPUTUMAYO | | | | | |
|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 | Año 2018 |
| Caja de 12 unidades | \$ 1.362 | \$ 1.406 | \$ 1.451 | \$ 1.497 | \$ 1.545 |
| Caja de 24 unidades | \$ 2.724 | \$ 2.812 | \$ 2.902 | \$ 2.994 | \$ 3.090 |
| Caja de 36 unidades | \$ 4.087 | \$ 4.217 | \$ 4.352 | \$ 4.492 | \$ 4.635 |
| unidad de Huevo de Codorniz | \$ 116 | \$ 120 | \$ 124 | \$ 127 | \$ 132 |
| Kilo de Codornaza | \$ 1.000 | \$ 1.032 | \$ 1.065 | \$ 1.099 | \$ 1.134 |

Fuente: Las autoras

En la estrategia de fijación de precios, uno de los objetivos estratégicos de Coturputumayo es el crecimiento y sostenibilidad en un mercado objetivo que tiene todo por hacer en Mocoa y Villa Garzón - Putumayo, si realizamos una fijación de precios por costeo debemos tener en cuenta que el costo del huevo de codorniz para Coturputumayo es de \$56 pesos por unidad según la evaluación financiera realizada, a este valor le incrementamos el 107% así llegamos a un precio de \$116 pesos por unidad.

Sin embargo, es importante resaltar que a pesar de tener una política de fijación de precios teniendo en cuenta el costo, es realmente el mercado que regula mediante una ley natural de oferta y demanda la cual se debe tener en cuenta antes de tomar decisiones con respecto al precio.

Realmente no se pretende que el cliente compre huevos de codorniz, esperamos estratégicamente que lo disfrute, se deleite, lo saboree y tenga una experiencia diferente con respecto a lo que viene acostumbrado a recibir de un huevo de codorniz entonces se hará énfasis en las características diferenciadoras del producto, calidad, frescura y oportunidad en la entrega y servicio llevado a los distribuidores y consumidores finales, es decir el precio percibido está directamente relacionado con el valor agregado Plaza. Estrategias de comercialización por segmento de mercado así: en supermercados y tiendas lugares principales a desarrollar, se contara con una fuerza de ventas dedicado a la atención de supermercados, el objetivo es identificar las necesidades de los supermercados en cuanto a recursos que favorecen la comercialización, el consumo de los clientes, también diseñar promociones y campañas que incentiven el consumo del huevo de codorniz en supermercados enfocadas a realizar presencia con un espacio dedicado al conocimiento de recetas, información nutricional y entrega de material (merchandising), que facilite el conocimiento del producto y la manera práctica y fácil de elaborar platos tipo gourmet a un costo moderado, se implementara la estrategia de venta cruzada en la cual los cajeros de supermercados y tiendas ofrecerán el producto en las cajas cuando el cliente se encuentre en el proceso de pago, también se visitara cada negocio de comidas rápidas, dando a conocer la oportunidad de contar con los huevos de codorniz diariamente, garantizando un producto fresco producido en la misma región y de buena calidad.

En este mercado es importante llevar alternativas de producto, que con una inversión mínima logra ser un negocio muy rentable a corto plazo, como estrategia se realizará el acompañamiento, asesoría en la inversión y puesta en marcha esto realizará como valor agregado a la producción y comercialización del huevo de codorniz de Coturputumayo, es importante tener en cuenta y visitar a los líderes de banquetes y eventos sociales de Mocoa y Villa Garzón; a quienes se les

entregara un brochure dando a conocer la empresa COTURPUTUMAYO, en el cual encontrarán la información nutricional y comercial de la empresa y recetario.

Finalmente en la comercialización directa, una de las estrategias comerciales de Coturputumayo, será realizar sus ventas, mediante la venta personal puerta a puerta como una manera de llegar directamente al consumidor en los municipios de Mocoa y Villa Garzón, esto permitirá generar un vínculo entre el cliente – proveedor que permita la generación de una relación estratégica para la mejora de los procesos de planeación y seguimiento de la producción, teniendo en cuenta que uno de nuestros objetivos principales es incrementar la frecuencia de consumo del huevo de codorniz en esta región, esto se realizara a través de un vehículo furgón debidamente rotulado cumpliendo con las normas biosanitarias definidas por la ley colombiana para tal fin.

2.5.3.2. Publicidad y promoción. Un propósito fundamental del negocio es aumentar las ventas, ganar clientes y lograr un lugar en el mercado, reconocimiento, ganando respeto frente a sus competidores; es por esto que coturputumayo tiene dentro de sus políticas de publicidad y promoción estrategias confiables y seguras que le permitirán asegurarse una posición estratégica dentro de sus consumidores las siguientes: un vehículo decorado con imagen corporativa y teléfonos de contacto y servicio al cliente, página Web, facebook, twitter, brochure, tarjetas de Presentación y oportunidades comerciales e innovación de mercados: como alternativas en el sector coturnicola Coturputumayo tiene el objetivo estratégico en el 2015 de desarrollar los siguientes productos: huevo de codorniz cocido, cocido y empacado al vacío, conserva, encurtido, embriones de codorniz, carne de codorniz, procesados de codorniz (huevo y carne).

2.5.3.3. Productos. El Huevo de codorniz es ovoide. Las dimensiones son de un diámetro longitudinal de 3.14, con una desviación típica de 0.12; diámetro transversal de 2.41 con desviación de 0.24. El peso ofrece grandes oscilaciones que van de 2 a 15gr. Siendo el normal de 10 gm. El peso del huevo es importante para determinar las posibilidades de incubación. Está relacionado con el grosor de la cáscara y resistencia a la rotura. Los huevos de codorniz poseen la particularidad, de contener ácidos grasos insaturados, los cuales no dañan la salud, tienen menos grasa (0,7 %) con un nivel de digestibilidad del 96 – 97 % con concentraciones sorprendentes de vitaminas B1 y B2, gran riqueza de vitaminas E, A, D y C indispensables para el desarrollo infantil y la lucha contra el raquitismo⁹. En términos generales puede decirse que el huevo de codorniz, equivale en caloría, vitaminas, proteínas y una gran cantidad de hierro, la cual la pone en una en una posición privilegiada para incluirse en la dieta diaria de niños, adultos. En la figura 1. Se muestra la presentación del huevo de codorniz.

Figura 1. Huevo de codorniz.



Fuente. Investigación de mercado.

⁹ HUEVO DE CODORNIZ. Características; [en línea]
http://www.ecured.cu/index.php/Huevo_de_codorniz. [fecha de captura 25 de abril 2014]

El huevo de codorniz es recomendado por pediatras y geriatras para la alimentación de niños y ancianos, por sus bajos niveles de colesterol y alto nivel proteico. Uno de las grandes ventajas que se le han reconocido a los huevos de codorniz por parte de nutricionistas y entidades de salud son sus altos aportes al sistema nutricional básico de un ser humano, por lo que a continuación se realiza descripción del contenido nutricional del huevo de codorniz:

| | |
|----------------------------|-----------|
| Calorías | 155 kcal. |
| Grasa | 11,20 g. |
| Colesterol | 844 mg. |
| Sodio | 141 mg. |
| Carbohidratos | 0,41 g. |
| Fibra | 0 g. |
| Azúcares | 0,41 g. |
| Proteínas | 13,05 g. |
| Vitamina A | 90 ug . |
| Vitamina B12 | 1,58 ug. |
| gCalcio | 64 mg. |
| Hierro | 3,65 mg. |
| Vitamina B3 ^{“10} | 3,53 mg |

COTURPUTUMAYO hará su comercialización de su producto en el departamento del putumayo de forma directa a los supermercados y tiendas de los municipios de Mocoa y Villa Garzón; es decir que se realizara en cada uno de los puntos estratégicos de operación con el fin de establecer un canal directo de comunicación y relacionamiento entre los clientes y la empresa, generando una barrera de entrada frente a los productores y comercializadores.

¹⁰ HUEVOS DE CODORNIZ. Propiedades de los huevos de codorniz;[en línea] <http://alimentos.org.es/huevos-codorniz>. [fecha de captura 25 de abril 2014]

Los huevos son empacados en presentación de caja transparente de material plástico que permita destacar la frescura y calidad del huevo, cada empaque estará debidamente etiquetadas con la fecha de vencimiento y la identificación de nuestro producto. Así mismo para la comercialización del producto se requiere:

- ❖ Embalaje: De 12, 24 y 36 unidades termo formado al vacío
- ❖ Empaque: transparente que permita destacar la frescura y calidad del huevo. Como se puede observar en cuadro 4. Empaquetamiento del huevo de codorniz.

Cuadro 4. Empaque del huevo de codorniz



Fuente: investigación de mercado

2.6. ESTUDIO TECNICO

En este punto se dan a conocer aspectos importantes en cuanto a la localización del terreno y la estructura que se deben tener en cuenta para la construcción del galpón y demás condiciones en las que deben estar las codornices con el fin de que las aves tengan una buena producción. En este sentido se habla de:

2.6.1. Condiciones climáticas. Las condiciones de confort para producciones a gran escala deben manejarse en zonas con temperatura entre 13 y 23 ° C en ambiente seco y humedad relativa entre 65% y 70%, inferiores a 35%, se debe tener en cuenta la altitud sobre el nivel del mar, deben estar entre 500 y 1700 msnm para estimular la ovulación, el municipio de Mocoa y Villa Garzón se encuentra entre 500 y 600 msnm. Y para un adecuado manejo la Iluminación suficiente es vital para estimular la postura, las ventanas deben ocupar del 40 al 50% de la superficie total de la fachada, las ventanas deben tener material transparente que permitan la entrada de los rayos solares

2.6.2. Características de la región del Putumayo. Según las especificaciones ambientales de la coturnicultura, Mocoa y Villa Garzón son localidades apropiadas para la explotación de huevos de codorniz teniendo en cuenta las siguientes características de la región en general.

Mocoa se encuentra a un nivel de unos 600 metros sobre el nivel del mar y disfruta todo el año de un clima tropical y húmedo. Por esa misma razón goza de una naturaleza espectacular y verde.

Las principales actividades económicas giran en torno al comercio, la agricultura, la ganadería, la pesca y la prestación de servicios, su población está compuesta

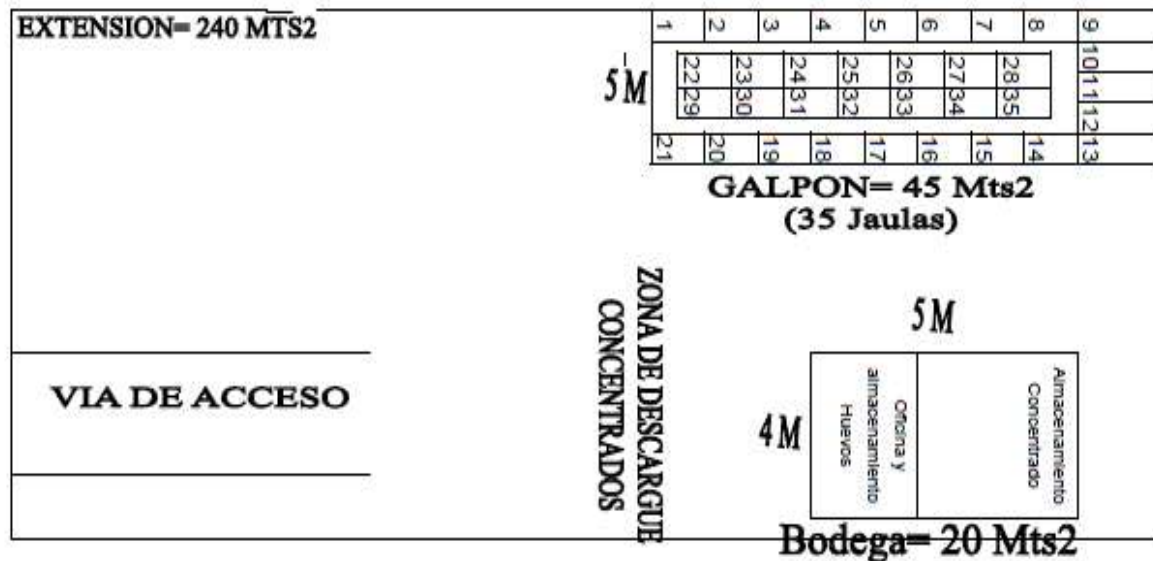
de Indígenas, blancos, mestizos y negros, Mocoa se caracteriza por su particular belleza, el departamento del putumayo es una de las regiones con más variedad de climas y biodiversidad del país, su topografía presenta alturas que van desde los 200 msnm hasta los 3.200 msnm, y temperaturas que oscilan entre los 5° C hasta los 34°C, por el atraviesan los ríos Caquetá, Putumayo, Mocoa, Mecaya, Gamuez, San Miguel, Orito, Mulato, Rumiayaco entre otros, por estas características es una región apta para la producción de huevos de codorniz.

2.6.3. Recomendaciones para la ubicación y construcción del galpón. El diseño del galpón es uno de los factores de los que depende el éxito o el fracaso de la producción y debe cumplir con requisitos tales como: comodidad, economía, durabilidad y factibilidad de manejo.

2.6.3.1. Condiciones del terreno y el galpón. El terreno se debe elegir teniendo en cuenta lo siguiente: buena disponibilidad de agua potable, electricidad, vías de comunicación, cercanía del mercado, construcción en suelo franco para que no ceda la cimentación, que disponga de un buen drenaje que favorezca el escurrimiento de las aguas lluvias y desagüe de los líquidos provenientes de la misma instalación. Al mismo tiempo las condiciones del galpón deben ser las siguientes: primero se debe tener en cuenta el número de codornices que se van a alojar por metro cuadrado, la densidad depende básicamente del clima donde se ubique el galpón, en el cual se debe asegurar el espacio para los comederos y bebederos. A su vez el galpón debe ser construido con materiales durables, económicos, livianos que no sean muy costosos, y fáciles de conseguir en la zona, lo recomendable es realizar la construcción con ladrillos o con bloques y el techo puede ser de cualquier material, excepto por el zinc ya que de día produce mucho calor y de noche mucho frío, si se instala con zinc debe adaptarse otros materiales como plástico para que en las épocas de lluvia amortigüe el sonido fuerte y no les

produzca estrés a las aves, lo más recomendable son 300 aves por m2. A continuación podemos observar en la gráfica 14 un modelo del plano del galpón de postura.

Gráfica 14. Plano galpón de postura



Fuente. Investigación de Mercado

Otras condiciones a tener en cuenta son: las condiciones climáticas de la zona y dirección del viento, ubicar el galpón en sitio seco, ventilado, fácil de vigilar, retirado de vías principales, instalarlo en un lugar aislado para mantener al mínimo el tráfico de personas, no se debe construir un galpón colindado con vecindarios, ni a menos de 200 metros de otro galpón, debe haber una distancia de 15 a 30 metros entre los galpones, en clima frío, la orientación del galpón debe ser de norte a sur para aprovechar la luz solar en horas de la mañana y finalizando la tarde, en climas cálidos y templados la orientación del galpón debe ser de oriente a occidente, así los rayos solares no entraran dentro del galpón y a medio día solo el techo estará expuesto a ellos, el piso del galpón debe estar mínimo a

20 cm sobre el nivel del suelo para protegerlo de inundaciones y contra filtraciones de humedad.

Se debe construir el suelo en cemento que favorece la limpieza del galpón, el piso debe tener una inclinación de 3% para facilitar la salida del agua, a cada lado del galpón debe haber un drenaje, el techo debe estar a 4 metros de altura y tener un ángulo de 30 a 40 grados, es recomendable que la cubierta del galpón sea de dos aguas y termine en aleros de 80 a 100 cm para evitar que entre directamente la lluvia y proporcionarle sombra a la instalación, instalar malla metálica o plástica desde el borde el muro o el alero (principio de techo) para evitar la entrada y salida de aves, instalar pozo de desinfección o pediluvio, se debe construir en cada una de las entradas del galpón para que el personal que ingrese al galpón desinfecte sus zapatos, así se previenen infecciones como lo muestra el plano de galpón de postura, es importante pintar las instalaciones de blanco con carburo (cal - pintucal) muros, techos y puertas es muy recomendable ya que esto estimula la postura, tener un espacio para el almacenamiento del concentrado, los insumos, equipos y demás implementos necesarios. Esto lo ratifica un estudio que realizó CORPOICA sobre el manejo empresarial del campo en cuanto a la cría de codornices.

También es necesario tener en cuenta las siguientes recomendaciones

“construir con bloques huecos de cemento y el techo de lámina galvanizada, con el mayor hermetismo posible para evitar el acceso a roedores e insectos, el alimento que se guarda allí debe estar en bultos, los cuales se organizaran sobre estibas de 15 CM de altura, hecha de tiras de madera o en otro material y por último el galpón de almacenamiento de huevos, ellos estarán almacenados en este lugar por poco tiempo debe ser fresco y tener buena ventilación, se instalaran estanterías para almacenar las cajas de huevos listas para su venta, ubicar también fechas de producción y las fechas de expiración de los huevos, no debe apilar más de 10 cajas en cada columna ya que puede sufrir daños”.¹¹

¹¹ [HTTP://WWW.CORPOICA.ORG.CO](http://WWW.CORPOICA.ORG.CO) Manejo empresarial del campo La Cría de Codornices Coturnicultura, [En línea] Disponible en /Sitio Web/Archivos/Publicaciones/CodornicesNo1.pdf [citado el 15 de junio de 2013]

2.6.3.2. Tipos y características de las jaulas para codorniz. Las codornices productoras no pueden ser criadas en el suelo, por la dificultad que hay en el momento de la recolección de los huevos, por esta razón se utilizan jaulas, se recomienda la utilización de módulos, los cuales tienen una capacidad de 200 aves cada módulo está compuesto por 5 jaulas (una jaula encima de la otra) cada jaula a su vez está dividida en 4 compartimentos, en cada compartimento se colocan 10 aves este sistema hace que en cada jaula existan 40 codornices, multiplicado por los 5 pisos, se llega a tener una capacidad de 200 codornices por modulo, esto dependerá del clima. Como se observa en la figura 2. Modelo de jaulas.

Figura 2. Modelo de jaulas.



Fuente: <http://www.insavi.com/productos>

Estas jaulas son metálicas para permitir la limpieza, las rejillas del piso de cada jaula con una abertura no menor de 10 mm para que las aves no se lastimen, la capacidad máxima de encajonamiento de la jaula es de 300 codornices por cada

metro 2, el piso debe ser inclinado para facilitar la recolección de los huevos, las bandejas estercolares, así como los comederos.

2.6.3.3. Recomendaciones para la instalación de los bebederos, filtros, reguladores de presión y mangueras de medición. A continuación se puede observar algunos modelos de bebederos figura 3. Modelos de bebederos.

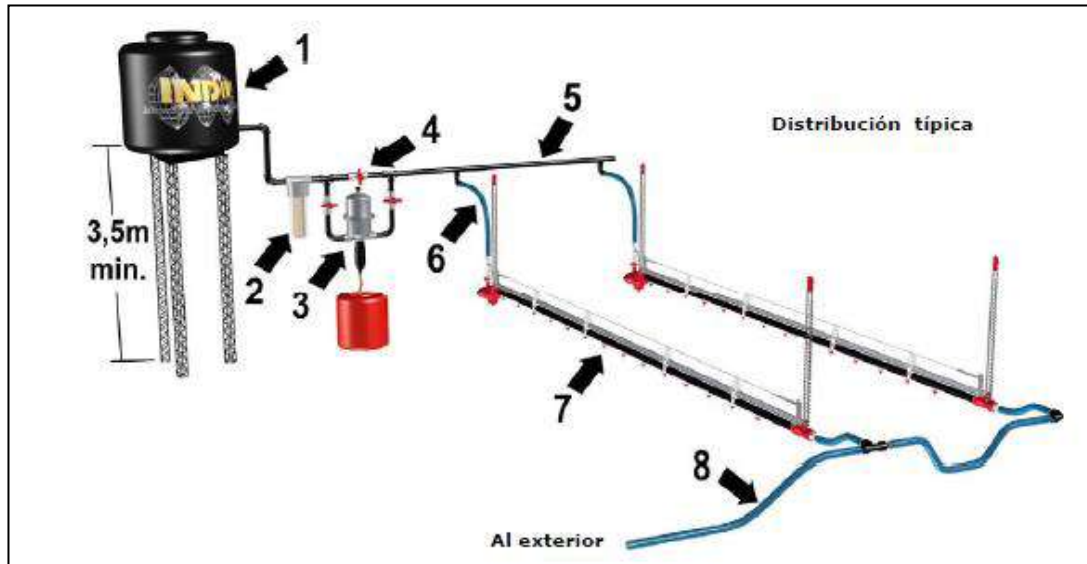
Figura 3. Modelos de bebederos.



Fuente: <http://www.casadelacodorniz.com/masproductos>

Estas verificaciones se deben realizar antes de la puesta en marcha del sistema de bebedero, para garantizar su correcto funcionamiento, como se ve en la figura 4. Sistema distribución típica.

Figura 4. Sistemas distribución típica.



Fuente: <http://www.indiv.com/pdf/es/Manualbebedero24web.pdf>

Principales pautas para una buena distribución del agua: verificar que el tanque de agua está instalado a 3,5m de altura como mínimo, que el filtro de agua (F) este colocado con su respectivo cartucho, cuando la instalación disponga de medicador (M), este será instalado a través de un Bypass (B) compuesto por 3 válvulas, comprobar que todas las mangueras de entrada y salida de agua estén colocadas, revisar que todas las silletas de las líneas tienen colocado el nipple correspondiente y que las válvulas de purgado de los reguladores estén cerradas en posición horizontal por ultimo los bebederos deben ser automáticos, así las aves toman el agua fresca y no contaminada.

Para la instalación de los bebederos es importante tener en cuenta aspectos tales como: que los dos extremos de las líneas de bebederos (extremo del regulador y extremo de válvula) estén unos centímetros por arriba de la parte central de la línea, para evitar la acumulación de aire dentro de la tubería.

Cuando el galpón está inclinado en sus extremos: verificar que el regulador esté instalado en la parte más alta de la línea, de la misma manera que la manguera transparente de la columna de agua en el extremo más bajo, sea lo suficientemente larga como para poder visualizar todas las presiones del extremo más alto.

2.6.3.4. Control de temperatura y manejo de bebida, tanques y cortinas. Las codornices son sensibles a temperaturas frías por debajo de 8° C, por eso en las noches se deben manejar cortinas para proveer un medio ambiente optimo, instalar cortinas para controlar la temperatura interna del galpón, ubicarlas sobre la malla, se puede utilizar las bolsas donde viene el alimento siempre y cuando no estén mojadas ni sucias. Por otro lado el almacenamiento y tratamiento de agua que se emplea en los galpones como agua de bebida o limpieza debe ser agua controlada microbiológicamente, con un protocolo de control que garantice la eficacia de cloración o de cualquier otro sistema que asegure en todo momento una calidad bacteriológica satisfactoria que prevenga la presencia de Salmonella.

Los depósitos y conducciones deben estar diseñados de forma estanca para prevenir la contaminación y el acceso de posibles portadores. Los bebederos estarán diseñados de forma tal que se minimicen las posibilidades de contaminación. El agua de la explotación y los sistemas de cloración o cualquier otro, deberán someterse a controles y verificaciones de funcionamiento periódicos a fin de garantizar su calidad. De todos estos controles y verificaciones se mantendrán los oportunos registros a disposición de las autoridades competentes durante un periodo de 5 años.

Se debe planear mantener una reserva de agua limpia en tanques que por lo menos le alcance para 10 días con el fin que no le falte la bebida a las codornices

e igual tiempo de reserva de alimento concentrado en la granja. El tanque deberá limpiarse cada 3 meses con agua e hipoclorito al 0,5%

2.6.4. Manejo del estiércol, recolección, procesamiento y usos. La codornaza es el estiércol de la codorniz, se puede utilizar como abono orgánico, en alimento para rumiantes, alimento para peces. La codornaza posee una buena proporción de nitrógeno que son los siguientes: se tiene contemplado 8 g al día por ave, para un total de 2,9 kg x año, La codornaza se limpiara y retirara fuera del galpón cada dos o tres días con el fin de evitar la acumulación de gases como amoniaco y afectan el aparato respiratorio de las aves, a las bandejas de excrementos se adicionan viruta, cal y cascarilla de arroz, para optimizar el abono y su posterior comercialización, es importante garantizar que esté 100% pura, es decir, que no contenga ningún tipo de sustancia química y se pueda almacenar y vender en los sacos del concentrado de 20 a 30 kilos, el almacenamiento de la codornaza debe realizarse lejos del galpón para evitar proliferación de moscas.

2.6.5. Control de vectores. No dejar puertas ni ventanas abiertas que den paso a corrientes de aire o sirven de entrada a insectos, aves o roedores sin embargo se debe tener en cuenta las siguientes recomendaciones: los roedores se conocen por albergar muchos microorganismos patógenos que incluyen bacterias, virus y parásitos y pueden transmitir hasta 35 enfermedades diferentes que afectan a animales y humanos. En la producción avícola, las que más preocupan a los productores son la salmonella y la pasteurelosis aviar, estos animales contaminan galpones que ya se han limpiado y desinfectado y pueden extender los patógenos de un lado a otro de la granja, se deben eliminar restos, basuras y hierbajos altos (que sirven de escondite a los roedores). Se debería instalar una franja de gravilla u hormigón de un metro de ancho alrededor del perímetro de los galpones para

evitar que los roedores caven al lado de los galpones, se puede aumentar la efectividad en rodenticidas y trampas para roedores.

Por otro lado las aves silvestres pueden ser portadoras de bacterias, virus y parásitos patógenos que pueden infectar a las aves y provocar graves pérdidas económicas debido a la reducción del rendimiento o la muerte por las enfermedades, evitar que las aves silvestres entren en los galpones es una acción importante para evitar la transmisión de patógenos, también los insectos como las moscas y los escarabajos han mostrado ser vectores de varios patógenos como la Salmonella y el Campylobacter. De hecho, si estos insectos entran en contacto con heces o desechos altamente contaminados pueden transmitir varios patógenos al mismo tiempo a los alimentos balanceados y al agua potable para las aves. Es importante que el programa de control de insectos para moscas y escarabajos se establezca y se mantenga. Es necesario un plan de rotación de insecticidas para evitar que los insectos desarrollen inmunidad ante cualquiera de ellos.

2.7. APROVECHAMIENTO DE LAS CODORNICES DE FIN DE CICLO

La codornices que han cumplido su edad pueden aprovecharse como carne, pero la carne de su canal es más dura y menos pesada. Por otra parte es más difícil realizar el desplume de estos animales, ya que tienen una mayor edad. Desde el punto de vista comercial, esta carne es menos apetecida por el consumidor, por lo que debe pensarse en hacerle algún tipo de tratamiento para volverla más aceptable. Si no se utiliza esta carne para el consumo humano, puede usarse para la alimentación de otras especies, como el cerdo, que puede consumirla sin inconveniente con un proceso de cocción.

2.8. BIOSEGURIDAD

En la medida de lo posible debemos reducir al mínimo las visitas de personal extraño a la granja; Se debe contar con un libro de registro de visitas en el que se especifique:

- ❖ Nombre del visitante
- ❖ Empresa
- ❖ Motivo de la visita
- ❖ Fecha
- ❖ Ultimo lugar donde tuvo contacto con aves
- ❖ Elaborar rotulaciones o avisos de identificación
- ❖ Recomendación y restricción de cada zona dentro de la granja

La granja deberá implementar un sistema de señalización para la identificación tanto externa como internamente en donde se identifiquen cada una de las zonas de producción o trabajo dentro de la granja y las zonas de libre tránsito como las restringidas

Elaborar un pendón o una cartelera a la entrada de la empresa, para identificación de la misma. En esta, se pueden plasmar un listado o decálogo de normas a los visitantes con la siguiente información:

- ❖ Avise con anticipación a cerca de su visita
- ❖ Deberá portar al menos los siguientes elementos de protección individual como: botas, guantes, tapabocas, protector de ojos, casco.
- ❖ No ingresar a la granja sin la compañía del operario encargado.
- ❖ El tránsito del personal deberá ser siempre de las granjas de aves más jóvenes a las de mayor edad.
- ❖ Mantener una distancia prudente en relación a las zonas delimitadas, el orden y compostura durante el recorrido con el fin de no provocar estrés en las aves.
 - ❖ No se permite el acceso de comidas y bebidas por parte los visitantes.

- ❖ cargue consigo libreta de apuntes donde pueda anotar las inquietudes durante el recorrido, para después socializarlas con el operario en la zona de descanso.
- ❖ Se permite entrar solo una persona a los galpones de ser necesario (para toma de evidencias fotográficas, observación de registros u otros)
- ❖ No entre a los galpones, sin la autorización del operario. Siga al pie de la letra este decálogo y acate las recomendaciones del operario antes, durante y después del recorrido.

El control de los olores es uno de los mayores problemas con que se enfrentan las granjas avícolas. Las cercanías de las viviendas o los establecimientos, algunos de los componentes causantes de ellos, tales como el amoníaco, se constituyen en causa de enfermedad para quienes trabajan allí, para los animales y a menudo en una verdadera molestia para la comunidad.

La empresa deberá aumentar las barreras naturales empleando plantas de la misma zona que pueden prestar doble fin a la misma explotación, actuando como barreras y empleándose como alimento o control del amoníaco producido por las excreta de las aves.

Cambiar el sistema de almacenamiento y bodegaje mixto por uno específico para herramienta, uno para equipos, de ser posible uno para suministros alimentos y material para consumo de las aves debidamente seccionado, e identificado.

En vista del adecuado uso, mantenimiento y limpieza en herramientas y equipos y Para evitar incurrir en gastos por construcción de nuevas instalaciones para bodegas, se pueden realizar subdivisiones en la bodega existente para separar los insumos de las herramientas y equipos.

2.9. DESINFECCIÓN (FUMIGACIÓN, PEDILUVIOS, BAÑOS, ROPA, VEHÍCULOS, HERRAMIENTAS)

Para una correcta desinfección es importante tener en cuenta lo siguiente: en los galpones se debe instalar pozos de desinfección o pediluvio, se debe construir en cada una de las entradas del galpón para que el personal que ingrese al galpón desinfecte sus zapatos, así se previenen infecciones como lo muestra el plano de galpón de postura, los pediluvios desinfectantes deberán mantenerse a la entrada de las naves durante el proceso de limpieza y desinfección y sustituirse por unos nuevos una vez finalizado, estos programas de descontaminación deberán ser concienzudos, sistemáticos, y realizados con equipo adecuado en materia de seguridad e higiene en el trabajo y personal con entrenamiento específico, lo que se justificará documentalmente con los oportunos certificados de la formación del personal en las operaciones de limpieza. Se llevarán registros de las operaciones de limpieza, desinfección y desratización, la persona que opera el galpón debe usar el mismo color de vestimenta para que los animales se acostumbren a él.

2.10. DIAGNÓSTICO DE ENFERMEDADES Y DISPOSICION DE LAS CODORNICES MUERTAS

Existen varias enfermedades que pueden atacar a las aves y en especial a este tipo:

- ❖ Coccidias: generalmente afecta órganos y sistema digestivo. Aves tristes y heces líquidas, generalmente se da en aves de piso por la ingestión de ocos.
- ❖ Colibacilosis: presente especialmente en el tracto digestivo del ave, con posibilidad de ocurrir infección por una cepa perjudicial para las mismas. Las codornices normalmente consiguen eliminar la infección. En condiciones de estrés ambiental, reacciones pos vacúnales, ocurrencia de enfermedades respiratorias, la enfermedad puede manifestarse, sus síntomas interrumpen el

crecimiento y ganancia de peso, afección del sistema respiratorio, ronquidos, puede haber mortalidad.

- ❖ Coriza infeccioso: es muy común en codornices, los síntomas exudado catarral, hinchazón de la cabeza y conjuntivitis, puede escucharse ronquidos, en codornices en fase de producción puede presentarse disminución de la postura, se debe evitar las corrientes de aire.
- ❖ Encefalomiелitis aviar afecta principalmente aves en crecimiento. Los principales síntomas son incoordinación y temblores en la región de la cabeza y pescuezo. La mortalidad puede llegar al 50%, puede ocurrir por la ingestión de heces contaminadas, por lo general, la enfermedad pasa de madre a los pollos jóvenes a través de los huevos.
- ❖ Enfermedad respiratoria crónica se caracteriza por ronquidos, secreción nasal, disminución del apetito y consecuentemente caída de la postura. En aves de crecimiento ocurre una disminución en la ganancia de peso, la mortalidad es baja, pero es muy probable una infección secundaria, especialmente por *Escherichiacoli*, la mortalidad puede ser muy alta.
- ❖ New Castle sus síntomas son la diarrea, secreción ocular y nasal, dificultad respiratoria, torsión y parálisis. Caída abrupta de la postura y con problemas con la cascara. Las mortalidades pueden ser altas. No existe tratamiento.
- ❖ Viruela aviar sus lesiones similares a una verruga, especialmente en cabeza, (forma cutánea) e internamente en las mucosas de la tráquea, boca y esófago. La mortalidad es variable.
- ❖ Salmonelosis después del nacimiento se muestran tristes y con diarrea, puntos blancos en hígado, aumento de volumen de hígado, bazo y riñones, puntos grises en corazón, y pulmón e inflamación catarral en intestino.

Todas estas enfermedades se pueden prevenir por medio de complejos vitamínicos, proteínicos y de un buen cuidado en lo que es alimentación e higiene. En caso de que alguna de estas enfermedades le ataque a un individuo, hay que tomar medidas y tratar de prevenirlas, pero para eso se necesita saber algo sobre

la enfermedad y después tomar medidas. En cualquiera de los casos se debe llevar el animal enfermo o muerto al ICA más cercano para su análisis.

En el caso de las codornices muertas, Se debe contar con un manejo responsable de los desechos peligrosos generados en la granja de codornices, para este fin se contara con el contrato o la afiliación a una empresa que preste el servicio de recolección, transporte, tratamiento y disposición final de los residuos patógenos, biomédicos, químicos, lámparas y demás residuos generados en los procesos productivos de la granja, este proceso se llevara a cabo bajo las normas vigentes legales colombianas de ministerio de ambiente y desarrollo sostenible. Decreto 4741 de 2005.

Según estudios realizado por entidades como el ICA instituto colombiano agropecuario que se dedican al control y vigilancia de residuos concluye que “Los residuos entregados para el proceso térmico (incineración) se debe disponer en bolsas de color rojo, para el caso de las codornices muertas se deben guardar en un refrigerador hasta que la empresa recolectora los lleve, para evitar malos olores e infecciones así como una adecuada.”¹² Las bolsas deben estar rotuladas no deben pesar más de 25 kilos

2.11. COMO RECIBIR LAS CODORNICES EN LA GRANJA

Al momento de recibir las aves se debe suministrar agua con azúcar (el azúcar puede ser reemplazado con hidratante para aves) al 3%, durante las 3 primeras horas. No suministrar concentrado durante las 2 primeras horas ya que pueden impactarse y ahogarse por el estrés causado por el viaje. Suministrar agua con vitaminas los tres (3) días siguientes y se puede realizar cada mes.

¹² HUEVOSDECODORNIZ.COM - El portal de la industria coturnicola, [En línea], disponible en <www.huevosdecodorniz.com> [fecha de captura 19 de julio del 2013].

2.11.1. Recomendaciones generales en el manejo de las codornices. Los procesos de recolección de huevos, limpieza y lavado de bebederos debe ser diaria y a la misma hora, preferiblemente en la mañana. El manejo debe ser lento sin carreras ni ruidos y se recomienda 4 machos en jaulas pajareras, separados por cada mil ponedoras, para que con su canto estimulen la postura y tranquilidad del galpón, las codornices no necesitan vacunas sin embargo de acuerdo a la zona donde esté ubicado el galpón puede haber incidencia de otras patologías por lo tanto es recomendable asesorarse con el médico veterinario.

2.11.2. Aseo del galpón. El aseo del galpón debe hacerse diario con las siguientes recomendaciones: recolección del estiércol máximo cada tercer día, con el fin de evitar acumulación de gases, Limpieza de residuos de polvo en pisos, comederos, cortinas y tuberías de bebida, remoción de telarañas, limpieza externa de los alrededores del galpón, revisión de techos, mantenimiento del pediluvio diario, restringir el ingreso de vehículos y visitantes así previene la transmisión de bacterias.

2.11.3. Alimentaciones de las codornices y producción de huevos. Para garantizar la producción y comercialización del producto se debe tener en cuenta algunos aspectos en su alimentación: Las codornices en edad de postura consumen en promedio de 20 a 23 gramos y en presentación de granulados pequeños, sin embargo se debe tener en cuenta el desperdicio ocasionado por las aves ya que esto puede afectar los datos de consumo, es decir se debe adicionar un poco más, el alimento debe contener niveles de 25% de proteína en el alimento aunque hay concentrados comerciales que contienen calcio es sano añadir 1 gramo de carbonato de calcio por ave para promover el rendimiento de de la ponedora en cuanto a tamaño del huevo y calidad de la cascara, los cambios en la temperatura ya sea por debajo o por encima afectara los requerimientos de

energía y como consecuencia el consumo diario de alimento, por esto se debe controlar al máxima la temperatura interna del galpón, el peso corporal de las aves debe realizarse dos semanas después de recibidas, esto con el ánimo de verificar las que se encuentran por encima y por debajo del peso promedio que es de 110g a 115g, las que están por debajo se separan para aumentar la ración de alimento a 10%, y las que están por encima se disminuye la ración en la misma proporción de 10% a 15%, una vez por semana se agrega azúcar morena (1g/ litro) como laxante, el estrés se elimina adicionando vitaminas al agua de 3 a 5 días una vez por mes.

En cuanto a la producción se debe recoger los huevos dos veces al día una en la mañana y otra en la tarde para garantizar su calidad, hacer selección separando los rotos y almacenando los que estén en perfecto estado en el espacio construido para este fin, la postura diaria debe ser entre 70% y 90% de huevos de los animales que estén en producción esto varia, el pico de postura se obtiene en un 80% o 90% y termina en un 60% al finalizar el ciclo al cabo de un año, la vida útil de un huevo de codorniz es de un mes pero en bodega no debe estar más de 15 días, ya que es importante la preservación en refrigeración para la calidad interna del huevo en los puntos de comercialización.

2.12. ESTUDIO LEGAL

La empresa productora y comercializadora de huevos de codorniz para los municipios de Mocoa y Villa Garzón será una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará COTURPUTUMAYO SAS de responsabilidad comercial constituida totalmente por la normatividad Colombiana, según la ley 1258 de 2008, la cual entrará en vigencia a partir del segundo semestre del 2013, se ha escogido esta figura con el ánimo de garantizar legalmente los deberes y derechos de los socios.

2.12.1. Objeto Social. La sociedad tendrá como objeto la producción y comercialización de huevos de codorniz principalmente liofilizado, fértil, para consumo y encurtido, como segunda actividad el aprovechamiento de subproductos como plumas y excrementos o codornaza y la tercera actividad será la producción de carne en pie, canal, congelada y encurtida.

2.12.2. Los Códigos CIIU serán:

- ❖ 4722: Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados
- ❖ 4723: Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados
- ❖ 1090: Elaboración de alimentos preparados para animales en esta incluye:
- ❖ El tratamiento de desperdicios de plantas de beneficio animal para preparar alimento para animales.

2.13. CAPITAL AUTORIZADO

El capital autorizado de la sociedad es de trece millones cien mil de pesos (\$13.100.000) dividido mil trescientos cien (1.300) acciones de valor nominal de \$10.000 cada una.

2.13.1. Capital suscrito. El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$13.100.000 dividido en mil trescientos cien (1.300) acciones de valor nominal de \$1.000 cada una. Los cuales se requieren para la inversión inicial del plan de negocios.

2.13.2. Composición accionaria. Dentro de la composición accionaria se tendrá en cuenta los siguientes aspectos que se muestran en el cuadro 4. Inversión inicial.

Cuadro 4.inversión inicial

| ACCIONISTA | VALOR CAPITAL SUSCRITO | VALOR CAPITAL PAGADO | Nº ACCIONES | PORCENTAJE |
|---------------|------------------------|----------------------|-------------|------------|
| JENNY ACOSTA | 6.550.000,00 | 6.550.000,00 | 6.550,00 | 50% |
| SANDRA ARANGO | 6.550.000,00 | 6.550.000,00 | 6.550,00 | 50% |
| TOTAL | 13.100.000,00 | 13.100.000,00 | 13.100,00 | 100 |

Fuente: Las autoras

La sede principal de COTURPUTUMAYO SAS, será en un terreno ubicado en la vereda Pueblo Viejo salida a Pitalito, en el municipio de Mocoa Putumayo, estratégicamente ubicado en esta zona por las características de flujo de aire y temperatura que posee este lugar de Mocoa, cuenta también con rutas de acceso que facilitaran la distribución y comercialización del producto de la granja hacia los distribuidores y consumidores.

2.14. ENFOQUE ESTRATEGICO

Busca la integración activa de todos y cada uno de los miembros de la organización, permitiendo encontrar la optimización de los recursos a través del involucramiento, compromiso y responsabilidad de los colaboradores.

2.14.1. Misión. COTURPUTUMAYO, es una empresa sostenible que lidera el mercado de la coturnicultura en el departamento del Putumayo, abasteciendo con alimentos de calidad los productos a la comunidad en general.

2.14.2. Visión. CORTUPUTUMAYO, seremos referentes en producción y comercialización de productos generados de la coturnicultura en la zona Sur Colombiana, cumpliendo con los tres pilares de la responsabilidad social empresarial en lo social, económico y ambiental.

2.14.3. Valores de COTURPUTUMAYO La empresa dentro de su estructura misional ha definido valores actuales que hacen de COTURPUTUMAYO una empresa con principios que enaltecen su credibilidad ante los clientes.

- ❖ Calidad
- ❖ Respeto
- ❖ Equidad

- ❖ Eficiencia
- ❖ Compromiso
- ❖ Sostenibilidad

2.15. POLITICA DE CALIDAD INTEGRADA HSEQ Y SERVICIO AL CLIENTE

Coturputumayo se compromete a garantizar la calidad de sus productos para satisfacer al cliente en todos los requerimientos, para contribuir a la competitividad y productividad del país con responsabilidad social empresarial y el mejoramiento continuo.

Coturputumayo, quiere diferenciarse a través de una experiencia de cliente superior, asegurando la fidelidad de sus clientes por la oportunidad de la entrega

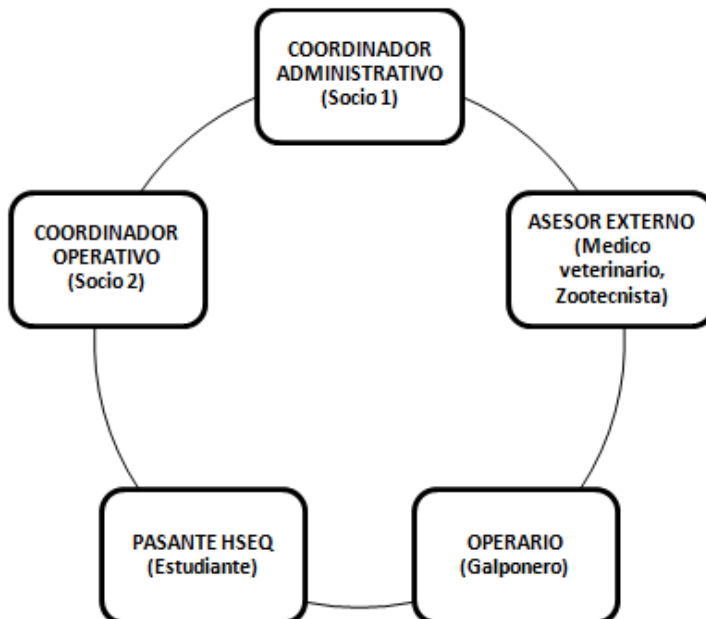
de productos de alta calidad, esto hará que COTURPUTUMAYO sea más competitiva como empresa.

Esta política se fundamenta en crear cierta fidelidad y motivación para que los clientes defiendan y se sientan parte de la marca COTURPUTUMAYO, y de esta manera nos refieran nuevos clientes basándose no solo en el servicio si no en la calidad del producto. Tener clientes con la marca COTURPUTUMAYO es algo invaluable, ya que al pasar del tiempo se convertirán en evangelizadores de la marca. El éxito de este plan de negocio depende de los clientes recurrentes.

2.16. ORGANIGRAMA

La empresa se encuentra organizada de manera sencilla como lo indica el cuadro 5. Organigrama.

Cuadro 5. Organigrama



Fuente: investigación de mercado

2.17. PERFIL DE CARGO DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA:

El perfil de cada profesional estará determinado de acuerdo a las necesidades de la empresa, para lo cual es indispensable contar con una descripción clara y precisa que permita minimizar, tiempo, recursos en el momento de contratar personal.

Es por eso que se han diseñado algunos perfiles principales he indispensable en la empresa: perfil de cargo de gerente, coordinador administrativo, cargo de pasante HSEQ, cargo de asesor externo – médico veterinario o zootecnista, galponero (ver anexos A, B, C, D, E, F, G)

2.18. PLAN FINANCIERO NECESARIO PARA GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO.

Teniendo en cuenta las condiciones del mercado, los proyectos similares que se encuentran en ejecución consultados y la proyección de sostenimiento de COTURPUTUMAYO, se establecieron y obtuvieron la información base donde podemos ver claramente que se logra conjugar las variables externas que inciden directamente en este proyecto como son el consumo per cápita, el mercado meta y el precio del producto, para así garantizar la viabilidad del plan de negocios de huevos de codorniz. Como se puede observar en el cuadro 6. Plan financiero.

Cuadro 6. Plan financiero.

| PLAN FINANCIERO COTURPUTUMAYO | |
|--------------------------------------|----------|
| Consumo Percapita | 12 |
| Mercado Meta (Habitantes) | 50.522 |
| Consumo Total (Huevos al Año) | 606.264 |
| Consumo Mensual | 50.522 |
| Aves Codornices | 1.800 |
| Precio x unidad Huevo de Codorniz | \$ 116 |
| Precio del Kilo Codornaza | \$ 1.000 |

Fuente: Las autoras

2.18.1. Ingresos proyectado primer año de Coturputumayo. Los ingresos se proyectaron con un precio de huevo de codorniz a \$116c/u para 50.522 huevos en total producción por mes, el consumo per cápita del huevo de codorniz en Colombia se encuentra en 10 unidades año 2012 por habitante, lo que significa una excelente oportunidad de negocio en la zona para crecer y cambiar hábitos de consumo, mediante estrategias de marketing. Como se puede observar en el cuadro 7. Ingresos proyectado primer año.

Cuadro 7. Ingresos proyectado primer año.

| INGRESOS PRIMER AÑO | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Huevos de Codorniz | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 |
| Codornaza | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 |
| Animales de Descarte | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 |
| TOTAL INGRESOS X MES | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 |
| | | | | | | |
| INGRESOS PRIMER AÑO | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 |
| Huevos de Codorniz | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 | \$ 5.860.552 |
| Codornaza | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 | \$ 432.000 |
| Animales de Descarte | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 | \$ 12.500 |
| TOTAL INGRESOS X MES | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 | \$ 6.305.052 |

Fuente: Las autoras

2.18.2. Inversión inicial. El proyecto inicia con una inversión de trece millones cien mil pesos m/cte. \$13.100.000, aportado por dos accionistas, distribuidos a continuación en el cuadro 8. Inversiones en terrenos y obras físicas.

Cuadro 8. Inversiones en terrenos y obras físicas.

| INVERSION INICIAL | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR UNITARIO | VR. TOTAL |
|------------------------|-------------|----------|-------------|---------------------|
| Galpón | M2 | \$ 45 | \$ 30.000 | \$ 1.350.000 |
| Terreno | M2 | \$ 240 | \$ 8.333 | \$ 2.000.000 |
| TOTAL INVERSION | | | | \$ 3.350.000 |

Fuente: Las autoras

A continuación se da a conocer el terreno que consta de 240 metros cuadrados con capacidad para un galpón de 45 m2 en donde se ubicaran inicialmente 12 jaulas con capacidad de 150 aves por jaula para un total de 1800 codornices inicialmente para un total de \$3.350.000 M/cte y por consiguiente la construcción del galpón para inicialmente 1800 codornices y con capacidad para 5.000.

2.18.3. Maquinaria y Equipo. determinada por la necesidad del proyecto. En este punto se hace una descripción de las necesidades básicas que tiene el proyecto como son las jaulas y todo su equipo completo (bebederos, comederos, bandejas estercoleros), cada jaula tendrá 5 compartimientos en cada uno se acomodan 30 codornices, lo que garantiza una capacidad de 150 codornices por jaula ocupando 1m2 cada una. Como lo indica el cuadro 9. Maquinaria y equipo.

Cuadro 9. Maquinaria y Equipo.

| INVERSION INICIAL | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR UNITARIO | VR. TOTAL |
|--|-------------|----------|-------------|---------------------|
| Jaulas por 150 aves con equipo completo (Comedero, Bebedero y Lamina) | Unidad | \$ 12 | \$ 310.000 | \$ 3.720.000 |
| Total Inversion Maquinaria y Equipo | | | | \$ 3.720.000 |

Fuente: las autoras

2.18.4. Muebles y enseres. Aquí se describen los muebles y equipos de oficina con los que principalmente iniciaremos este proyecto. Como se ve en el cuadro 10. Muebles y equipos de oficina

Cuadro 10. Muebles y equipos de oficina.

| INVERSION INICIAL | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR UNITARIO | VR. TOTAL |
|--|-------------|----------|-------------|------------------|
| Mesa de Trabajo y Silla | Unidad | \$ 2 | \$ 25.000 | \$ 50.000 |
| Total Inversión Muebles y Enseres | | | | \$ 50.000 |

Fuente: Las autoras

2.18.5. Inversión Animal. La compra de 1800 codornices hace parte de los gastos para el primer año de puesta en marcha del proyecto. Como podemos ver en el cuadro 11. Inversión animal.

Cuadro 11. Inversión animal

| INVERSION INICIAL | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|-------------|----------|-------------|---------------------|
| 1800 Cordornices Hembras de 4 semanas de edad | Unidad | \$ 1.800 | \$ 3.100 | \$ 5.580.000 |
| Total Inversión Animales | | | | \$ 5.580.000 |

Fuente: Las autoras

2.18.6. Resumen inversión fija. en el siguiente cuadro se describe a manera de resumen cada uno de los costos de la inversión requerida para poner en marcha el plan de negocio. Cuadro 12. Inversión fija total.

Cuadro 12. Inversión fija total

| INVERSION INICIAL | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|-------------|----------|-------------|----------------------|
| 1800 Cordornices Hembras de 4 semanas de edad | Unidad | \$ 1.800 | \$ 3.100 | \$ 5.580.000 |
| Jaulas por 150 aves con equipo completo (Comedero, Bebedero y Lamina) | Unidad | \$ 12 | \$ 310.000 | \$ 3.720.000 |
| Gastos de Legalización de la empresa | Unidad | \$ 1 | \$ 400.000 | \$ 400.000 |
| Galpón | M2 | \$ 45 | \$ 30.000 | \$ 1.350.000 |
| Terreno | M2 | \$ 240 | \$ 8.333 | \$ 2.000.000 |
| Muebles y Enseres (mesa de trabajo y Silla) | | | | \$ 50.000 |
| TOTAL INVERSION | | | | \$ 13.100.000 |

Fuente: Las autora

2.19. COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES DE COTURPUTUMAYO MENSUAL

Los costos y gastos en que se incurren por el desarrollo del objeto social están directamente relacionados con este plan de negocios como podemos observar en el cuadro anterior corresponden a mano de obra, alimento concentrado,

mantenimiento, servicios y empaques entre otros siendo el más representativo el alimento de las codornices así como la compra de las aves de reemplazo.

2.19.1. Costos de producción, mano de obra directa y materia prima. Los costos de producción están determinados por costos de mano de obra directa, alimento concentrado para codornices, compra de aves de reemplazo y medicamentos. Para este plan de negocios es la persona que interviene directamente en la producción, la cual incluye el mantenimiento y cuidado de las aves y la recolección de los huevos. Este Operario trabajara medio tiempo como jornalero 2 horas en la mañana y 2 horas en la tarde, devengará \$20.000 pesos M/cte. diarios. La mano de obra indirecta corresponde a una visita periódica del médico veterinario, quien es un asesor externo quien provee la alimentación de las aves y el valor agregado a su servicio es la asesoría, apoyo y cuidado a las codornices por lo que no tiene ningún costo adicional a la compra del concentrado.

En cuanto a la materia prima el consumo diario de alimento concentrado por codorniz es de 23 gramos, se realizó el cálculo para 1800 aves para un total diario de 41.400 gramos y mensual de 1.242.000 gramos, cada gramo tiene un costo de \$1,2 m/cte., en el mercado el precio del bulto promedio se encuentra en \$48.000, es decir que mensualmente el costo de alimentación es de \$1.490.400 y anual de \$17.884.800. Como se describe en los cuadro 13. Costos mano de obra y concentrados para codornices.

Cuadro 13. Costos mano de obra y concentrados para codornices.

| COSTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|-----------------------------------|--------------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| Mano de Obra | Dias | 30 | \$ 20.000 | \$ 600.000 |
| TOTAL MANO DE OBRA MENSUAL | | | | \$ 600.000,00 |

| COSTOS ALIMENTO CONCENTRADO POR MES | Gramos por Ave Día | Aves | Dias | Total Gramos Mes | Precio por Gramo | Precio Concentrado por mes |
|--|---------------------------|-------------|-------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Alimento concentrado | 23 | 1.800 | 30 | \$ 1.242.000 | \$ 1,20 | \$ 1.490.400 |
| TOTAL COSTO CONCENTRADO POR MES | | | | | | \$ 1.490.000,00 |

Fuente: Las autoras

2.19.2. Aves de reemplazo y medicamentos. En este punto se tendrá en cuenta las aves que lleguen a su punto de declinación, por lo que significa que se tendrá que reemplazar por nuevas aves que continúen este proceso, además los medicamentos que éstas necesiten. Como se explica en el cuadro 14. Costo de aves de reemplazo y medicamentos.

Cuadro 14. Costos de aves de reemplazo y medicamentos.

| COSTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|--|--------------------|-----------------|---------------------|-------------------|
| Compra de aves de reemplazo | Unidad | 180 | \$ 3.100 | \$ 558.000 |
| Medicamentos | unidad | 1.800 | \$ 100 | 180.000 |
| Costo de Aves de Reemplazo y Medicamentos por mes | | | | \$ 738.000 |

Fuente: Las autoras

2.19.3. Gastos operacionales. Los gastos operacionales los conforman la capacitación y el programa de bioseguridad, aplicando las normas vigentes colombianas y con el apoyo de un pasante técnico en ambiental ó ingeniería industrial, la nómina administrativa, dotación con elementos de protección personal para el jornalero, mantenimiento y servicios públicos, transporte, empaques y depreciación de los equipos.

2.19.4. Capacitación y programa de bioseguridad. Estos dos aspectos se presupuestan con el objetivo de asegurar el conjunto de prácticas de manejo diseñadas para prevenir la entrada y transmisión de agentes patógenos que pueden afectar la sanidad del galpón. Como se observa en el cuadro 15. Gastos operacionales.

Cuadro 15. Gastos operacionales.

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|--------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| Capacitación | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Programa de Bioseguridad | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Gasto Operacional mensual en Capacitacion y Programa de Bioseguridad | | | | \$ 20.000 |

Fuente: Las autoras

2.19.1 Nomina administrativa. La conforman 2 coordinadores, 1 operario encargado de la producción y administración del galpón. El talento humano se contratara por orden de prestación de servicios, por lo que los contratos se registrarán por lo civil mas no por lo laboral. Los coordinadores administrativo encargado de los procesos contables y comerciales.

Cuadro 16. Nomina administrativa.

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|--------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| NOMINA | PERSONAS | 2 | 660000 | 1320000 |
| GASTO OPERACIONAL MENSUAL POR ORDEN DE PRESTACION DE SERVICIOS | | | | 1320000 |

Fuente: Las autoras

2.19.5. Elementos de protección personal EPP del jornalero. Los elementos de seguridad y protección individual del jornalero tienen un costo mensual de 12.833, el total del año es de \$154.000. este se describe en el cuadro 17. Dotación personal.

Cuadro 17. Dotación personal

| DOTACION JORNALERO | | UNIDAD | TOTAL |
|--------------------|------------------|--------|---------|
| 2 | Overoles | 35.000 | 70.000 |
| 2 | Botas | 30.000 | 60.000 |
| 1 | Gafas con filtro | 7.000 | 7.000 |
| 1 | Cachucha | 10.000 | 10.000 |
| 1 | Guantes | 7.000 | 7.000 |
| VALOR AÑO | | | 154.000 |
| VALOR MENSUAL | | | 12.833 |

Fuente: las autoras

2.19.6. Mantenimiento y servicios públicos. En este punto está comprendido todos los servicios públicos los cuales son indispensables para el correcto funcionamiento del proyecto como energía, agua, etc. Como se ve en el cuadro 18. Mantenimiento y servicios públicos.

Cuadro 18. Mantenimiento y servicios públicos.

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|--|-------------|----------|--------------|-------------------|
| Energia | KWh | 320 | \$ 350 | \$ 112.000 |
| Agua | m3 | 70 | \$ 900 | \$ 63.000 |
| Mantenimiento | | | \$ 50.000 | \$ 50.000 |
| Gasto Operacional mensual De Mantenimiento y Servicios Públicos | | | | \$ 225.000 |

Fuente: Las autoras

Cuadro 19. Empaques para los huevos de codorniz (termo formado)

| EMPAQUETAMIENTO DE LA PRODUCCION | PRODUCCION HUEVOS MENSUAL | N° DE CAJAS REQUERIDAS | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|----------------------------------|---------------------------|------------------------|----------------|-------------|
| PRODUCCION HUEVOS MENSUAL 50522 | | | | |
| 10% PRODUCCION EMPAQUE 36 UNID | 5.052 | 140 | 103 | 14.420 |
| 80% PRODUCCION EMPAQUE 24 UNID | 40.418 | 1.684 | 97 | 163.348 |
| 10% PRODUCCION EMPAQUE 12 UNID | 5.052 | 421 | 91 | 38.311 |
| TOTAL | | | | 216.079 |

Fuente: Las autoras

2.19.7. Depreciación. La depreciación se da en las jaulas y demás equipos necesarios para la puesta en marcha de este plan de negocios. Como se muestra en el cuadro 20. Depreciación en jaulas y equipos.

Cuadro 20. Depreciación en jaulas y equipos.

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|-------------|----------|--------------|------------------|
| Depreciación Jaulas con equipos | unidad | 1 | \$ 51.667,00 | \$ 51.667 |
| Gasto Operacional mensual Depreciación de Jaulas | | | | \$ 51.667 |

Fuente: Las autoras

2.19.8. Resumen gastos operacionales. en el siguiente cuadro se puede observar los gastos totales en que se incurrirán para el inicio del proyecto. Cuadro 21. Total gastos operacionales.

Cuadro 21. Total gastos operacionales.

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR TOTAL |
|---|-------------|----------|--------------|-----------|
| Capacitacion | unidad | 1 | 10.000 | 10.000 |
| Programa de bioseguridad | unidad | 1 | 10.000 | 10.000 |
| Pasante | unidad | 1 | 200.000 | 200.000 |
| Nomina administrativa | unidad | 2 | 660.000 | 660.000 |
| Dotacion con elementos de proteccion individual jornalero | unidad | 1 | 12.833 | 12.833 |
| Mantenimiento y sevicios publicos | mensual | 1 | 225.000 | 225.000 |
| Transporte | mensual | | | 216.079 |
| Empaques | unidad | | | 216.079 |
| Depreciacion jaulas y equipos | unidad | 1 | 51.667 | 51.667 |
| Total gastos Operacionales por mes | | | | 2.295.579 |

Fuente: Las autoras

2.20. PROGRAMA DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES

Después de calcular los costos y gastos operacionales, se consolidan para obtener el total de los mismos, para la realización del proyecto de COTURPUTUMAYO es de \$5.123.979. Como se puede observar en el cuadro 22. Costos y gastos operacionales.

Cuadro 22. Costos y gastos operacionales.

| COSTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|--------------------|-----------------|---------------------|---------------------|
| Mano de Obra | Días | 30 | \$ 20.000 | \$ 600.000 |
| Alimento concentrado | 23 Gr | 1.242.000 | \$ 1,20 | \$ 1.490.400 |
| Compra de aves de reemplazo | Unidad | 180 | \$ 3.100 | \$ 558.000 |
| Medicamentos | unidad | 1.800 | \$ 100 | 180.000 |
| Total Costos Operacionales por mes | | | | \$ 2.828.400 |
| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
| Capacitación | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Programa de Bioseguridad | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Pasante | Unidad | 1 | \$ 200.000 | \$ 200.000 |
| Nomina Administrativa | personas | 2 | \$ 660.000 | \$ 1.980.000 |
| Dotación con Elementos de protección Individual Jornalero | Unidad | 1 | \$ 12.833 | \$ 12.833 |
| Mantenimiento y servicios Públicos | Mensual | 1 | \$ 225.000 | \$ 225.000 |
| Transporte | Mensual | 1 | \$ 250.000 | \$ 250.000 |
| Empaques | unidad | 2.105 | \$ 120 | \$ 252.600 |
| Depreciación Jaulas con equipos | unidad | 1 | \$ 51.667,00 | \$ 51.667 |
| Total Gastos Operacionales x mes | | | | \$ 2.992.100 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES | | | | \$ 5.820.500 |

| GASTOS OPERACIONALES | DESCRIPCION | CANTIDAD | VR. UNITARIO | VR. TOTAL |
|---|--------------------|-----------------|---------------------|---------------------|
| Capacitación | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Programa de Bioseguridad | Unidad | 1 | \$ 10.000 | \$ 10.000 |
| Pasante | Unidad | 1 | \$ 200.000 | \$ 200.000 |
| Nomina Administrativa | personas | 2 | \$ 660.000 | \$ 1.320.000 |
| Dotación con Elementos de protección Individual Jornalero | Unidad | 1 | \$ 12.833 | \$ 12.833 |
| Mantenimiento y servicios | Mensual | 1 | \$ 225.000 | \$ 225.000 |
| Transporte | Mensual | 1 | \$ 250.000 | \$ 250.000 |
| Empaques CUADRO EMPAQUETAMIENTO | unidad | | | \$ 216.079 |
| Depreciación Jaulas con equipos | unidad | 1 | \$ 51.667,00 | \$ 51.667 |
| Total Gastos Operacionales x mes | | | | \$ 2.295.579 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES | | | | \$ 5.123.979 |

Fuente: Las autoras

2.21. FLUJOS DEL PROYECTO

2.21.1. Flujo neto de operación. Este flujo se prepara a partir de los datos globalizados correspondientes a los presupuestos de ingresos y de costos operacionales. La diferencia entre ingresos y costos permite obtener la utilidad operacional, que en este caso se constituye además en los ingresos gravables del proyecto.

2.21.2. Flujos de operación. COTURPUTUMAYO, Por acogerse a la ley 1429, que es formalización de primer empleo, está exonerado de pagar impuesto de renta, registro de Cámara de comercio y parafiscales por los dos primeros años de operación, la tarifa del impuesto de renta actual que le corresponde pagar a COTURPUTUMAYO es del 25% sobre la utilidad antes de impuesto.

Durante el primer y segundo año no se pagaría impuesto por este concepto, el tercer año se cancelaría el 25% del impuesto a cargo, en el cuarto año el 50%, en el quinto año el 75% y a partir del sexto año el 100% de este rubro.

COTURPUTUMAYO, estima crecer no menos del 10% anual en ingresos, en un mercado que tiene todo por hacer en esta zona del país, enfocándonos al crecimiento per cápita por habitante incentivando el consumo en la población inicial del proyecto, como también se enfocaría en ampliar la cobertura.

El incremento de los costos y gastos son del 5%, por que la inflación usualmente crece entre el 2 y 4 % anual, entonces se pronostica un 5%, en caso de elevarse la inflación. Como se observa en el cuadro 23. Tabla flujo de operación de caja.

Cuadro 23. Tabla flujo de operación

| PROYECCION A 7 AÑOS 2014-2020 | | | | | | | |
|-------------------------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 |
| Ingresos | 75.510.624 | 83.061.686 | 91.367.855 | 100.504.641 | 110.555.105 | 121.610.615 | 133.771.677 |
| Costos | 33.940.800 | 35.637.840 | 37.419.732 | 39.290.719 | 41.255.255 | 43.318.017 | 45.483.918 |
| Gastos Operacionales | 35.466.000 | 35.466.000 | 37.239.300 | 39.101.265 | 41.056.328 | 43.109.145 | 45.264.602 |
| Utilidad Operacional | 5.814.624 | 11.957.846 | 16.708.823 | 22.112.657 | 28.243.522 | 35.183.453 | 43.023.157 |
| Gastos No Operacionales | 575.916,00 | - | - | - | - | - | - |
| Utilidad antes de Impuesto | 5.238.708 | 11.957.846 | 16.708.823 | 22.112.657 | 28.243.522 | 35.183.453 | 43.023.157 |
| Impuesto de Renta | 0 | 0 | 1.044.301 | 2.764.082 | 5.295.660 | 8.795.863 | 10.755.789 |

Fuente: Las autoras

Cuadro 24. Flujo de fondos

| Período | Flujo de Fondos |
|---------|-----------------|
| 0 | (13.100.000,00) |
| 1 | 75.510.624,00 |
| 2 | 83.061.686,40 |
| 3 | 91.367.855,04 |
| 4 | 100.504.640,54 |
| 5 | 110.555.104,60 |

| | |
|----|----------------|
| 6 | 121.610.615,06 |
| 7 | 133.771.676,56 |
| 8 | 0 |
| 9 | 0 |
| 10 | 0 |

Fuente: Las autoras

2.21.3. Punto de equilibrio. Para determinar el punto de equilibrio o producción mínima económica nos basamos en el presupuesto de ingresos y en el de costos y gastos operacionales y así determinar cuál es el nivel de producción donde los costos totales se igualan a los ingresos.

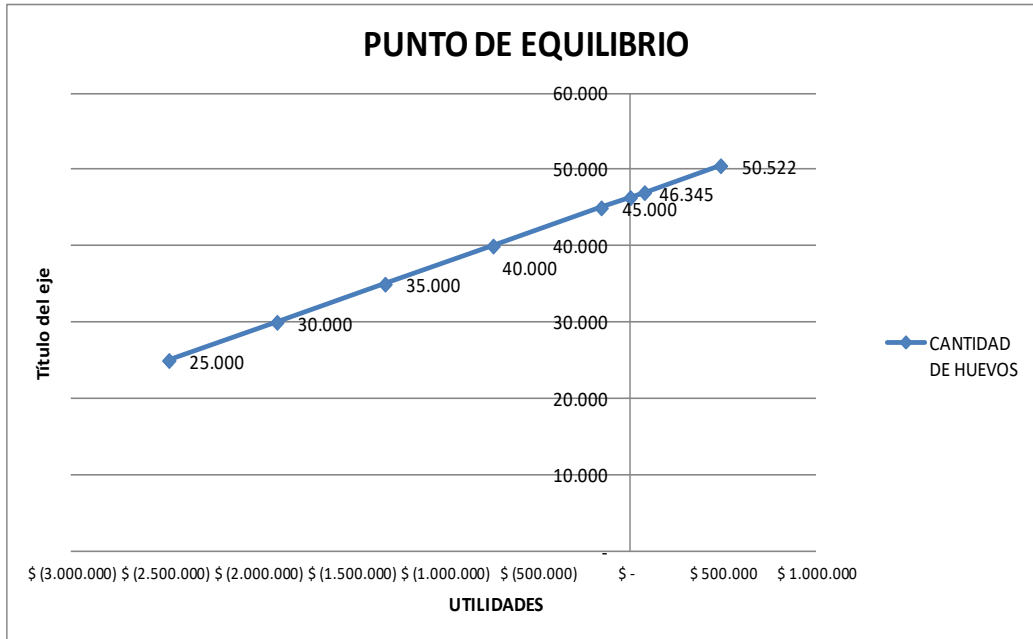
La venta mínima para hallar punto de equilibrio es de 46.760 huevos de codorniz por mes. Como se observa en el cuadro 25. Punto de equilibrio.

Cuadro 25. Punto de equilibrio.

| CANTIDAD DE HUEVOS | INGRESOS | COSTOS TOTALES | UTILIDADES |
|--------------------|--------------|----------------|----------------|
| 25.000 | \$ 3.344.500 | \$ 5.868.493 | \$ (2.523.993) |
| 30.000 | \$ 3.924.500 | \$ 5.868.493 | \$ (1.943.993) |
| 35.000 | \$ 4.504.500 | \$ 5.868.493 | \$ (1.363.993) |
| 40.000 | \$ 5.084.500 | \$ 5.868.493 | \$ (783.993) |
| 45.000 | \$ 5.664.500 | \$ 5.868.493 | \$ (203.993) |
| 46.000 | \$ 5.780.500 | \$ 5.868.493 | \$ (87.993) |
| 46.760 | \$ 5.868.660 | \$ 5.868.493 | \$ 167 |
| 47.000 | \$ 5.896.500 | \$ 5.868.493 | \$ 28.007 |
| 50.000 | \$ 6.244.500 | \$ 5.868.493 | \$ 376.007 |
| 50.522 | \$ 6.305.052 | \$ 5.868.493 | \$ 436.559 |

Fuente: Las autoras

Gráfica 15. Punto de equilibrio.



Fuente: Las autoras

2.21.4. La TIR y la VPN. La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Estos dos factores nos permiten medir las condiciones en el cual se encuentra un proyecto en cuanto a su rentabilidad con el fin de medir su liquidez financiera.

2.21.4.1. Valor presente neto (VPN). Lograr un VPN superior al mercado tradicional crediticio con miras a garantizar la rentabilidad del negocio tanto para los inversionistas como para la sustentación de la operación creciente proyectada en el plan de negocios. El VPN proyectada para el negocio asciende a \$ 467.422.152,72.

El valor presente neto VPN es el valor monetario que resulta de la diferencia entre el valor presente de todos los ingresos y el valor presente de todos los egresos calculados en el flujo financiero neto, teniendo en cuenta la tasa de interés de oportunidad.

| | |
|-----|-------------------|
| TIR | 586% |
| VPN | \$ 467,422,152.72 |

El valor presente neto es un evaluador que permite decidir la viabilidad de la inversión propuesta, se acepta el proyecto si el valor presente neto es positivo.

2.21.4.2. La TIR. COTURPUTUMAYO tiene como meta lograr una TIR al inversionista superior al 130%, lo cual permitirá garantizar la obtención del capital para la puesta en funcionamiento del proyecto, su operación y sostenibilidad, además de pagar los diferentes costos, gastos asociados al proceso y entregar al inversionista una rentabilidad superior a los ofrecidos por mercados financieros tradicionales. La TIR proyectada para el negocio asciende al 586%.

| | |
|-----|-------------------|
| TIR | 586% |
| VPN | \$ 467,422,152.72 |

2.2.2 Balance Inicial. En el balance inicial refleja la situación financiera de la empresa en sus inicios y describe la participación de los accionistas en la constitución de COTURPUTUMAYO para poder desarrollar su objeto social.

Es importante que la proyección de los estados financieros se encuentre consolidada en el flujo de efectivo anteriormente descrito. Balance inicial ver anexos.

2.22. Impacto Agro-Económico. Dentro del impacto agro-económico se desarrolla un enfoque de responsabilidad social empresarial de COTURPUTUMAYO; siendo esta una estrategia de sostenibilidad económica y alimentaria que busca dar respuesta a los problemas más arraigados de un país, pero sin dañar el entorno ecológico.

En la medida que la población tenga acceso a un producto que le genere una oferta de empleo, recursos económicos, pero que a la vez le provee de productos alimenticios, tendría la posibilidad de aumentar la calidad de vida, desarrollar estrategias de mercadeo así como diversificar su dieta alimentaria, estos elementos favorecerán que las comunidades tengan sustentabilidad, y que a la vez permitan el arraigo de las familias a sus comunidades de origen.

2.22.1. Impacto económico, ambiental y social de COTURPUTUMAYO. El enfoque de COTURPUTUMAYO está fundamentado en los 3 pilares de la responsabilidad social empresarial (social, económica y ambiental). En Impacto económico COTURPUTUMAYO se ve reflejado en las siguientes acciones: presencia en el mercado de la coturnicultura en el Putumayo, nuevas oportunidades de negocio, relación responsable con los clientes, gestión de riesgos, gestión de marca, relaciones con instituciones del sector, con proveedores, competidores e integridad, ética y transparencia.

Así mismo el impacto ambiental COTURPUTUMAYO, pretende enfocarse en el uso eficiente de la energía, promover buenas prácticas ambientalmente sustentables, inversión y gastos ambientales, productividad y administración sustentable de los recursos, insumos y tratamiento de residuos, monitoreo de emisiones, sistema de gestión ambiental

Y finalmente el impacto social COTURPUTUMAYO, pretende dar un balance de vida laboral y personal, buenos beneficios y compensaciones, diversidad y respeto, participación de los trabajadores, capacitación y desarrollo profesional, salarios bonificaciones y primas, salud, seguridad y condiciones de trabajo, evaluaciones de desempeño, privacidad del trabajador, involucramiento con la comunidad, apoyo al desarrollo económico de la comunidad, generación de empleo local, cumplimiento de los derechos humanos, no violencia laboral, no trabajo infantil.

2.22.2. Ética empresarial y principios de CORTUPUTUMAYO. Coturputumayo enfocado en los tres pilares de la responsabilidad social empresarial (social, económico y ambiental) trabajo lo siguientes principios y valores que admiten reflejar en la sociedad una cultura organizacional, permitiendo alcanzar una aceptación en la comunidad.

Finalmente hay que considera los siguiente principios con el fin de apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados en el ámbito internacional, asegurarse de no ser cómplices en abusos a los derechos humanos, Respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva, no promover formas de trabajo forzoso u obligatorio ni el trabajo infantil, apoyar los métodos preventivos con respecto a problemas ambientales generados en sus procesos productivos de la coturnicultura, adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental, fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inofensivas para el medio ambiente y trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluyendo la extorsión y el soborno.

3. CONCLUSIONES

El estudio arrojó que no hay un consumo habitual del huevo de codorniz en los municipios de Mocoa y Villa Garzón, porque no se cuentan con una distribución constante en la región, es decir no se tiene una oferta en la región y todo llega de otros departamentos

Es un producto que puede ser comercializado y altamente aceptado por los habitantes de Mocoa y Villa Garzón si se da a conocer las ventajas nutricionales, y los aportes que este tiene en la dieta en la canasta familiar.

Es un proyecto que puede ampliar su cobertura a otros municipios del Putumayo, y porque no pensar a otros departamentos del país y que a su vez puede generar una gran oportunidad para las personas que se encuentran desempleadas.

Este plan de negocio contempla un compromiso Social, Económico y Ambiental, porque está comprometido a generar un cambio para nuestra región, ya que al implementar este proyecto en el departamento se verá reflejado un incremento económico significativo.

4. RECOMENDACIONES

Proyectar campañas publicitarias enfocadas a aumentar el consumo de los productos derivados de la codorniz, todo enfocado a ampliar su distribución y comercialización, ya que gran parte de las personas no lo consumen por desconocer su alto valor nutricional

Mantenerse en constante actualización sobre el mejoramiento y avance de técnicas utilizadas para el cuidado y manejo de las codornices con el fin de garantizar un producto con calidad.

Las estrategias de ventas utilizadas deben estar principalmente enfocadas en los supermercados, tiendas, restaurantes y lugares donde se distribuye carnes, por ser estos donde los consumidores finales buscan este producto.

BIBLIOGRAFÍA

ANGELFIRE. Cría de codornices. [En línea] Disponible en <http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/avicultura_codornices.htm> [citado el 15 de abril de 2013]

COLOMBIA. Aquapec F1. Codornizf1. [En línea] Disponible <<http://www.codornizf1.com/>> [citado el 20 de mayo de 2013]

COLOMBIA. Comunidad de criadores de codornices. Un poco de historia sobre la codorniz. [En línea] Disponible <<http://codornices.blogspot.com/2004/11/un-poco-de-historia-sobre-la-codorniz.html>> [citado el 18 de abril de 2013]

COLOMBIA. Departamento administrativo nacional de estadística DANE [En línea] Disponible en <<http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/proyecciones-de-poblacion>> [citado el 13 de junio de 2013]

COLOMBIA. Federación nacional de avicultores de Colombia – fondo nacional avícola. Estadísticas FENAVI. Consumo per cápita. [En línea] Disponible en <http://www.fenavi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2160&Itemid=556> [citado el 5 de mayo de 2013]

COLOMBIA. Investigación sector avícola. Metodología utilizada en la investigación. [En línea] Disponible <<http://investigacionsectoravicola.blogspot.com>>

/2013_04_01_archive.html > [citado el 2 de abril de 2013]

COLOMBIA. Tecnología para la avicultura alternativa. Guía para el fácil aprendizaje de la cotornicultura o cría de codorniz, [en línea] Disponible <http://www.casadelacodorniz.com>. [Fecha de captura 29 de abril 2013].

FEDERACIÓN NACIONAL DE AVICULTORES. Los avicultores son optimistas con el futuro de su negocio; [en línea] www.portafolio.co/negocios/avicultores, [fecha de captura 13 de junio del 2013]

ANEXOS

Anexo A. Encuestas realizadas a: comunidad, supermercados, tiendas de barrio.

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y CIENCIAS ECONOMICAS

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS DE
CODORNIZ EN EL MUNICIPIO DE MOCOA, DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO”

FORMULARIO DE ENCUESTA- COMUNIDAD

FECHA: _____

NOMBRE: _____

MUNICIPIO: _____

1. CONSUME HUEVO DE CODORNIZ PERIODICAMENTE

A. UNA VEZ A LA SEMANA _____

B. UNA VEZ AL MES _____

C. NO TIENE EXACTITUD _____

D. NO CONSUME _____

2. POR QUE CONSUME HUEVOS DE CODORNIZ

A. POR NUTRICION _____

B. POR CIRCUSTANCIAS _____

C. POR GUSTO _____

D. POR COSTUMBRE _____

E. NO SABE _____

3. EN QUE CANTIDAD COMPRA HUEVOS DE CODORNIZ

A. BANDEJAS POR 24 HUEVOS _____

B. POR DOCENAS _____

C. POR UNIDAD _____

4. EN QUE LUGAR COMPRA LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. SUPERMERCADO _____

B. PLAZA DE MERCADO _____

C. AL CAMPESINO _____

5. A QUE PRECIO COMPRA LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. LA UNIDAD A \$ _____

B. LA BANDEJA A \$ _____

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y CIENCIAS ECONOMICAS
“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS DE
CODORNIZ EN EL MUNICIPIO DE MOCOA, DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO”
FORMULARIO DE ENCUESTA- A SUPERMERCADOS

FECHA: _____

NOMBRE ESTABLECIMIENTO _____

MUNICIPIO: _____

1. EN QUE CANTIDAD COMPRA HUEVOS DE CODORNIZ

A. BANDEJAS POR 24 HUEVOS CUANTAS _____

B. POR DOCENAS _____

2. DE QUE LUGAR PROVIENE LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. NEIVA _____

B. BOGOTA _____

C. NARIÑO _____

D. OTRO LUGAR _____

3. LA COMPRA DE HUEVOS DE CODORNIZ LA HACE

A. CADA OCHO (8) DIAS _____

B. CADA QUINCE (15) DIAS _____

C. CADA MES _____

4. A QUE PRECIO COMPRA LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. LA UNIDAD A \$ _____

B. LA BANDEJA A \$ _____

. INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y CIENCIAS ECONOMICAS
"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS DE
CODORNIZ EN EL MUNICIPIO DE MOCOA, DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO"
FORMULARIO DE ENCUESTA- A TIENDAS DE BARRIOS

FECHA: _____

NOMBRE ESTABLECIMIENTO: _____

MUNICIPIO: _____

1. EN QUE CANTIDAD COMPRA HUEVOS DE CODORNIZ

A. BANDEJAS POR 24 HUEVOS CUANTAS _____

B. POR DOCENAS _____

2. EN QUE LUGAR COMPRA LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. SUPERMERCADO _____

B. PLAZA DE MERCADO _____

C. AL CAMPESINO _____

D. OTRO LUGAR _____

3. LA COMPRA DE HUEVOS DE CODORNIZ LA HACE

A. CADA OCHO (8) DIAS _____

B. CADA QUINCE (15) DIAS _____

C. CADA MES _____

4. A QUE PRECIO COMPRA LOS HUEVOS DE CODORNIZ

A. LA UNIDAD A \$ _____

B. LA BANDEJA A \$ _____

Anexo B. Coordinador administrativo.

| | |
|--------------------------------------|--|
| NOMBRE CARGO: | COORDINADOR ADMINISTRATIVO COTURPUTUMAYO |
| COMPETENCIAS | |
| EDUCACIÓN: | Profesional en administración de empresas o áreas afines. |
| FORMACIÓN: | Sensibilización en Sistemas de gestión de calidad, seguridad y salud ocupacional, Diplomados en finanzas corporativas y mercadeo, acciones correctivas y preventivas. |
| HABILIDADES: | Planeación para las actividades del cargo, manejo de personal, conocimiento, trabajo bajo presión, relaciones interpersonales, liderazgo, toma de decisiones, negociación, análisis de problemas, creatividad, delegación, trabajo en equipo. |
| EXPERIENCIA: | Mínimo un (1) año de experiencia. |
| HOMOLOGACIONES: | Con dos (2) años de experiencia. |
| AUTORIDAD | |
| SUPERIOR INMEDIATO: | GERENTE |
| EMPLEADOS A CARGO: | Todo el personal de la empresa |
| FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| | <ul style="list-style-type: none"> •Revisar y aprobar ordenes de compra de servicios •Manejar el fondo de caja menor con sus respectiva legalización y reembolso •Apoyar en cartera el respectivo cobro y recaudo •Coordinar pagos a proveedores con Gerencia •Firmar todos los cheques y revisar saldos bancarios •Estar pendiente y verificar que se liquiden y paguen aportes dentro del plazo establecido. Controlar y distribuir los recursos económicos. •Revisar y aprobar los gastos de transporte para la comercialización • Sostener interacción con el cliente. • Revisar el estado de los procesos de gestión de la empresa tal como informes contables, cuentas por pagar estado de los contratos, entre otros. • Informar al gerente el estado actual de los procesos del sistema de gestión de calidad. • Ordena y efectúa el pago de nóminas y provisiones. •Coordinar y verificar las actividades para la facturación, causación y el cobro de los productos de COTURPUTUMAYO •Velar por que el cliente este satisfecho con el servicio que se le esta prestando mediante la encuesta para la medición de la satisfacción del cliente. •Mantener actualizado la Base de Datos de Clientes actuales. •Mantener actualizado la Tarifa de Precios. •Realizar cotizaciones para la prestación de los servicios que se prestan en la empresa. Comercializar y vender los productos de COTURPUTUMAYO Fidelizar clientes, hacer promociones en los diferentes canales de distribución •Coordinar y verificar las actividades para la presentación de propuestas comerciales. •Dar el visto bueno a los contratos comerciales establecidos con los clientes y proveedores. •Todas las que además de las descritas en este documento, de una u otra manera se encuentre inherente al buen ejercicio de su cargo y el funcionamiento de COTURPUTUMAYO |
| DE HSEQ: | <ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con las normas y políticas emitidas por la empresa (de calidad, de salud ocupacional, ambiental, de trabajo, de direccionamiento entre otras.) • Asegurar el cumplimiento de los procedimientos, instructivos, planes y programas del Sistema de gestión de calidad. • Participar en la identificación, valoración y control de los riesgos inherentes a su cargo. • Participar activamente en las capacitaciones y entrenamiento en HSQE. • Fomentar la cultura de la prestación de un servicio con calidad y eficacia. • Promover el buen ambiente laboral entre los operarios y compañeros de trabajo. • Cuando se requiera realizar planes de acción (acciones preventivas, correctivas, de mejora) para el mejoramiento continuo de los servicios. |

Anexo C. Perfil del cargo de pasante HSEQ

| | |
|--------------------------------------|---|
| NOMBRE CARGO: | PASANTE HSEQ COTURPUTUMAYO |
| COMPETENCIAS | |
| EDUCACIÓN: | Estudiante de Ingeniería Industrial, técnica o tecnología. |
| FORMACIÓN: | En Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad. |
| HABILIDADES: | Comunicación asertiva, calidad, trabajo en equipo, compromiso, orientación a resultados, planeación y organización, pensamiento estratégico, control directivo, liderazgo, capacidad de análisis y toma de decisiones, manejo de personal. |
| EXPERIENCIA: | Mínimo tres meses en Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad. |
| HOMOLOGACIONES: | Con 6 meses de experiencia en temas afines. |
| AUTORIDAD | |
| SUPERIOR INMEDIATO: | GERENTE |
| EMPLEADOS A CARGO: | No aplica |
| FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| DIRECTAS | <ul style="list-style-type: none"> •Capacitaciones en temas de medio ambiente. •Seguimiento y control a los permisos y trámites legales en materia ambiental. •Llevar los reportes mensuales de CORPOAMAZONIA cuando se requiera •Seguimiento y control de los requisitos contractuales en materia ambiental. •Coordinar y mantener en funcionamiento el departamento de gestión ambiental. •Diligenciar y llevar control las remisiones para los exámenes medico ocupacionales. •Seguimiento, control y cumplimiento de los exámenes medico ocupacionales •Realizar las inspecciones de seguridad que programe el Gerente •Apoyo en el seguimiento y control al programa de capacitaciones S&SO. • Actualización, mantenimiento e implementación del PGIRS. Plan de Gestión Integral de Residuos Solidos •Apoyo en el reporte de accidentes de trabajo en el registro FURAT de la ARP. •Apoyo en la investigación de accidentes e incidentes de trabajo. •Apoyo en el seguimiento y control en el reporte de casi accidentes y condiciones subestandar. •Preparar y coordinar las auditorias en temas ambientales por parte de los clientes y organismos •Preparar y realizar charlas en seguridad y medio ambiente en la que se discutirán temas en los •Mantener informado al Coordinador HSEQ el estado y mejoras requeridas en los sistemas •Apoyo en el cumplimiento de las capacitaciones de las brigadas de emergencias y realización •Apoyo en las actividades que se deriven en el programa de S&SO y las demás funciones que gerencia establezca cuando sea necesario. |
| DE HSEQ: | <ul style="list-style-type: none"> •Promover y participar las actividades que se programen de HSEQ. •Dar información clara y veraz respecto a su estado de salud y condiciones de trabajo. •Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad de la empresa. •Usar y mantener adecuadamente los dispositivos para control de riesgos y equipos de •Conocer el Panorama General de Riesgos de las actividades, sitio de trabajo y participar • Dar buen uso y mantenimiento a los elementos de protección personal que la empresa le suministre. •Detectar condiciones y prácticas inseguras en los sitios de trabajo o en el medio ambiente. •Conocer los Planes de Emergencia del frente de trabajo y participa activamente en él. •Participar activamente en todas las actividades de inducción, capacitación y entrenamiento en materia de HSEQ. •Abstenerse de operar máquinas y equipos sin la experiencia o sin la debida autorización. |

Anexo D. Perfiles del cargo de asesor externo – médico veterinario o zootecnista

| NOMBRE CARGO: ASESOR EXTERNO - MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA | |
|--|---|
| COMPETENCIAS | |
| EDUCACIÓN: | Médico Veterinario |
| FORMACIÓN: | Medicina Veterinaria y Zootecnia |
| HABILIDADES: | Comunicación asertiva, calidad, trabajo en equipo, compromiso, orientación a resultados, planeación y organización, pensamiento estratégico, control directivo, liderazgo, capacidad de análisis y toma de decisiones, manejo de personal. |
| EXPERIENCIA: | Mínimo dos (2) años en medicina veterinaria y sistemas de calidad |
| HOMOLOGACIONES: | Con tres (3) años de experiencia en temas afines. |
| AUTORIDAD | |
| SUPERIOR INMEDIATO: | GERENTE |
| EMPLEADOS A CARGO: | No aplica |
| FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| DIRECTAS: | Promover y tener como objetivo persona, el bienestar de la sociedad y de los animales, llevando a cabo las actividades con ética dentro del marco legal vigente |
| | Promover la eficiencia productiva y funcional a través de la salud animal, con el conocimiento y aplicabilidad de la medicina preventiva, capacitada en los diagnósticos, tratamiento y control de plagas y enfermedades de los animales |
| | Participar en programas de salud pública veterinaria, mediante educación para la salud, prevención de zoonosis, higiene y protección de alimentos |
| | Manejar conocimiento sobre especie - producto de la etología, genética, nutrición, reproducción, sanidad, legislación, economía, y administración, incorporando el aprovechamiento óptimo de la infraestructura física y el estudio de los ecosistemas para mejorar la producción y productividad de los animales |
| | Líder en gestión, creación, innovación y transformación de las empresas avícolas |
| | Promotor y ejecutor de planes y programas de salud pública y vigilancia epidemiológica |
| | Asesor en diseño, formulación implementación y evaluación de proyectos avícolas |
| | Investigador de problemas del sector avícola y de la Salud Pública; presentando cambios a los mismos. |
| DE HSEQ: | · Promover y participar las actividades que se programen de HSEQ. |
| | · Dar información clara y veraz respecto a su estado de salud y condiciones de trabajo. |
| | · Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad de la empresa. |
| | · Usar y mantener adecuadamente los dispositivos para control de riesgos y equipos de protección personal, conservar en orden y aseo los lugares de trabajo. |
| | · Conocer el Panorama General de Riesgos de las actividades, sitio de trabajo y participar activamente en el control de los diferentes riesgos y aplicación correcta de las medidas de prevención, protección y control. |
| | · Dar buen uso y mantenimiento a los elementos de protección personal que la empresa le suministre. |
| | · Detectar condiciones y prácticas inseguras en los sitios de trabajo o en el medio ambiente. |
| | · Conocer los Planes de Emergencia del frente de trabajo y participa activamente en él. |
| | · Participar activamente en todas las actividades de inducción, capacitación y entrenamiento en materia de HSEQ. |
| · Abstenerse de operar máquinas y equipos sin la experiencia o sin la debida autorización. | |

Anexo E. Perfiles del galponero

| | |
|--|--|
| NOMBRE CARGO: | COORDINADOR OPERATIVO - GALPONERO |
| COMPETENCIAS | |
| EDUCACIÓN: | Bachiller |
| FORMACIÓN: | Bachiller |
| HABILIDADES: | Actividades de campo |
| EXPERIENCIA: | Mínimo dos (1) año en manejo de galpones ó sector agrícola |
| HOMOLOGACIONES: | Con dos (2) años de experiencia en temas afines. |
| AUTORIDAD | |
| SUPERIOR INMEDIATO: | GERENTE |
| EMPLEADOS A CARGO: | No aplica |
| FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES | |
| DIRECTAS: | Alistar el galpon para recepcion de las aves, según las especificaciones técnicas, normas de seguridad, higiene y manejo ambiental |
| | Clasificar y organizar las jaulas y los equipos completos con bebederos, comederos, bandejas estercoleras |
| | Aplicar procedimientos técnicos establecidos, normas de seguridad higiene y cuidado del medio ambiente |
| | Desinfectar el galpon interna y externamente, controlando las plagas del mismo aplicando procedimientos tecnicos, normas de seguridad, higiene y cuidado del medio ambiente |
| | Preparar los desinfectantes y otros tratamientos alternativos antes de aplicarlos interna y externamente en todo el galpón en las dosis recomendadas por los fabricantes |
| | Recibir y distribuir el material de cama del galpon, considerando los espacios de circulacion reportando y monitoreando las condiciones de funcionamiento de las instalaciones, aplicando normas de seguridad, higiene y cuidado del medio de ambiente |
| | Verificar el funcionamiento correcto de todos los equipos avicolas de manera que garantice un correcto recibimiento de las aves |
| | Reportar al supervisor novedades importantes |
| | Mantener los pediluvios en perfecto funcionamiento |
| | Asegurar disponibilidad y calidad de agua y alimento de las aves |
| | Monitorear el PH y cloro del agua , asi como el registro adecuado |
| | Verificar y manejar la temperatura, ventilacion e iluminacion del galpon |
| | Manejar las cortinas para favorecer el correcto calentamiento del galpon |
| | Manejar y controlar los residuos de desecho (aves muertas, pozos septicos etc) |
| | Documentar los registros de la produccion de las codornices |
| | Identificar las aves de poco peso y sobrepeso, separarlas y realizar acciones correctivas |
| | Alimentar correctamente las codornices, y registrar el alimento que llega al galpon tanto en su ingreso como en egreso de manera diaria para asegurar su control |
| | Recolectar los huevos de codorniz y disponerlos en la mesa de trabajo |
| | Clasificar y empacar los Huevos de Codorniz dejarlos listos para la comercializacion |
| | Llevar registro de las cajas x 24 huevos de codorniz cantidades que salen de la bodega |
| Manipular con normas de seguridad los quimicos | |
| DE HSEQ: | - Promover y participar las actividades que se programen de HSEQ. |
| | - Dar información clara y veraz respecto a su estado de salud y condiciones de trabajo. |
| | - Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad de la empresa. |
| | - Usar y mantener adecuadamente los dispositivos para control de riesgos y equipos de protección personal, conservar en orden y aseo los lugares de trabajo. |
| | - Conocer el Panorama General de Riesgos de las actividades, sitio de trabajo y participar activamente en el control de los diferentes riesgos y aplicación correcta de las medidas de prevención, protección y control. |
| | - Dar buen uso y mantenimiento a los elementos de protección personal que la empresa le suministre. |
| | - Detectar condiciones y prácticas inseguras en los sitios de trabajo o en el medio ambiente. |
| | - Conocer los Planes de Emergencia del frente de trabajo y participa activamente en él. |
| | - Participar activamente en todas las actividades de inducción, capacitación y entrenamiento en materia de HSEQ. |
| | - Abstenerse de operar máquinas y equipos sin la experiencia o sin la debida autorización. |

ASOCIACION COTURPUTUMAYO

NIT N°

| | | |
|---|----------------------|---|
| NOMBRE O RAZON SOCIAL COTURPUTUMATO | | IDENTIFICACION |
| BALANCE GENERAL DE APERTURA A : | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO CORRIENTE |
| DISPONIBLE (CAJA Y BANCOS) | 5.980.000,00 | OBLIG.FRAS C. PLAZO |
| INVERSIONES TEMPORALES COOTEP LTDA | 0,00 | PROVEEDORES |
| DEUDORES CLIENTES | 0,00 | CTOS Y GTOS POR PAGAR |
| (-) PROVISION DEUDORES CLIENTES | 0,00 | CTAS. POR PAGAR VINCULADOS |
| INVENTARIOS | 0,00 | RETENCIONES APORTES DE NOMINA |
| SEM OVIENTES | 0,00 | OTRAS CUENTAS POR PAGAR |
| COSECHAS | 0,00 | IMPUESTOS POR PAGAR |
| ANTICIPOS Y AVANCES | 0,00 | OBLIGACIONES LABORALES |
| RETENCIONES-IMP TOS A FAVOR | 0,00 | PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES |
| GASTOS DIFERIDOS | 0,00 | ANTICIPOS RECIBIDOS |
| CTAS POR COBRAR TRABAJADORES | 0,00 | BONOS Y PAPELES COMERCIALES |
| OTROS ACIVOS CORRIENTES | 0,00 | OTROS PASIVOS CORRIENTES |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 5.980.000,00 | TOTAL PASIVO CORRIENTE |
| | | 0,00 |
| ACTIVO FIJO | | PASIVO A LARGO PLAZO |
| BIENES RAICES URBANAS | 0,00 | OBLIG.FRAS LARGO PLAZO |
| BIENES RAICES RURALES | 2.000.000,00 | OBLIG. LABORALES L. PLAZO |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 5.070.000,00 | OBLIG. COMERCIALES L. PLAZO |
| EQUIPO DE OFICINA | 50.000,00 | OTROS PASIVOS |
| EQUIL COMPUTACON COMUNICACIÓN | 0,00 | TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO |
| VEHICULOS Y EQUIPO TRANSPORTE | 0,00 | TOTAL PASIVOS |
| OTROS ACTIVOS FIJOS - MUEBLES Y ENSERES | 0,00 | 0,00 |
| DEPRECIACIONES ACUMULADAS) | 0,00 | |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | 7.120.000,00 | PATRIMONIO |
| | | CAPITAL SOCIAL |
| OTROS ACTIVOS | | SUPERAVIT DE CAPITAL |
| INVERSIONES A LARGO PLAZO | 0,00 | 13.100.000,00 |
| CUENTAS POR COBRAR VINCULADOS | 0,00 | RESERVA LEGAL Y OBLIGATORIAS |
| DEUDORES A LARGO PLAZO | 0,00 | OTRAS RESERVAS |
| INTANGIBLES | 0,00 | REVALORIZACION PATRIMONIAL |
| CARGOS DIFERIDOS | 0,00 | UTILIDAD DEL EJERCICIO |
| OTROS ACTIVOS | 0,00 | 0,00 |
| VALORIZACIONES | 0,00 | UTILIDADES ACUMULADAS |
| TOTAL OTROS ACTIVOS | 0,00 | SUPERAVIT POR VALORIZACIONES |
| | | TOTAL PATRIMONIAL |
| TOTAL ACTIVOS | 13.100.000,00 | 13.100.000,00 |
| | | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO |
| | | 13.100.000,00 |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL COTURPUTUMATO | | IDENTIFICACION 0 |
| ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS A 31 DE DICIEMBRE DE 2013 | | |
| CUENTAS | VALOR | |
| VENTAS NETAS O INGRESOS | 0,00 | FIRMA DEL GERENTE |
| MENOS COSTO DE VENTAS | 0,00 | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 0,00 | |
| MENOS GASTO DE ADMINISTRACION | 0,00 | |
| MENOS GTO VENTAS Y GENERALES | 0,00 | |
| TOTAL GASTO DE OPERACION | 0,00 | |
| UTILIDAD DE OPERACION | 0,00 | |
| MENOS GASTOS FINANCIEROS | 0,00 | FIRMA DEL CONTADOR PUBLICO |
| MENOS DESCUENTOS COMERCIALES | 0,00 | TARJETA PROFESIONAL N° |
| MAS INGRESOS NO OPERACIONALES | 0,00 | |
| MENOS GASTOS NO OPERACIONALES | 0,00 | FUENTE DETOS SUM INISTRADA POR EL CLIENTE |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 0,00 | |
| MENOS PROVISION DE IMPUESTOS | 0,00 | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | 0,00 | MOCOA DE MARZO DE 2014. |
| | | FECHA DE PRESENTACION. |