

Formulación de un Proyecto para el Establecimiento de una Asociación Campesina para el Manejo de Gallinas Ponedoras con Alimentación Alternativa y Semipastoreo con Fines de Producción y Comercialización de Huevo Semicriollo en el Municipio Tablón de Gómez

Por

Pedro Efraín Rodríguez Martínez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN

Especialización en Gestión de Proyectos

Zona Centro Sur

CCAV Pasto

2017

Formulación de un Proyecto para el Establecimiento de una Asociación Campesina para el Manejo de Gallinas Ponedoras con Alimentación Alternativa y Semipastoreo con Fines de Producción y Comercialización de Huevo Semicriollo en el Municipio Tablón de Gómez

Por

Pedro Efraín Rodríguez Martínez

Mg. Elena del Carmen Restrepo A.

Directora

**Trabajo de grado de Grado para optar al título de Especialista en Gestión de Proyectos,
bajo la modalidad de Proyecto Aplicado**

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN

Especialización en Gestión de Proyectos

Zona Centro Sur

CCAV Pasto

2017

Nota de aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

San Juan de Pasto, 30 de septiembre de 2017

Dedicatoria

Dedico este proyecto en primera instancia a Dios que hace posible que pueda aportar de alguna manera al restablecimiento de la Paz en Colombia.

A mi Padre Pedro Virgilio Rodríguez Garzón, quién ha inculcado en mí valores y sentido de solidaridad con los demás.

A mi Madre Dolores del Consuelo Martínez, quién es un modelo de tenacidad y perseverancia en todas sus acciones de la vida.

A mis Hermanos, quienes siempre demuestran Tesón en su diario vivir.

A mis Amigos y compañeros de Estudio y de trabajo por ser ejemplos por seguir.

A mis Tías Margarita Rodríguez Garzón y Mercedes del Rosario Rodríguez Garzón, quienes desde el cielo cuidan a la familia.

Agradecimientos

Con la realización de este Proyecto retribuyo la dedicación y esfuerzo de este grupo de mujeres, que hacen parte de una comunidad golpeada por la violencia que atraviesa nuestro país. La Señora Gerente Alba Lucy, quién con su liderazgo ha hecho posible que un sueño para muchas de ellas sea realidad.

A las integrantes de la Asociación Confuturo, que han colaborado con la realización de encuestas, se han mostrado entusiastas con la elaboración del proyecto y ven en él una oportunidad de crecimiento para sus familias y su comunidad.

Agradezco a la Tutora Elena Restrepo, que ha demostrado responsabilidad y compromiso en las orientaciones emitidas desde el primer momento que recibió el Proyecto. La comunicación con la tutora ha sido permanente por todos los medios existentes.

RESUMEN

Las Mesas es un corregimiento perteneciente al Municipio del Tablón de Gómez en el departamento de Nariño, en él se encuentran 30 sitios de expendio de huevos, el consumo en este lugar como en los municipios vecinos es alto. La Asociación “Con futuro” es conformada por mujeres cabeza de familia, inscritas como víctimas del conflicto, donde hubo presencia de la guerrilla en los años noventa. Según “Fenavi”, el crecimiento del consumo de huevo se ha incrementado durante los últimos cinco años.

Se considera como principales comitentes del Proyecto a la Autoridades locales, Gobernación de Nariño.

Una de las restricciones que se presenta en el proyecto es la falta de formación académica en la mayoría de los integrantes de la Asociación, de tal manera que la creación de una Asociación Campesina en ésta región tan deprimida por la violencia beneficia tanto a sus integrantes como para que sus familias tengan una oportunidad de mejorar la calidad de vida.

El huevo es un producto de la canasta familiar rico en proteínas, además es un producto significativo dentro de las técnicas culinarias. Es un producto fácil de transportar y manipular

Para iniciar el estudio de Mercado es indispensable consultar fuentes secundarias y primarias, además de encontrar bien el mercado objetivo se ha realizado encuestas ejecutadas directamente al consumidor final para identificar la tendencia de consumo.

El estudio técnico del proyecto tiene en cuenta la selección de equipos, procesos y procedimientos se realizan, además los requerimientos de espacio físico e infraestructura; el

lugar donde realiza actividades es en el corregimiento de las Mesas, municipio Tablón de Gómez.

En el estudio Organizacional Se tiene en cuenta la formalización de una entidad sin ánimo de lucro denominada Asociación campesina “Confuturo”, según la normatividad vigente de la ley 79 de 1988. El órgano más importante de la Asociación es la Asamblea General y cuenta además con Junta Directiva, Junta de Vigilancia y diferentes comités.

En el estudio Económico y Financiero se se tiene en cuenta la Estructura Financiera del Proyecto, presentando las inversiones requeridas, los Estados Financieros al Proyecto, y así efectuar la evaluación financiera del proyecto mediante el cálculo del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Palabras Clave: Altruista, Asociación Agropecuaria, Huevo semi criollo, Factibilidad

SUMMARY

Las Mesas is a corregimiento belonging to the Municipality of Tablón de Gómez in the department of Nariño, where there are 30 places for sale of eggs, consumption in this place as in neighboring municipalities is high. The Association "With future" is made up of women heads of family, registered as victims of the conflict, where there was presence of the guerrilla in the nineties. According to "Fenavi", the growth of egg consumption has increased during the last five years.

The Local Authorities, Gobernación de Nariño, are considered as main project principals.

One of the restrictions presented in the project is the lack of academic training in most members of the Association, so that the creation of a Peasant Association in this region so depressed by violence benefits both its members and so that their families have an opportunity to improve the quality of life.

The egg is a product of the family basket rich in proteins, it is also a significant product within the culinary techniques. It is an easy product to transport and manipulate

To start the market study it is essential to consult secondary and primary sources, in addition to finding the target market well, surveys have been carried out directly to the final consumer to identify the consumption trend.

The technical study of the project takes into account the selection of equipment, processes and procedures, as well as physical space and infrastructure requirements; The place where he performs activities is in the corregimiento de las Mesas, municipality of Tablón de Gómez.

In the Organizational study It takes into account the formalization of a non-profit entity called Peasant Association "Confuturo", according to the current regulations of Law 79 of 1988. The most important body of the Association is the General Assembly and also has Board of Directors, Board of Vigilance and different committees.

In the Economic and Financial study, the Financial Structure of the Project is taken into account, presenting the required investments, the Financial Statements to the Project, and thus making the financial evaluation of the project by calculating the Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR).

Palabras Clave: Altruistic, Agricultural Association, Semi Creole Egg, Feasibility

Contenido

Introducción	18
CAPITULO 1. FORMULACION DEL PROBLEMA TECNICO	19
1. Antecedentes del Problema	19
1 .1. Contexto	19
1.2. Conflicto	22
1.3. Descripción del problema:	24
1.4. Comitente	26
1.5. Stakeholders	27
1.6. Modalidades para la Solución del Problema	27
1.7. Restricciones y Constricciones	28
1.8. Formulación del Problema.	28
1.9. Sistematización del Problema:	29
CAPITULO 2. JUSTIFICACION.....	30
CAPITULO 3. OBJETIVOS.....	31
3.1. Objetivo general.....	31
3.2. Objetivos específicos	31
CAPITULO 4. DESARROLLO DEL PROYECTO APLICADO	32
4.1. Delimitación.....	33
4.2. Proceso Metodológico	33
4.2.1. Tipo de Estudio	33
4.2.2. Fuentes de recolección de la información.....	33
4.2.3. Población y Muestra.....	33
4.3. Marco Referencial.....	35
4.3.1. Marco Contextual.....	35
4.3.1.1 Economía	35
4.3.1.2. Población.....	36
4.3.1.3. Sector Avícola.....	36
4.4. Marco Teórico	40
4.5. Generalidades	41
4.6. Estudio de Factibilidad	41
4.7. Estudio de Mercado	42

4.7.1. Segmentación de Mercados.....	44
4.7.2. El Cliente	44
4.7.3. Fidelización del cliente.....	45
4.7.4. Nivel de satisfacción del cliente.....	45
4.7.5. Estrategias de Precios	46
4.7.6. Distribución.....	47
4.8. Estudio Técnico	47
4.8.1. Tamaño y localización de planta de producción.....	48
4.8.2. Ingeniería del Proyecto	48
4.8.3. Capacidad de Producción.....	49
4.8.4. Descripción del proceso productivo	49
4.9. Estudio Organizacional.....	49
4.10. Estudio Económico y Financiero.	51
4.10.1. Plan económico Financiero.....	51
4.10.2. Flujo de Caja.....	51
4.10.3. Valor Actual Neto (VAN)	52
4.10.4. Tasa Interna de rendimiento (TIR)	52
4.10.5. Periodos de recuperación de la inversión.....	52
4.10.6. Punto de equilibrio.....	53
4.10.7. Inversiones del Proyecto.....	55
4.10.8. Fuentes de financiamiento del Proyecto	55
4.10.9. Estimación de Costos	56
4.11. Evaluación del Impacto ambiental.....	56
4.12. Evaluación del Impacto Social.....	56
5. ESTUDIO DE MERCADO	57
5.1. Identificación y Caracterización del producto	57
5.1.1. Nombre de la Asociación: Asociación Campesina Avícola Confuturo.	57
5.1.2 Características del Producto.....	57
5.1.3. Ventajas y usos del Producto	57
5.2. Análisis de Productos sustitutos y Complementarios	61
5.3. Descripción del consumidor.....	61
5.4. Análisis del sector	62

5.4.1. Desarrollo Tecnológico del Sector.....	63
5.5. Análisis del Mercado	64
5.5.1. Estructura Actual de Mercado.....	64
5.5.2. Definición de Mercado Objetivo.....	65
5.5.3. Segmentación de Mercado	66
5.6. Análisis del Comportamiento de la Demanda.....	66
5.6.1. Resultados estudio de Mercados Cliente Final	66
5.7. Análisis de la Demanda.....	79
5.7.1. Demanda Actual de Huevos de Gallina	79
5.7.2. Estimación de la Demanda Actual	79
5.7.3. Proyección de la Demanda.....	79
5.8. Análisis de la Oferta.....	80
5.8.1. Situación Actual de los Oferentes.....	81
5.9. Análisis de la Competencia.....	81
5.10. Estrategias de Mercado	82
5.10.1. Estrategia de Distribución.....	82
5.10.2. Estrategia de Ventas.....	83
5.10.3. Estrategia promocional y de Comunicación	83
5.10.4. Estrategia de Servicio.....	83
6. Estudio Técnico	Error! Bookmark not defined.
6.1. Localización de la planta.....	84
6.2. Tamaño del Proyecto	84
6.3. Distribución de Planta.....	85
6.3.1. Recibo y almacén de materia prima	85
6.3.2. Área de empaque, almacenamiento y despacho del producto.....	85
6.3.3. Área de Producción (Galpones)	85
6.3.4. Área de Residuos	86
6.3.5. Área de mantenimiento	86
6.3.6. Área de Servicios	86
6.3.7. Oficina.....	86
6.4. Determinación del Tamaño de áreas.....	86
6.5. Necesidades y Requerimientos	95

6.6. Plan de Producción	97
CAPITULO 5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	98
7. Estudio Organizacional	98
7.1. Filosofía Institucional	98
7.1.1. Misión.....	99
7.1.3. Políticas Organizacionales	99
7.1.4. Valores Corporativos	100
7.2. Estructura Organizacional.....	100
7.2.1. Asamblea General.....	101
7.2.1.1. Reunión de la Asamblea General Ordinaria.....	101
7.2.1.2. Reunión de la Asamblea General Extraordinaria	102
7.2.2. Junta Directiva.....	102
7.2.2.1. Funciones de la Junta Directiva.....	103
7.2.3. Gerente.....	103
7.2.3.1. Funciones del Gerente General:	104
7.2.4. Fiscal	106
7.2.5. Comités	107
7.2.5.1. Comité de Educación	107
7.2.5.2. Comité de Convivencia.....	107
7.2.5.3. Comité de Solidaridad.....	108
7.2.6. Requisitos para la Formalización de una entidad sin ánimo de lucro.....	108
8. Estudio Financiero.....	109
8.1. Estructura Financiera del Proyecto.....	110
8.2. Horizonte del Proyecto	110
8.3. Inversiones	111
8.4. Costos de Servicio	115
8.4.1. Suministros (Materiales e Insumos).....	115
8.4.2. Gastos de personal.....	116
8.4.3. Gastos Generales	117
8.5. Inversión Total del Proyecto	119
8.6. Punto de equilibrio	119
8.7. Presupuesto de Ingresos.....	120

8.8. Presupuesto de Costos Operacionales.....	122
8.9. Estados Financieros.....	122
8.10. Flujo Neto de Efectivo.....	124
8.11. Evaluación Financiera.....	125
8.11.1. Indicadores de Rentabilidad Financiera.....	125
8.11.1.1. Valor Presente Neto (VPN)	125
8.11.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	126
CONCLUSIONES.....	127
RECOMENDACIONES.....	128
Referencias Bibliográficas.....	129
ANEXOS	131

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Características del huevo en cuanto a peso.....	58
Tabla 2 Composición media del huevo.....	60
Tabla 3 Empresas oferentes de huevo de gallina	65
Tabla 4 Distribución de encuestas por extracto.....	65
Tabla 5 Proyección de la Demanda.....	80
Tabla 6 Empresas Oferentes año 2016.....	81
Tabla 7 Tamaño de áreas	87
Tabla 8 Precio de compra de animales para la producción	88
Tabla 9 Porcentaje del promedio de postura.....	91
Tabla 10 Especificaciones de vacuna.....	95
Tabla 11 Requerimientos de materia prima e insumos	95
Tabla 12 Maquinaria y Equipo.....	96
Tabla 13 Muebles y Enseres	96
Tabla 14 Equipo de oficina.....	97
Tabla 15 Requerimiento de mano de obra	97
Tabla 16 Inversiones en obras físicas u adecuaciones	112
Tabla 17 Inversiones en propiedad planta y equipo.....	113
Tabla 18 Inversiones en muebles y enseres	114
Tabla 19 Inversiones en equipo de cómputo.....	114
Tabla 20 Resumen de inversiones.....	115
Tabla 21 Inversiones en activos intangibles, diferidos y amortizaciones	115
Tabla 22 Suministros (materiales e insumos)	116
Tabla 23 Gastos de personal por año	117
Tabla 24 Gastos generales por año	118
Tabla 25 Presupuesto de ingresos por venta de producto	121
Tabla 26 Balance General y de Resultados.....	123
Tabla 27 Flujo neto de fondos.....	125

LISTA DE FIGURAS

Ilustración 1 Localización Geográfica Municipio Tablón de Gómez	19
Ilustración 2 Consumo per cápita de huevo	25
Ilustración 3 Punto de Equilibrio Comercialización de Huevo	54
Ilustración 4 Consumo huevos de gallina	67
Ilustración 5 Género.....	68
Ilustración 6 ¿Quién compra huevo en el hogar?.....	69
Ilustración 7 Motivo a comprar huevo de gallina	70
Ilustración 8 Consumo diario de huevo de gallina.....	71
Ilustración 9 Marca de huevo de preferencia	72
Ilustración 10 Lugar de compra de huevo de gallina	73
Ilustración 11 Precio por unidad de huevo de gallina	74
Ilustración 12 Análisis de comerciales.....	75
Ilustración 13 Aceptación de nueva empresa.....	76
Ilustración 14 Actividades Productivas para la obtención de los huevos	77
Ilustración 15 Mujeres que integrarían la Asociación.....	78
Ilustración 16 Diagrama de flujo de procesos.....	94
Ilustración 17 Mujeres cabeza de familia que conforman la asociación.....	98
Ilustración 18 Organigrama CON FUTURO	101
Ilustración 19 Vida útil del proyecto	111

LISTA DE ANEXOS

	Pag
Anexo A. Requisitos para inscribir una entidad privada sin ánimo de lucro en cámara de comercio de Pasto.	131
Anexo B. Carta de Inscripción	133
Anexo C. Formulario del Registro Empresarial y Social Rues	134
Anexo D. Acta de Constitución	135
Anexo E. Comprobante de Pagos Oficina de instrumentos públicos de Pasto	136
Anexo F. Estatutos de la Asociación campesina Con futuro.	137
Anexo G. Copia Dian	144
Anexo H. Documento Integrantes de la Asociación	145
Anexo I.Documento Verificación de Nombre o Razón Social	146
Anexo J. Formato de Encuesta Consumidor Final	147

Introducción

En el Municipio del Tablón de Gómez, departamento de Nariño la producción de Huevos se hace de manera rudimentaria ya que varias familias han decidido tener gallinas ponedoras, pero en sus casas, y se puede observar que de todas maneras no cubre la demanda del producto

Nariño es un departamento netamente agrícola, nuestros campesinos se ven en la necesidad de asociarse y realizar una actividad económica, y así tener la oportunidad de presentar proyectos productivos a diferentes entidades en este caso se desea presentar este proyecto a FONDO EMPRENDER con el Sena.

Existen políticas gubernamentales que anhelan ayudar a población vulnerable, de igual manera el sector Financiero se involucra en ayudar al campo, por tal motivo se ha desarrollado el siguiente proyecto el cual contribuirá al desarrollo del departamento. De igual manera la conformación de una Asociación campesina permite a éste grupos de Mujeres cabeza de familia hacer una actividad económica para el mejoramiento de su calidad de vida.

Con la realización del proyecto se aspira que el sector avícola se afiance en el sector económico y que genere rentabilidad y sostenibilidad, permite generar ingresos a campesinos pobres en este caso Mujeres cabeza de familia, además de crear empleos directos e indirectos, que contribuyan no solamente al crecimiento de los miembros de la Asociación campesina “Confuturo”, sino también a la comunidad en general.

El Proyecto favorece de igual manera a la cadena productiva del sector, de tal manera que permite conectar a Nariño en proyectos Nacionales.

CAPITULO 1. FORMULACION DEL PROBLEMA TECNICO

1. Antecedentes del Problema

1|.1. Contexto

El Estudio se realizará en el Corregimiento de Las Mesas, Municipio Tablón de Gómez, el 92,6% de la población se encuentra dispersa en 37 veredas que tienen un déficit en vías y caminos lo que dificulta el acceso a la Comunicación y prestación de servicios de algunos sectores. La Población campesina es gente honesta que realiza actividades comunitarias como mingas y trabajo comunitaria para el bienestar de los mismos. (Romero Galeano & Bastidas Bucheli , 2016)

Ilustración 1 Localización Geográfica Municipio Tablón de Gómez



Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/El_Tabl%C3%B3n

El corregimiento de Las Mesas, ubicado al norte del municipio del Tablón de Gómez, años atrás fue golpeado por el flagelo de los cultivos ilícitos y el narcotráfico, razón por la cual sus habitantes llegaron a perder su vocación agrícola llegando incluso a abandonar sus tierras y optar por la vida fácil situación que acarrió como consecuencia altos índices de pobreza, detrimento de

la calidad de vida y riesgo de la seguridad alimentaria de sus pobladores. Hoy en día se han constituido importantes grupos al interior de la comunidad mesiña principalmente por mujeres cabeza de familia y golpeadas por el conflicto, para quienes es posible volver a empezar desde el desarrollo de actividades productivas que generen ingresos económicos y que mejoren su calidad de vida. Es por ello por lo que con el apoyo de varias organizaciones gubernamentales se proyecta la creación de una Unidad Productiva Rural Sostenible dedicada a la producción y comercialización de huevos, producidos por gallinas comerciales manejadas con alimentación alternativa y semipastoreo lo que ofrece una característica de semicriollo a los huevos producidos, éstos destinados a satisfacer la demanda local, además de otros mercados potenciales atractivos para las características del producto generado.

¹En el Corregimiento de Las Mesas existen cerca de 30 sitios de expendio de huevos entre graneros, supermercados y tiendas lo que significa que se tiene una demanda garantizada, además el consumo de huevo a nivel local es del 29%, esto significa que se tiene una demanda insatisfecha del 71%, lo que hace viable el proyecto productivo. (Delgado Rodríguez , 2014)

El proyecto se va dirigido a mujeres cabeza de familia que también están catalogadas como víctimas por el conflicto armado.

En el departamento de Nariño dentro del marco Conceptual del Plan de Desarrollo Departamental existe el enfoque de género entendida como categoría de Análisis que considera las diferentes oportunidades que tienen los hombres y las mujeres, las interrelaciones existentes entre ellos y los distintos papeles que socialmente se les asignan. Constituye saber cómo las

¹ Plan de Negocio_ Proyecto Productivo- Programa Jóvenes Rurales Emprendedores

relaciones están atravesadas por el poder y como la inequidad en el ejercicio del mismo generan necesariamente violencia y discriminación.

La Asociación Agropecuaria Avícola se creará en el sur del país y se llevará a cabo en el departamento de Nariño, en el municipio de Tablón de Gómez corregimiento de las Mesas.

El departamento de Nariño está ubicado en la esquina suroccidental de Colombia entre $0^{\circ} 21''$ y $2^{\circ} 40''$, de latitud N y los $76^{\circ} 50''$ y $79^{\circ} 02''$ de Longitud O. limita al norte con el departamento del Cauca, al este con el Putumayo, al sur con el Ecuador y al Oeste con el Océano Pacífico, su nombre fue concedido en memoria de Antonio Nariño, precursor de la Independencia Colombiana.

El departamento se subdivide en tres subregiones naturales perfectamente definidas con una amplia variedad climática, la primera corresponde a la llanura del Pacífico, de clima cálido y alta pluviosidad, que ocupa el 52 % del territorio, la segunda región Andina ocupando el 46% del territorio y la tercera región de vertiente Amazónica cubierta principalmente por selvas húmedas y lluviosas ocupando el 25%. La región más poblada es la Andina.

El departamento de Nariño tiene en la actualidad una extensión de 33.268 Km², correspondiente al 2.9% del territorio Nacional y lo conforman 64 municipios. En el departamento existen 67 Resguardos los cuales ocupan una superficie de 467.000 Hectáreas (467 Km²). Nariño limita al Norte con el departamento del Putumayo y al occidente con el Océano Pacífico, además es el más volcánico de Colombia, pues en su territorio ubica al Azufral, Chiles, Cumbal, Doña Juana y Galeras.

Uno de los principales accidentes es el Nudo de los Pastos del cual se desprenden grandes ramales, al Occidental y el centro Oriental. Este último más extenso que el anterior. La depresión llamada Hoz de Minamá.

²El plan de desarrollo departamental con un enfoque de género espera que tanto los hombres como las mujeres se beneficien de las propuestas del desarrollo para lo cual fue y será indispensable haber consultado y visibilizado la voz, la mirada, experiencias e intereses de las mujeres en la construcción de territorio.

1.2. Conflicto

³El municipio de Tablón de Gómez ha tenido presencia guerrillera, las primeras incursiones guerrilleras que tuvo el corregimiento de Las Mesas las hizo el ELN en el año de 1985, su objetivo radicaba en divulgar su ideología lo que llevó a despertar la simpatía de algunos pobladores. En los años 90 tubo la influencia de otros grupos armados como las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia representados por los frentes segundo y vigésimo primero, téngase en cuenta que estos grupos guerrilleros hacen una presencia política mas no armada ya que el Estado no ha sido capaz de aplicar las normas que regulan el comportamiento social, imponiendo prohibiciones como el consumo de alcohol.

Por otra parte, la población sufre del temor constante por la presencia de otros actores de la guerra como es la presencia de grupos paramilitares y Ejército Nacional en el mismo escenario.

² Plan de desarrollo Departamental 2016-2019 _Nariño Corazón del Mundo

³ Esquema de Ordenamiento Territorial Tablón de Gómez 2014-2018_ Pag 35-36

En resumen, se puede decir que estos grupos armados ejercen un gobierno alterno al legalmente constituido, por otra parte, la policía nacional solo hace presencia en la cabecera municipal del municipio Tablón de Gómez

Se encuentra que la población Meseña tiene altos índices de pobreza, sin embargo, nuestros campesinos han ido retornando labores agropecuarias en especial ganadería y producción y comercialización de aves y otras actividades agropecuarias como la producción y comercialización de tomate de mesa bajo sistema invernadero.

El municipio del Tablón de Gómez y por lo tanto el Corregimiento de Las Mesas ha sido un receptor de personas desplazadas que huyen de la violencia que desafortunadamente se presenta en el País.

El 67 % del desplazamiento que se produce es familiar, el 21% es colectivo y al valorar estas cifras el desplazamiento es generado en un 40% por acciones de las Autodefensas.

No hay una cifra exacta de cuantas personas se encuentran en el corregimiento a causa del desplazamiento forzado, sin embargo, gracias a visitas realizadas por promotores de la salud se ha podido determinar que en el corregimiento de Las Mesas hay aproximadamente 300 personas provenientes del bajo Putumayo y la Bota Caucana. Este desplazamiento ha generado el problema de invasión de tierras, tala de bosques para lograr ubicar sus viviendas y delincuencia por el hecho de no tener trabajo. Por otra parte, éste hecho a la Administración le ha tomado por sorpresa por la insuficiencia calidad en la prestación de servicios públicos como escuelas, acueductos, alcantarillados, salud, electricidad etc.

Existen cultivos ilícitos en la zona, el más representativo es el de la amapola. Dada las características topográficas y climáticas y fertilidad de los suelos del municipio estos cultivos se encuentran localizados en las partes altas de Aponte y las Mesas.

La Demanda de huevo en el municipio y en el departamento es alta razón por la cual se hace necesario la creación de una Asociación que cubra esta necesidad insatisfecha. Es importante también establecer canales de comercialización adecuados que cumplan con las expectativas de mercado.

1.3. Descripción del problema:

El sector avícola en Colombia ha tenido relevancia en el PIB Nacional y además se ha ido consolidando como un renglón de la economía que genera alta fuente de empleo directo e indirecto acompañado de un avance tecnológico importante ofreciendo de esta manera una fuente alimenticia importante contribuyendo el consumo de huevo semicriollo a la nutrición de la población colombiana.

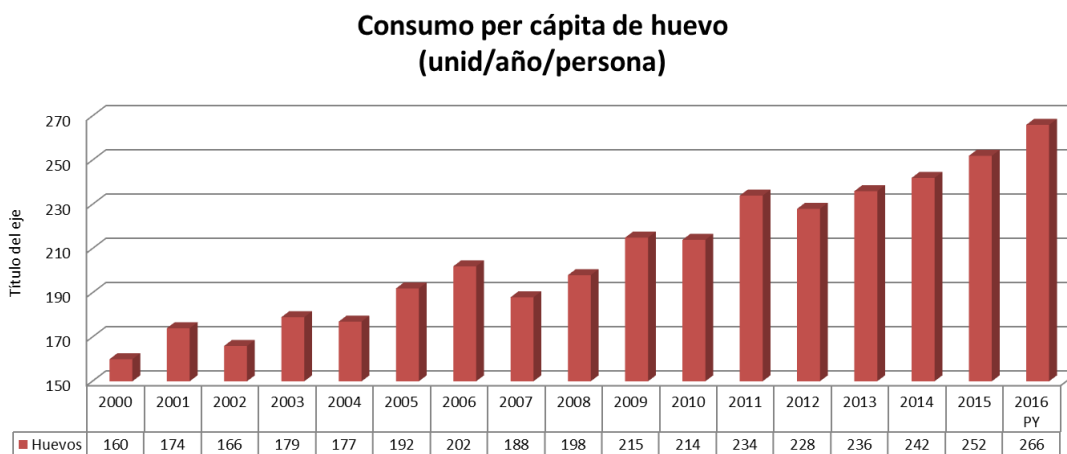
En la actualidad en Colombia según estudios realizados por la Federación Nacional de Avicultores (FENAVI) el sector avícola ha tenido un crecimiento general desde el año 1999 hasta el 2010 de un 6,03%, y la producción de huevo no es la excepción con el crecimiento promedio del 6,7% en el mismo periodo, promedio que de acuerdo a las proyecciones se piensa mantener.

En Nariño de acuerdo con los datos suministrados por el ICA, actualmente existe una población de 2.255.525 animales donde solo el 1% corresponde a animales de postura. Esto unido a que en

la actualidad en Nariño según estadísticas de la Federación Nacional de avicultores, existen 309 granjas de producción avícola de las cuales 285 se dedican a la producción de carne (Pollos de engorde), lo que representa una gran oportunidad para que en Nariño también se produzca huevo se incentive en mayor medida su consumo y se logre el mejoramiento del sector a nivel regional.

Por su parte el huevo tiene una producción departamental en Nariño que no abastece si no el 1.4% del consumo aproximadamente dado que no existen si no 7 productores aproximadamente con 20.000 aves, 18.000 en producción cuyos costos de producción no son competitivos con productores industriales nacionales.

Ilustración 2 Consumo per cápita de huevo



Fuente: Federación Nacional de Avicultores de Colombia -FENAVI

Por lo anterior se encuentra que hay una gran oportunidad de negocio que aporte en el cubrimiento de la demanda regional sin tener que acudir a empresas ajenas al departamento y al país que es lo que actualmente sucede.

Cierta parte de la demanda es cubierta por empresas productoras nacionales y el resto por empresas ecuatorianas (contrabando).

El contrabando es un importante relevante que influye directamente en la economía de la región ya que lleva consigo otros problemas como por ejemplo el desempleo, lavado de activos, desplazamiento. De igual manera genera preocupación por la competencia desleal e inconformismo de los comerciantes que cumplan con todos los requisitos de ley para su funcionamiento.

Actualmente el huevo de gallina objeto del contrabando está llegando en condiciones precarias a la mayoría de los depósitos que hay en el departamento de Nariño más enfáticamente en la ciudad de Pasto.

La Federación Nacional de Avicultores (FENAVI) afirma: “que el huevo está siendo comercializado y transportado en mala calidad e higiene y se basa en aspectos como.

- Deterioro excesivo de bordes y aristas
- Malos olores
- Presencia de materia fecal, plumas y presencia de insectos, tierra, pelos
- Humedad
- Huevo seco adherido a la bandeja
- Decoloración.

1.4. **Comitente:** El proyecto de Investigación tiene fines altruistas por tal razón se considera como comitente a Autoridades locales, Gobernación de Nariño, CorpoNariño. Instituto Nacional de Adecuación de tierras (INAT), INCORA, IDEAM.

También se espera presentar el proyecto a FONDO EMPRENDER con el Sena para que así el proyecto sea sostenible.

Otros comitentes de acuerdo con el Plan de desarrollo Municipal: CORPONARIÑO, UMATA, UNIVERSIDADES.

1.5. Stakeholders

Comunidad Meseña, Empresas Comercializadoras de productos Agropecuarios-, Fundación Red Colombiana de Comercialización y Desarrollo comunitario (Redcom).

1.6. Modalidades para la Solución del Problema

Siendo que el problema son los altos índices de pobreza en el corregimiento de Las Mesas, municipio Tablón de Gómez.

Las posibles soluciones al problema planteado serían los siguientes:

- Asociación Agropecuaria conformada especialmente por Mujeres Cabeza de Familia.
- Realización de un proyecto productivo en la producción de especies menores
- Dedicación a un proyecto productivo para el manejo de gallinas de engorde.

Se ha tomado la solución de Establecimiento de una Asociación campesina para el manejo de gallinas ponedoras con alimentación alternativa y semipastoreo con fines de producción y comercialización de huevo semicriollo.

La Asociación campesina que se conforme tendrá la posibilidad de realizar otras actividades y presentar otras propuestas de características agropecuarias, que estarán dispuestas en el Objeto de la Asociación.

1.7. Restricciones y Constricciones

- La falta de oportunidades de empleo en el corregimiento de Las Mesas, Municipio Tablón de Gómez.
- Falta de formación académica tecnológica y técnica dentro de los aprendices de la Organización.
- Falta de formación primaria y media en los miembros de la Asociación.
- Pérdida de la identidad cultural y débil apoyo institucional.
- Alta índice de pobladores en condición de pobreza a nivel local y regional.
- Poco acceso a las tecnologías de información y comunicación.
- Baja cultura empresarial y de emprendimiento.
- Inexistente tecnificación agropecuaria que imposibilitan la generación de empleo, la auto sostenibilidad de la población que aumentan el desequilibrio social.

Constricciones:

- Temporadas altas de sequía.
- Problemas de seguridad.
- Vías de acceso en malas condiciones.
- Amenaza por remoción de Masa en el corregimiento de Las Mesas, municipio Tablón de Gómez.
- Enfermedades que se presenten a las aves a causa del clima

1.8. Formulación del Problema.

¿Cuáles son los estudios para realizarse en aspectos técnicos, financieros, económicos y de mercadeo que se han de realizar para identificar la factibilidad en la Creación de una Asociación

Campesina con fines de producción y comercialización de huevos semicriollo en el Corregimiento de Las Mesas, Municipio Tablón de Gómez?

1.9. Sistematización del Problema:

¿Qué aspectos técnicos son importantes en la implementación de una granja Agropecuaria con fines de producción y comercialización de huevos semi criollos?

¿De dónde llegarán los recursos para la implementación de una Asociación Agropecuaria con fines de producción y comercialización de huevos semi criollos en el Corregimiento de Las Mesas, municipio Tablón de Gómez?

¿Realmente la implementación de una Asociación Agropecuaria solucionará los problemas de pobreza de los miembros de la Asociación?

¿Existe demanda insatisfecha en el consumo de huevos semi criollos en el departamento de Nariño como en el municipio de Tablón de Gómez?

CAPITULO 2. JUSTIFICACION

Nariño es un departamento que se encuentra geográficamente bien ubicado, sus condiciones naturales climáticas son favorables para la ejecución de proyectos productivos de carácter agropecuario.

Además, es importante resaltar que Nariño tiene altos índices de pobreza por lo que se hace necesario mejorar la disponibilidad de alimentos, el acceso a ellos, de tal manera que garantice el derecho a alimentación que tiene la población. Brindando productos de alto contenido proteínico como es el caso del huevo.

El siguiente estudio pretende establecer la Creación de una Asociación Agropecuaria Campesina cuya actividad económica se fundamenta en la producción y comercialización de huevo semicriollo y que pueda abastecer el mercado local y regional, como tiendas, supermercados.

La Creación de la Asociación permitirá a sus integrantes mejorar la calidad de vida de ellos y de sus familias, de igual manera la instauración de una Asociación campesina generará empleos directos.

Por lo dicho anteriormente la creación de una Asociación Agropecuaria con fines a la producción y comercialización de huevo semicriollo se convierte en una alternativa muy significativa para mejorar las condiciones de vida de los Asociados, en su mayoría mujeres cabeza de familia, aquí cabe resaltar la propuesta que se menciona en el plan de Desarrollo Departamental denominada Escuela de Género.

El Plan de Desarrollo Municipal bajo su lema “Un Municipio Competitivo participativo e incluyente”, donde el problema radica en una Alta tasa de población vulnerable y en condiciones de pobreza, apoya activamente a la población víctima de la violencia para que hagan efectivos

sus derechos en el marco jurídico de la ley 1448 de 2011. “Ley de víctimas y restitución de tierras”.

CAPITULO 3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general

- Establecer la factibilidad para la creación de una Asociación Campesina para el manejo de gallinas ponedoras con alimentación alternativa y semipastoreo con fines a la producción y comercialización de huevos semicriollo en el municipio Tablón de Gómez.

3.2. Objetivos específicos

- Diseñar la estructura organizacional de la Asociación para establecer roles y tareas dentro de la Organización.
- Determinar la oferta y demanda (consumo) del producto mediante un estudio de mercados indispensable para garantizar la distribución y comercialización del huevo semicriollo, en la zona rural y urbana.
- Evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

CAPITULO 4. DESARROLLO DEL PROYECTO APLICADO

Es fundamental para la el inicio de la investigación del proyecto realizar consultas mediante la recolección de información secundaria, con la información que suministrada por parte de la alcaldía municipal como puede ser el Plan de Desarrollo Municipal, y también con consultas realizadas en documentos suministrados por la Gobernación. El tipo de estudio dentro de la investigación pretende buscar condiciones de causa y efecto para la obtención de resultados.

De igual manera es importante la recolección de información de Tipo Primario mediante la realización de encuestas al consumidor final. Se utiliza estadística descriptiva para la tabulación y tratamiento de la información que se ha obtenido.

Se ha consolidado una Asociación campesina denominada “Con Futuro”, organización sin ánimo de lucro que se rige por la ley del Cooperativismo ley 79 de 1988 y la ley 454 de 1998. Cuyos principios fundamentales están basados en valores corporativos de Colaboración, solidaridad y trabajo en equipo.

4.1. Delimitación

El Proyecto se realizará en el Corregimiento de Las Mesas – Municipio Tablón de Gómez-

4.2. Proceso Metodológico

4.2.1. Tipo de Estudio

Se realizará un estudio exploratorio, descriptivo – Analítico y el método deductivo para lo cual se tendrá en cuenta información de tipo primario, secundario, obteniendo documentos que han sido consultados en internet, exploratorio ya que permite obtener conocimientos sobre el problema de investigación en nuestro caso oportunidades existentes para la creación de una Asociación Agropecuaria.

El estudio descriptivo – analítico persigue la obtención de un propósito y un resultado a través de todas y cada una de las diversas características inmersas en un universo investigativo que nos permita llegar a buscar alternativas Causa- Efecto.

4.2.2. Fuentes de recolección de la información

Se utilizará la Investigación de tipo primario a través de una entrevista y encuesta realizada al sector objetivo de estudio.

4.2.3. Población y Muestra

Existen varias metodologías para determinar el tamaño de la muestra, en esta investigación se utiliza aquella basada en la normal, de manera que permita lograr la precisión requerida.

Se utiliza la Siguiete Fórmula para la obtención de la Muestra:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{(z^2 * p * q) + E^2 * (N - 1)}$$

Donde:	
n	Tamaño de la muestra
Z	Nivel de confianza = 95%
p	Probabilidad de acierto = (50 %)
q	Probabilidad de Fracaso = (50%)
N	Población Universo

Población de los municipios Tablón de Gómez, Buesaco, La Cruz, San Pablo, Corregimiento de las Mesas, Corregimiento de Aponte.

Información:

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 445.409}{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 + 0,05^2 (445.409)}$$

$$1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,05^2 (445.409)$$

$$n = 427770 / 1114.47; \quad n = 383,84$$

4.3. Marco Referencial

4.3.1. Marco Contextual

La Asociación Agropecuaria Avícola se creará en el sur del país y se llevará a cabo en el departamento de Nariño, en el municipio de Tablón de Gómez corregimiento de las Mesas.

4.3.1.1 Economía

Nariño presenta una economía tradicional basada en el sector primario, los cultivos de mayor importancia son papa, maíz, café, trigo, cacao, plátano, caña panelera y palma africana. La economía de Nariño es baja competitivamente. En este factor los 3 departamentos más competitivos fueron Bogotá, Valle y Antioquia, mientras que los que mostraron menor fortaleza fueron Chocó, Cauca y Nariño, tres departamentos del Pacífico Colombiano.

En el 2013 el PIB de Nariño ascendió a \$ 10.743 miles de millones a precios corrientes, se registró un crecimiento del 6,9% a precios constantes frente a 2012, lo que significó una participación del 1,5% en la economía Nacional. Las actividades más dinámicas en la economía fueron la construcción, agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.

El Mercado laboral en Nariño registró una tasa de Ocupación (TO) de 0,4 pp, ubicándose en el 60,5% entretanto la tasa de Desempleo descendió 0,5 pp.

En lo referente al sistema financiero Nariño desaceleró su incremento en los desembolsos de crédito al avanzar 13,8% con respecto al año anterior. No obstante, en la zona mejoró el consumo de los hogares al acceder a los recursos otorgados por la banca. A su vez las captaciones registraron un aumento significativo en donde los depósitos de ahorro concentraron 54,1 % del total del departamento. (Dane, s.f.)

4.3.1.2. Población

En cuatro décadas la población de Nariño se duplicó al pasar de 706 mil a 1.5 millones de habitantes. En este periodo su población experimentó una tasa de crecimiento de 1.9% promedio anual, frente al 2.1 % total Nacional y 3.4% de Bogotá. En esas cuatro décadas Nariño disminuyó levemente su participación dentro del total de la población colombiana al pasar del 4% en 1964 al 3.6% en el 2015. En este último año la densidad de la población de Nariño fue de 45 habitantes por Km², superior a la media colombiana.

En 2015 la población de Nariño fue superior al a de su vecino del Norte (Cauca), mientras con respecto al departamento Amazónico del Putumayo su población resultó 6 veces más elevada. Si se toma el lugar de nacimiento, la mayoría de los inmigrantes Nacionales en el departamento de Nariño provienen del Valle del Cauca, Putumayo y Cauca. A su vez el mayor Número de inmigrantes en Cauca y Putumayo eran oriundos del Valle y de Nariño, por el otro lado del total de Nariñenses que viven el exterior, el 52,4 % residen en Ecuador, el 12,2 % en España y el 10,5% en Estados Unidos. (Banco de La República, 2007)

4.3.1.3. Sector Avícola

⁴De acuerdo con el reporte de la Federación Nacional de Avicultores, Fenavi, al cierre del primer semestre de 2016, el sector presentó un crecimiento de 4,9% frente a las cifras obtenidas en el mismo periodo del año anterior. (Agropecuaria, 2016)

Según el departamento económico de Fenavi, “la producción de huevo jalonó el crecimiento con un 8,4%, alcanzando 6,4 mil millones de unidades; mientras que la de pollo se ubicó en 3,1%, con 723.080 mil toneladas”.

⁴ <http://www.vanguardia.com/economia/nacional/372107-sector-avicola-crecio-49-en-primer-semester-de-2016>

En cuanto a la crianza de pollos, (aves que van a los galpones, ya sea para producción de huevo o de carne de pollo), en los primeros seis meses del año, tuvieron un crecimiento del 2,5%, lo que representó 385 millones de aves alojadas (365 millones de pollitos, 2,6% de crecimiento, y 19 millones de pollitas, 2,6% de crecimiento).

De acuerdo con Jorge Alberto Quintero Serrano, vicepresidente de la junta directiva de Fenavi, el comportamiento positivo de la avicultura obedece a los encadenamientos que se han dado en país, producto de la demanda establecida a raíz de que las otras carnes (bovino y cerdo) están cediendo terreno ante los costos que tienen que asumir, factor que, a su juicio, conlleva a que cada día sea mejor opción el consumo de la carne de pollo y huevo.

En su concepto, es un crecimiento que está respondiendo a la demanda de productos del sector avícola.

“La carne de pollo y de huevo son la proteína animal que más se aproxima a las posibilidades de los potenciales consumidores. Es la más económica que se encuentra en el mercado, que se encuentra en medio de una economía apretada”.

La producción del sector en el primer semestre no es normalmente proporcional a la del segundo, porque en la última mitad del año se tiende a estabilizar, a raíz de que ya existe la programación de crecimiento.

Los avicultores estiman que terminarán el año con un repunte en pollo del 4% y en huevo de 5,5%.

En el segundo semestre, donde se presenta un mayor consumo de carne pollo, se espera un

encasamiento de aproximadamente 65 millones de aves para ese destino.

El consumo per cápita, el directivo de Fenavi ⁵expresó que se espera que en pollo se llegue a 31,5 kilos de pollo nacional y 800 gramos de importado; y huevo, de 245 a 248 unidades.

De acuerdo con cifras de la Federación Nacional de Avicultores, Fenavi, esa producción tiene un valor aproximado de \$16 billones (al cierre del primer semestre de 2016), la cual es movida por 400 mil empleos que se generan de manera directa en las plantas, fábricas y galpones.

En los cuadros estadísticos presentados por Fenavi, se da cuenta de que la producción del sector viene teniendo una tasa de crecimiento anual de 5%, cifra que, muy seguramente, y seguramente tendrá ésta misma proyección para el siguiente año

Según Fenavi, el sector avícola cuenta con 571 mil unidades productivas (último censo agropecuario del Dane) y 110 plantas de sacrificio. Esa capacidad instalada sostiene 758,9 millones de aves (cifra estimada para 2017), de las cuales 38,6 millones son pollitas.

De acuerdo con la Federación, al cierre de 2016 se tendrá, aproximadamente, una producción de 1.424.392 toneladas de carne de pollo y 12.142 millones de unidades de huevos.

Las proyecciones de Fenavi estiman que para el año 2017, se tendría un consumo per cápita de carne de pollo de 30,4 kilos y de 252 unidades de huevo.

Estas cifras son bajas frente al consumo de México, por ejemplo, que, en lo concerniente al huevo, puede estar por las 318 unidades anuales.

⁵ <http://www.vanguardia.com/economia/nacional/378474-avicultura-produce-21-millones-de-toneladas-de-proteina-fenavi>

Y frente a EE. UU., con relación al consumo de la carne de pollo, se tiene una desventaja considerable, ya que los americanos están en 46 kilo

4.3.1.4 Avicultura para el Huevo Comercial

La producción de huevos en Colombia se encuentra dispersa entre un gran número de productores, con escalas que van desde 500 hasta 500.000 ponedoras y se distribuye de la siguiente manera: Región Central (Cundinamarca, Tolima, Huila y Meta), 35,8% Santander 24,7% Valle 21,5%, Costa Atlántica 5,1% Antioquia 9,3%, Eje cafetero 4,3% y Oriental 1,9%.

En los últimos años se ha registrado el traslado hacia la producción de huevo Rojo (Fundamentada en la preferencia del consumidor con este Producto). (Covaleda, 2004)

4.3.1.5 Comercialización de la Producción.

Los canales de distribución del huevo involucran al producto, a los distribuidores y comercializadores mayoristas y minoristas (Supermercados, Tiendas y Plazas) y al consumidor, sin embargo, el canal más utilizado es el mayorista, bajo control de comerciantes independientes, quienes manejan el 61% del mercado, seguido del canal tienda a tienda, la industria, los supermercados y los submayoristas. El huevo manejado por los mayoristas también se distribuye “Tienda a tienda”

4.4. Marco Teórico

La ley 454 de 1998, ⁶La presente ley determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, transforma el Departamento Administrativo Nacional de economía solidaria, crea la superintendencia de economía solidaria, crea el fondo de garantía para las cooperativas financieras y de ahorro y crédito, dictar normas sobre la actividad financiera de las entidades de Naturaleza cooperativa.

En su artículo 4, menciona los principios de la Economía solidaria que rige toda Asociación.

Siendo los siguientes:

1. El ser bueno, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
2. Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua
3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
4. Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
5. Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
6. Participación económica de los asociados en justicia y equidad.
7. Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.
8. Autonomía, autodeterminación y autogobierno.
9. Servicio a la comunidad
10. Integración con organizaciones del mismo sector.

⁶ http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0454_1998.html

11. Promoción de la cultura ecológica. (Secretaríasdelsenado.gov.co, 1998)

Tener en cuenta que el inciso primero del artículo 2o. del Decreto 2716 de 1994 quedará así: "De la Naturaleza. Para los fines del presente Decreto se entiende por asociación agropecuaria la persona jurídica de derecho privado y sin ánimo de lucro, constituida por quienes adelantan una actividad agrícola, pecuaria, forestal, piscícola y acuícola o por quienes representen actividades agroindustriales o de servicios complementarios de la producción agropecuaria, con el objeto de defender o representar los intereses comunes de sus asociados y contribuir al desarrollo del sector rural nacional".

4.5. Generalidades

La oferta del huevo de gallina se encuentra pasando cambios estructurales de calidad e higiene ya que para llegar a nuevos canales de comercialización como Estados Unidos exigen normas técnicas de calidad para la compra del producto, la comercialización e importación del producto es favorable ya que al encontrarse en Colombia en el grupo de la comunidad Andina y contar con el acuerdo de Cartagena el producto gravamen de IVA tanto para su importación del Ecuador como para la distribución del producto del país.

4.6. Estudio de Factibilidad

Es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver mediante la evaluación preliminar para determinar si existen las condiciones o circunstancias fundamentales, que permiten llevar a cabo un proyecto, tal estudio determina los posibles Costos,

describe alternativas y define las ventajas y desventajas de éstas, así mismo calcula el impacto del proyecto en la producción y la calidad. Para ello se parte de supuestos pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información.

Dentro de este proceso se debe considerar primeramente el establecimiento de la introducción y el marco de desarrollo, así como los diferentes estudios que constituyen un orden cronológico para el desarrollo del proyecto en los cuales se avanza sobre su formulación y ejecución y evaluación del mismo, tales estudios son: mercadeo, técnico, administrativo, económico financiero, social, legal, y el impacto ambiental. De igual manera se debe tener en cuenta los documentos proyectados que brindarán información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser evaluado y de esta manera se logre obtener los resultados.

Gracias a este estudio se puede adquirir información conllevando a tomar decisiones más acertadas para la creación de la Organización que se pretende conformar, ya que se analizará de manera cualitativa y cuantitativa las ventajas y desventajas para la asignación de recursos a esta iniciativa. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político.

4.7. Estudio de Mercado

El estudio de Mercado es el estudio de la oferta y la demanda y precios del proyecto. Esto permite resaltar los detalles relevantes que visualizan y detectan si el producto o servicio derivado del proyecto se puede comercializar, cuantificar el volumen de bienes y servicios que se deberá ofrecer y que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

Hay múltiples estudios para realizar el estudio de mercadeo, pero son 2 las razones especialmente

- Para insertar un nuevo producto o servicio en el mercado.
- Para evaluar la marcha de un producto ya existente en el mercado o de un servicio prestado.

Las Etapas del Estudio de Mercado son:

- Análisis Histórico del mercado: La importancia de reconocer la relación causa-efecto en los resultados de gestión comercial reside en que la experiencia de otros puede evitar cometer errores, por eso es de suma importancia conocer la participación que han tenido las empresas en el mercado con sus productos y servicios.
- Análisis de la situación Vigente: Cualquier estudio de la situación actual puede tener cambios sustanciales cuando el proyecto ya este siendo puesto en marcha, por esto este análisis tiene importancia relativa baja debido a que es permanente la evolución del mercado.
- Análisis de la situación proyectada: Se hace teniendo en cuenta la información histórica y actualizada la cual podrá proyectar una situación manteniendo un orden de las cosas que con la sola implementación del proyecto se debería modificar. Con base en ello se indica la situación proyectada diferenciándose de la situación futura sin el proyecto y luego con la participación de él, para que de esta manera se pueda concluir respecto a la situación analizada. (Ingenotas, 2009)

Para el análisis del mercado es importante realizar recolección de la información o investigación, recurriendo a fuentes primarias y a fuentes secundarias, se habla de fuentes primarias cuando la información es tomada directamente del medio y se llama información secundaria se habla de información ya disponible que se encuentra en revistas, tesis, páginas de internet, documentos existentes.

Para la obtención de información de fuentes primarias se requiere herramientas como la elaboración de encuestas, la realización de entrevistas; de igual manera presupuestar los costos que éstas conllevan. La información obtenida de las fuentes primarias es la que ofrece mayor confiabilidad.

4.7.1. Segmentación de Mercados

Segmentar el mercado es una porción del grupo total de demandantes que posee características comunes entre sí y que representa mayor potencial de ventas y por lo tanto utilidades para la organización. Algunas de esas características pueden ser gustos, hábitos de consumo, frecuencia de compra, lugar de ubicación geográfica, capacidad económica, nivel cultural, ente otros.

4.7.2. El Cliente

Es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo para otra persona o para una empresa u

organización; por lo cual es el motivo principal por el que se crean producen o se crean productos o servicios. (Barquero, Rodriguez de Laluder Carlos, & Barquero Mario, 2007)

En la Asociación Campesina. Pueden considerados a escala institucional (Personas Jurídicas), es decir de orden público y privado, y también pueden ser considerados de forma individual (Personas naturales).

Las necesidades del cliente son motivo permanente de investigaciones y análisis por parte de las empresas ya que continuamente las empresas están sujetas a los cambios que presenten las condiciones de mercado.

4.7.3. Fidelización del cliente

Lo importante para las empresas es conseguir la fidelización de los clientes sobre todo en estos tiempos cambiantes. Es necesario por lo tanto desarrollar mecanismos eficientes que determinen la duración de la relación cliente – empresa. Incluso en términos monetarios es mucho más económico aplicar estrategias para fidelizar a los clientes activos.

Participación del cliente: Generar los espacios y los medios que permitan una continua retroalimentación sobre gustos y expectativas, hábitos de consumo de los clientes de la empresa.

4.7.4. Nivel de satisfacción del cliente

Cuando la empresa entre en su fase operativa es necesario que genere sus propios mecanismos de medición y retroalimentación sobre el comportamiento y nivel de satisfacción del cliente a partir

de los diferentes sistemas de información. La información obtenida será considerada en la toma de decisiones.

4.7.5. Estrategias de Precios

Los precios constituyen un papel importante en la consolidación de la empresa porque de ella dependen como pueden posicionarse en el mercado. Los precios se pueden fijar primordialmente de 3 maneras:

- Con base a la demanda y los precios de mercado. Los precios se fijan teniendo en cuenta la psicología del consumidor y la elasticidad de la demanda.
- Con base a los costos de producción y comercialización. Se encuentra el precio de Costo + Margen. Consisten en aumentar un margen al costo total.
- Con base a la competencia: La variación de precios varía según la posición de la empresa frente a la competencia, dando lugar a las siguientes estrategias: Cooperativa, adaptativa, Oportunista. (Nagle & Reed Holden, 2002)

La estrategia de precios se debe considerar muy fielmente ya que es uno de los aspectos que influyen en el consumidor final y por lo tanto determina los ingresos futuros.

4.7.6. Distribución

En el proceso de Mercadeo es indispensable utilizar los canales de distribución más adecuados, ya que además de facilitar el acceso a los productos, también buscan mejorar la disponibilidad permanente de los productos. En la actualidad están apareciendo nuevos canales de distribución y tal es el caso de internet. De ahí la importancia de conocerlos de manera detallada sobre su funcionamiento, bondades y ventajas que ofrecen.

Entre las diferentes formas de distribución, podemos mencionar:

- Distribuidores directos e indirectos.
- Fuerza de ventas propias.
- Franquicias.
- Puntos de venta
- Internet
- Alianzas con empresas que contengan canales de distribución en áreas geográficas específicas.

4.8. Estudio Técnico

A parte de la repercusión que la escogencia de la maquinaria y los equipos se tiene en cuenta también las características de las áreas a construir y los terrenos a adquirir para cuantificar el valor de las depreciaciones y el mantenimiento.

El proceso determinado contribuirá a determinar las exigencias del recurso humano que participará directamente en la promoción, el control de calidad y las reparaciones.

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca Urbina, Formulación y Evaluación de Proyectos, 2006)

El estudio técnico pretende analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el servicio o producto que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. Técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera. (Chain, 2000)

A partir de este estudio se determinan los Costos de Inversión que se requieren, los costos de Operación que interviene, mano de Obra, recursos materiales

En el estudio técnico se desarrollan los siguientes temas:

4.8.1. Tamaño y localización de planta de producción

Es la determinación de la magnitud de los recursos a utilizar en un proyecto, ligados a su operación a plena capacidad y a la ubicación espacial de las instalaciones físicas de la planta de Producción

4.8.2. Ingeniería del Proyecto

Determina la función productiva óptima para utilizar eficazmente los recursos disponibles para la producción de un bien. Definiendo elementos como maquinaria y equipo en el proceso.

4.8.3. Capacidad de Producción

Es el volumen de producción que es posible alcanzar en condiciones singulares de operación.

4.8.4. Descripción del proceso productivo

Es la forma en que una serie de insumos son transformados den productos, mediante la participación de la tecnología.

En cuanto al estudio técnico, los caminos que se propondrán tendrán en cuenta la escogencia de equipos y procesos, con base a los requerimientos productivos de la organización derivados de la proyección de la demanda, por lo tanto, también a los requerimientos de espacio físico del monto y la ubicación de los activos y el mantenimiento requerido de la maquinaria y los requerimientos energéticos.

4.9. Estudio Organizacional

Se refiere a como se van administrar los recursos que se cuenta, se refiere a la actividad ejecutiva de administración, organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales.

Dentro de la estructura organizacional se encuentran los organigramas, los cuales son representaciones gráficas de las áreas de responsabilidad y de las comunicaciones formales respectivas. Estos se pueden clasificar según su estructura de la siguiente manera:

- Por función: Reúne a todos los departamentos que realizan varias actividades que se relacionan entre sí, la mayoría de empresas pequeñas utilizan este método.
- Por Producto o mercado: Organización por división, reúne en una unidad de trabajo a todos los que intervienen en la generación y mercadeo de su producto de familias de productos, cierta región geográfica o un cliente.
- Matricial: Esta permite dos tipos de diseño, los departamentos funcionales permanentes que poseen autoridad para las actividades y estándares profesionales de sus unidades, pero se crean equipos de proyectos para atender necesidades específicas

Lo que se pretende es la conformación de una Asociación Campesina. Las Asociaciones según la ley 79 de 1988, es Una Organización sin ánimo de lucro, y que pertenecen a las organizaciones sin ánimo de lucro, por lo tanto, su conformación estará constituida de la siguiente manera:

- Asamblea General
- Junta Directiva
- Junta de Vigilancia
- Comité de Educación
- Comité de Solidaridad.
- Comité de Convivencia.

De igual manera contará con un **Revisor Fiscal** como la ley lo exige.

4.10. Estudio Económico y Financiero.

Este estudio contempla el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación. (Unam, Facultad de Economía)

Por ello el resultado de la evaluación del proyecto de inversión en condiciones de certeza, se mide a través de distintos criterios que, más que optativos son complementarios entre sí, éstos son los siguientes:

La Evaluación del proyecto de inversión en condiciones de certidumbre, se mide por medio de criterios que se complementan entre sí, y se describen a continuación

4.10.1. Plan económico Financiero

Cuantifica el dinero o capital disponible y de esta forma pone en marcha el negocio. De igual manera se establece el estado de resultados para calcular el beneficio o pérdida que ha tenido en determinado periodo.

4.10.2. Flujo de Caja

Este permite establecer la disponibilidad de recursos y la posibilidad de establecer los plazos de reembolsos de préstamos y pago de intereses.

4.10.3. Valor Actual Neto (VAN)

Se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de sus vidas.

Una inversión se puede efectuar cuando $VAN > 0$, o sea que cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año supera a 0, lo que significa que supera la cuantía del desembolso inicial. (Juan, 2001)

Entre varias alternativas de inversión se selecciona aquella donde el VAN sea más elevado, porque serán los proyectos que mayor favorezcan a los inversionistas.

4.10.4. Tasa Interna de rendimiento (TIR)

Se denomina a La Tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. (Juan, monografías , 2001)

4.10.5. Periodos de recuperación de la inversión

Consiste en determinar el número de periodos necesarios para recuperar la inversión, inicia a partir de los flujos de caja Netos de caja generados, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa o con el horizonte temporal de vida útil del proyecto. (Didier, 2006).

4.10.6. Punto de equilibrio

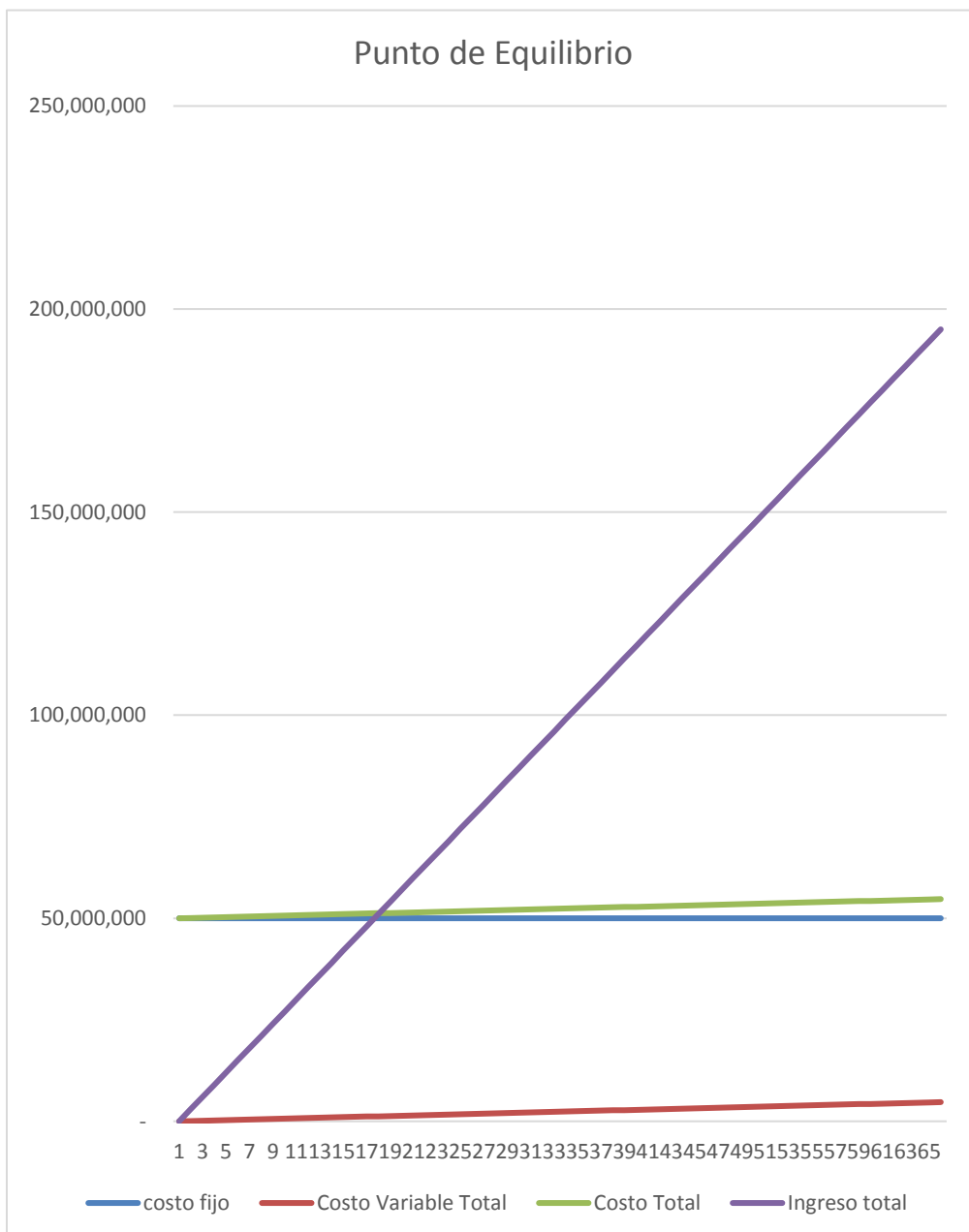
Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en que las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentajes y/o Unidades. Además, muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de una empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto, de tal manera que éste viene a ser el punto de referencia a partir del cual un incremento en volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento generará pérdidas. Para la determinación del punto de equilibrio se debe conocer los costos fijos y los costos variables. (Gilberto, s.f.)

El punto de equilibrio viene dado por la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Costos Variables totales}) / \text{Vm Total de Ventas}}$$

Ilustración 3 Punto de Equilibrio Comercialización de Huevo

Ilustración 3 Punto de Equilibrio Comercialización de Huevo



4.10.7. Inversiones del Proyecto

La información suministrada que proveen el estudio técnico, y organizacional debe sistematizarse para ser incorporada en la proyección de flujos de caja, y pueden ser de 3 tipos.

1. **Activos Fijos:** Están sujetos a depreciación.
2. **Activos Intangibles:** Son gastos de organización, patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha.
3. **Capital de trabajo:** Son el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado. (Monografías)

4.10.8. Fuentes de financiamiento del Proyecto

Este estudio identifica las fuentes de capital en el momento de invertir.

- Fuentes internas: Los requerimientos financieros de un proyecto se basan en condiciones financieras actuales de la empresa y en resultados de los estudios de mercado y técnicos realizados anteriormente, los recursos propios provienen de utilidades de negocio, de ampliaciones de capital de trabajo por medio de préstamos personales ya sea de amigos o familiares.
- Fuentes externas: En ésta se encuentran los bancos proporcionando facilidades de préstamos a los inversionistas los cuales asumen a corto (1 a 5 años) y largo plazo (de 11

años en adelante), de igual manera están las inversiones familiares, capital de riesgo, emisión de bonos, acciones preferentes entre otros.

4.10.9. Estimación de Costos

Lo que se requiere es comprender la naturaleza del costo considerado y su influencia en los decrementos e incrementos de los ingresos generados en las ventas o en los volúmenes de fabricación del producto o servicio, una vez sean determinados dichos costos se procede al análisis e interpretación de los mismos.

4.11. Evaluación del Impacto ambiental

Se refiere a la búsqueda de un continuo proceso de mejoramiento ambiental de toda la cadena de producción.

La Asociación Campesina debe identificar todos los procesos productivos y la relación con el medio ambiente y su impacto. Para ello es conveniente que la empresa establezca metas ambientales documentados, considerados los requisitos legales entre otros.

4.12. Evaluación del Impacto Social

Indica la comparación de beneficios y costos que una determinada inversión debe tener en la comunidad en general, mediante el impacto del bienestar social en la comunidad, es importante resaltar que las técnicas de evaluación social de la comunidad nos permiten medir todos los costos y beneficios que demanden o genera un proyecto en particular.

5. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite establecer la existencia de un número suficiente de consumidores de huevos de gallina, los cuales estarían dispuestos a adquirir de manera directa un nuevo grupo de huevos además facilita el conocimiento de estrategias de ventas que se puedan presentar, canales de distribución, proveedores de materias primas, publicidad, publicidad, evolución de la oferta y la demanda entre otros aspectos.

5.1. Identificación y Caracterización del producto

5.1.1. **Nombre de la Asociación:** Asociación Campesina Avícola Confuturo.

5.1.2 Características del Producto. La Asociación avícola se dedica a la producción y comercialización de huevo semicriollo con un alto contenido en vitaminas, proteínas, hidratos de carbono, lípidos (grasas)

5.1.3. Ventajas y usos del Producto

El huevo es un producto que puede ser consumido directamente, pero es útil para la formación de otros platos dentro de la alimentación familiar debido a sus propiedades.

- a- Aglutinante
- b- Espumante
- c- Emulsionante
- d- Colorante
- e- Aromatizante.

Según Cárdenas, X. (1978). Afirma: ⁷“El huevo es uno de los alimentos de origen animal más apreciado por todos los pueblos del mundo. “Donde se encuentre el hombre consume huevos, por las siguientes razones.

- El huevo es un producto bajo en calorías, grasas y con todos los aminoácidos importantes es un alimento rico en proteínas y de alta calidad
- Su tamaño es ideal para servirse en una o dos unidades
- Ningún otro alimento provee todo lo que necesita la vida humana.
- Las artes culinarias lo emplean de diversas formas, solo combinando con otros alimentos, desde aperitivo hasta el postre (helados, cremas, flanes), hasta dietas para los enfermos
- Los huevos cocidos y picados constituyen un poderoso medio alimenticio para animales de ornato, larvas de crustáceos, peces de acuario, alevines de piscifactorías.
- Su cascarón lo hace un producto limpio, prácticamente estéril, fácil de manejar, almacenar y transportar y su precio es bajo en comparación con otros alimentos y proteínas.

Tabla 1 Características del huevo en cuanto a peso

Peso del Huevo		Peso de la cascara		Peso de Yema		Peso claro	
Gm	%	Gm	%	gm	%	gm	%
50	100	5	10	16	32	29	58
60	100	6	10	18	30	36	60
70	100	7	10	20	28	43	62

Fuente El huevo y características www.alimentacion-sana.com

⁷ Cardenas Xavier, 1978

Forma del Huevo

La forma general del huevo es óvalo, pero puede ser esférica. Depende principalmente del aparato reproductor de la gallina en cuanto a la facilidad de alojar el huevo y en la puesta, también inciden en la forma algunas enfermedades como el Newcastle y bronquitis, cuya presencia afecta el color de la cáscara⁸.

La composición del huevo varía de acuerdo a la edad, la alimentación.

⁸ http://www.huevo.org.es/el_huevo_formacion.asp

Tabla 2 Composición media del huevo

Componentes	Yema	Albúmina	Cáscara
Peso medio %	33	57	11
Agua %	45	88	2
Substancia seca %	50	12	98
Proteína %	16.7	10.5	3
Grasa %	32.8	–	Trazas
Carbohidratos %	1	1	–
Minerales %	1	0.5	95

Fuente: El huevo y características www.alimentacion-sana.com

Las Proteínas de albúmina (clara) se digieren mejor si son sometidas a coagulación por efecto de calor (mejor acción de enzimas gástricas), en estado crudo solo se utiliza el 50%.

5.2. Análisis de Productos sustitutos y Complementarios

Dentro del mercado se encuentran productos sustitutos como la carne, el pollo, el pescado, los enlatados y embutidos los cuales tienen una gran desventaja ante el huevo respecto a su precio, pues son productos que por tener un alto valor económico casi no se incluyen dentro de la dieta de varias familias, en cuanto a los productos complementarios se tiene la sal y el aceite , destacando que el huevo por su demanda inelástica, no se ve afectado por las variaciones de los precios de este tipo de productos.

5.3. Descripción del consumidor

Ingreso: La actividad económica de la ciudad de Pasto y de los municipios aledaños al municipio del Tablón de Gómez está determinada por el sector agropecuario, en el cual predomina una estructura agraria minifundista, el comercio concentrado en la compra y venta de productos agropecuarios como el plátano y la yuca, panela, verduras, hortalizas y frutas entre otros servicios de restaurantes y servicios personales.

Aunque este municipio tiene una red de carreteras en regular estado que lo unen con veredas y corregimientos del departamento, le falta integración entre sus zonas productoras y consumidoras, escasez de transporte y por ende falta de centros de acopio, se da una práctica continua de la comercialización de productos agropecuarios, en el municipio de Tablón de Gómez y mucho más en el corregimiento de Las Mesas se encuentra que se presentan muchos intermediarios.

Estratos: Se toma como referencia la estratificación de la ciudad, donde se agrupan los estratos con mayores niveles de pobreza entre 1 y 2, aquellos niveles intermedios están representados entre 3 y 4 y los que mejor representan un mejor nivel 5 y 6.

Factores de limitación: Existen algunos limitantes para la obtención de ingreso y posibilidad de superación económica, a continuación, se describen algunos de ellos:

Desempleo: Es importante resaltar que, a toda la población colombiana, el factor desempleo, junto con el bajo nivel de ocupación formal y el incremento de empleos informales, influye dentro de sus ingresos. Por su parte para el departamento de Nariño la Tasa de desempleo fue de 9,7%, para el año 2016⁹

Inflación: El incremento de los precios de los productos que componen la canasta familiar y aquellos para suplir las necesidades básicas, es otro de los factores que se han de tener en cuenta para la realización de este proyecto, se observa que la inflación para el año 2016 es de 5,75%¹⁰.

Red Vial: En Nariño existe una red de carreteras precaria, la cual no brinda la facilidad de comunicación entre los mismos, esto hace que el precio de transporte se incremente y de igual manera los recorridos. La carretera entre Pasto y el Corregimiento de las Mesas en su mayor parte se encuentra sin pavimento, únicamente se encuentra pavimentada la distancia entre Pasto y Buesaco.

5.4. Análisis del sector

El sector avícola ha sido muy dinámico en los últimos años no solamente a nivel nacional sino también a nivel internacional, esto se atribuye a las siguientes razones:

⁹ <https://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>

¹⁰ <https://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>

Condiciones de la demanda: El nivel de ingreso, tamaño de los mercados, gustos culturales, desarrollo del mercado minorista.

Condiciones de la Producción: La implementación de mano de obra, tecnología, costos e insumos.

Políticas gubernamentales: Como legislaciones sanitarias de comercio exterior, desarrollo de infraestructura y servicios públicos.

Estrategias Corporativas o empresariales y estructura de Mercado: (Tamaño y número de Competidores).

En Colombia la actividad avícola está presente en más de 300 municipios del territorio nacional, con escalas que van desde 500 hasta 500.000 ponedoras distribuida de la siguiente manera: Región Central con 35,8%, Santander, 24,7%, Valle 21,5%, Costa Atlántica 5,1%, Antioquia 9,3%, Eje Cafetero 4,3% y Oriental 1,9%. Es fuente generadora de más de empleos directos, moviliza al año más de 5,6 millones de toneladas de carga con una producción valorados (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2005)

5.4.1. Desarrollo Tecnológico del Sector

En el departamento de Nariño el sector no ha tenido un desarrollo tecnológico significativo que ayuden a mejorar las diversas actividades que dentro de él se encuentran inmersas, aún prevalecen las formas tradicionales de realizar las actividades, utilizando abundante mano de obra y poca maquinaria. Esto se atribuye a los minifundios que existen en el sector y a los agricultores que trabajan de manera independiente, por tanto, se presenta baja producción y por

ende poca comercialización de varios productos, teniendo como consecuencia una demanda insatisfecha.

5.5. Análisis del Mercado

5.5.1. Estructura Actual de Mercado

Actualmente el sector avícola posee en el mercado productos como huevos de codorniz y de gallina para satisfacer las necesidades de los clientes, los cuales se basan en tener un adecuado sistema nutricional y alimenticio con un producto básico de la canasta familiar, de un amplio contenido proteínico y un precio bajo que se encuentra al alcance de todos.

En el departamento de Nariño la producción de huevos es de “pan coger”, es decir producción en pequeñas granjas, orientado a un mercado mínimo el cual no alcanza para satisfacer las necesidades a toda la demanda formal de este producto, produciendo insatisfacción, de igual manera existe contrabando con la compra de huevos a nuestro hermano país del Ecuador:

Es importante destacar que, en el departamento de Nariño, existen empresas dedicadas únicamente a la distribución de huevos, las cuales son consideradas como fuertes y competitivas entre éstas se encuentran las siguientes: Huevos super, Huevos kikes, avícola del Carmen entre otras.

En el siguiente cuadro se encuentran las principales empresas pertenecientes al sector avícola, mencionadas anteriormente con cifras representativas.

Tabla 3 Empresas oferentes de huevo de gallina

EMPRESA	Ventas Año 2016 (cant.)	Ingresos (\$)	Valor unitario
Huevo Super	5.610.000	1.683.000.000	300,00
Huevos Kikes	2.310.000	693.000.000	300,00
Avícola del Carmen	3.300.000	990.000.000	300,00
Otras distribuidoras	20.000.000	6.000.000.000	300,00
Total	31.220.000	9.366.000.000	-----

Fuente: Presente Estudio.

5.5.2. Definición de Mercado Objetivo

La Asociación campesina “Con futuro”, tiene como mayor parte de habitantes del departamento de Nariño. El desarrollo del estudio de mercado y la determinación del tamaño de la muestra se han hecho teniendo en cuenta el número total de hogares de la ciudad de Pasto, distribuidos en los estratos del 1 al 6, resumidos en la siguiente tabla:

Tabla 4 Distribución de encuestas por estrato

ESTRATO	POBLACION (N)	% DE (N)	Muestra n
1	19729	20	77
2	38472	39	149
3	27621	28	107
4	8878	9	34
5	2959	3	11
6	986	1	4
TOTAL	98645	100	383

Fuente: DANE y presente estudio.

5.5.3. Segmentación de Mercado

El mercado al cual va dirigido el producto que se pretende ofrecer en la ciudad de Pasto está dividido de la siguiente manera: Al consumidor Final de los estratos 1,2,3,4,5 y 6. Este producto se pretende distribuir a través de intermediarios como tiendas y supermercados.

5.6. Análisis del Comportamiento de la Demanda

Se conoce como demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (Gabriel B. U., 2006)

El estudio de la demanda a un precio dado se sustenta de acuerdo al trabajo de campo realizado a una muestra a todos los hogares que conforman la ciudad de Pasto. Esta demanda es continua dado que se encuentra dentro de los productos de la canasta familiar, por lo tanto, el huevo es considerado como un bien necesario y es un producto importante para su desarrollo, por lo tanto, su consumo aumentará mientras crezca la población.

5.6.1. Resultados estudio de Mercados Cliente Final

La encuesta aplicada a una muestra de 383 hogares de los diferentes estratos de la ciudad de Pasto, arrojó los siguientes resultados del tema en cuestión:

Resultados de la Encuesta:

1. ¿Consume usted huevos de gallina?

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
SI	383	100
NO	0	0
TOTAL	383	100

Fuente: El presente estudio

Ilustración 4 Consumo huevos de gallina



Análisis del Resultado

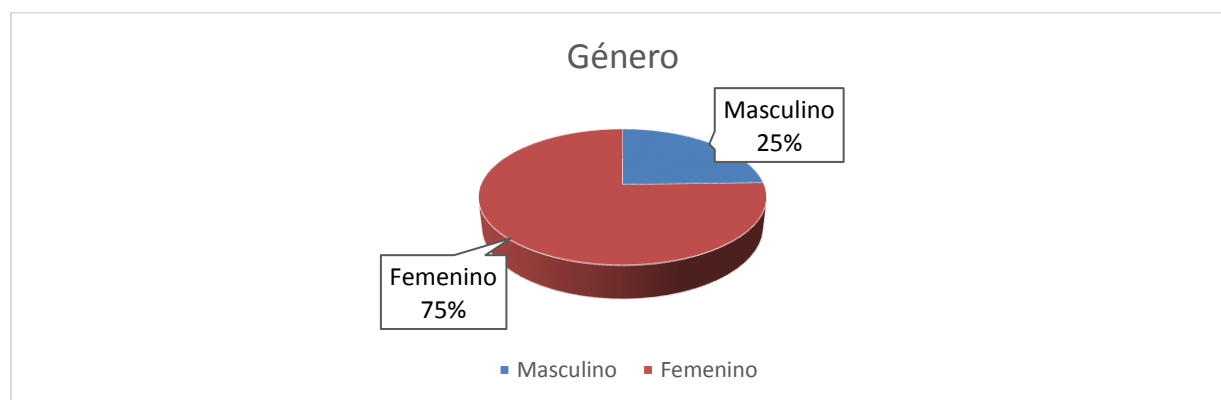
Siendo que el huevo de gallina es un producto básico en la dieta alimenticia del habitante en Colombia, el 100% manifestaron la preferencia de consumir el producto, ya que tienen el hábito alimenticio del producto de diferentes maneras, por ejemplo, el desayuno mezclado con cualquier alimento.

2. ¿Cuál es su género Masculino o femenino?

GENERO	FRECUENCIA	%
Masculino	94	25
Femenino	289	75
Total	383	100

Fuente: El presente estudio

Ilustración 5 Género



La mayor parte de los encuestados fueron mujeres en un 75%, el resto de los encuestados fueron Hombres en un 25%, es notable aclarar que la mayoría de las personas que toman la decisión a la hora de realizar las compras de la canasta familiar.

3. ¿Quién compra huevos en el hogar?

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Madre	199	52
Padre	107	28
Hijos	36	10,5
Otro	40	9,5
TOTAL	383	100

Fuente: El presente estudio

Grafico3- Quien compra Huevo en el Hogar.

Ilustración 6 ¿Quién compra huevo en el hogar?

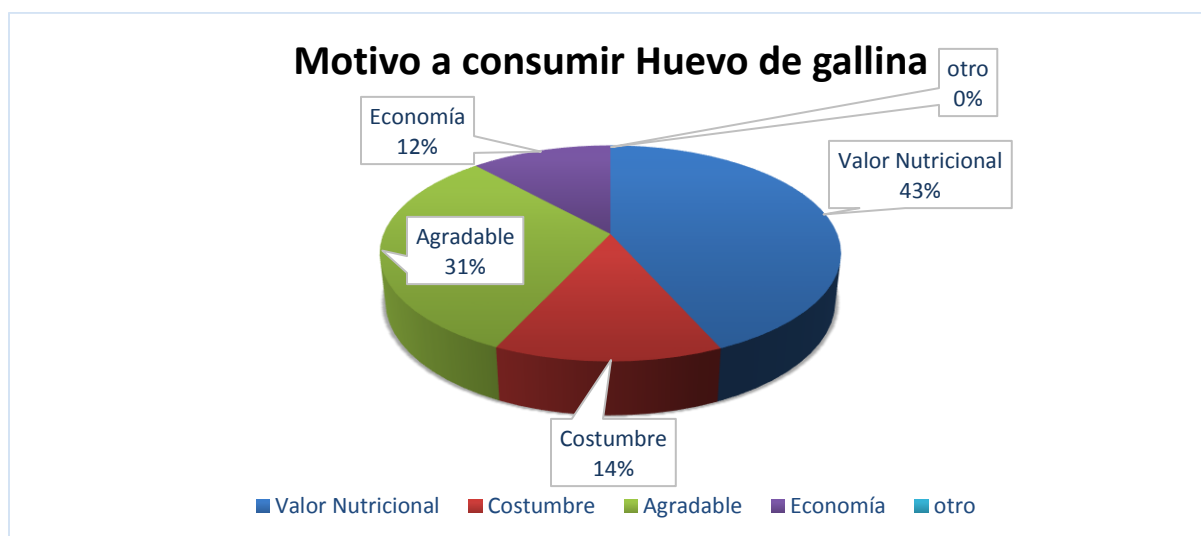


Se observa que la persona que compra más huevo en el hogar es la madre con un 52%, seguido del padre con un 28%, hijos con un 10,5% y otros con un 9,5%.

4. ¿Qué motiva a consumir huevos de gallina?

MOTIVOS	FRECUENCIA	%
Valor Nutricional	166	43%
Costumbre	52	14%
Agradable	120	31%
Economía	45	12%
Otro	0	0%
TOTAL	383	100%

Ilustración 7 Motivo a comprar huevo de gallina



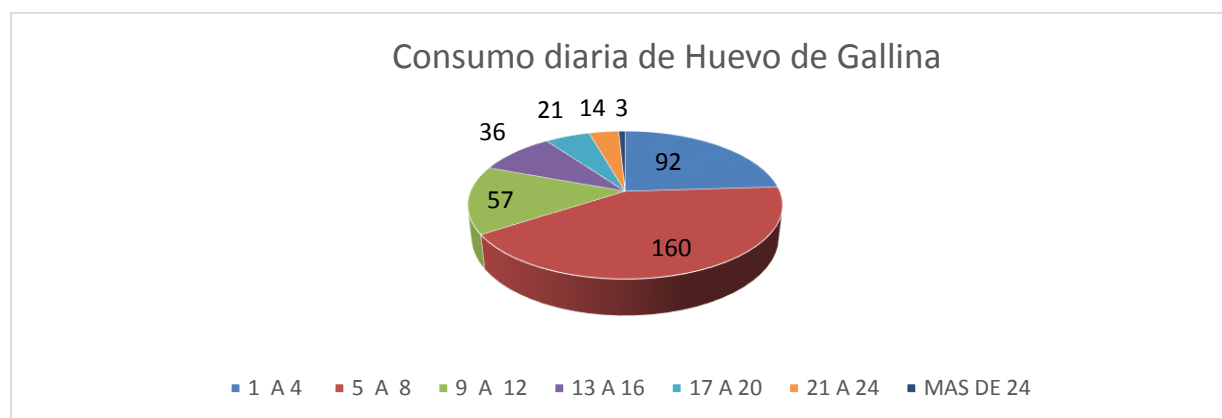
Son varios los motivos que hacen que las personas prefieran consumir Huevos de Gallina, en orden de importancia esta por su valor nutricional con un 43%, agradable con un 31%, costumbre 14% y economía con un 12%.

5. ¿Qué cantidad de huevos de gallina consume en su hogar diariamente?

DETALLE	CANTIDAD
1 A 4	92
5 A 8	160
9 A 12	57
13 A 16	36
17 A 20	21
21 A 24	14
MAS DE 24	3

Fuente: El presente estudio

Ilustración 8 Consumo diario de huevo de gallina



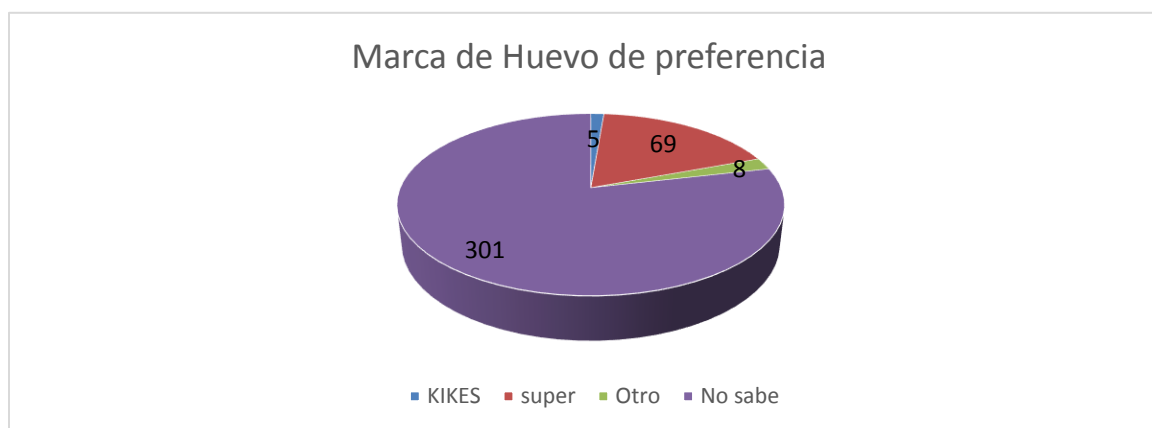
De acuerdo a lo anterior la mayoría de los hogares encuestados consumen diariamente entre de 5 a 8 huevos diarios, seguidamente de 1 a 4 huevos, respondieron 92 hogares; de 9 a 12 huevos respondieron 57 encuestas. Los hogares que consumen más de 24 unidades representaron el menor porcentaje del estudio. En realidad, el consumo de huevos por hogar es moderado según los resultados obtenidos.

6. ¿Qué marca de huevo de gallina adquiere para su consumo?

MARCA	FRECUENCIA	%
KIKES	5	1%
super	69	18%
Otro	8	2%
No sabe	301	79%
TOTAL	383	100%

Fuente: Presente Estudio

Ilustración 9 Marca de huevo de preferencia



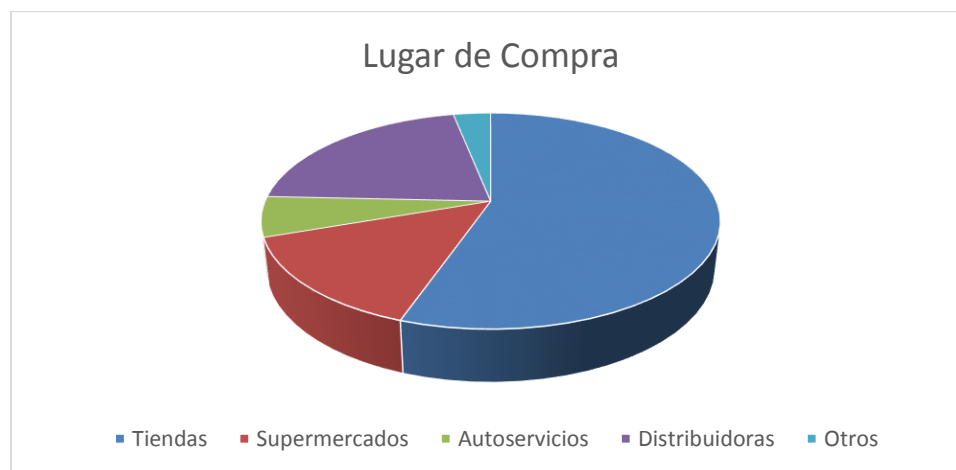
Según las personas encuestadas en la ciudad de Pasto, según los resultados no conocen la marca de Huevo que consumen, pues así lo indican 301 encuestas, lo que representan el 79%. El 18% consume huevo super, el 1% consume kikes y el 2% consume otras marcas.

7. ¿En qué lugares adquiere huevos de gallina?

LUGAR	FRECUENCIA	%
Tiendas	212	55%
Supermercados	55	14%
Autoservicios	23	6%
Distribuidoras	81	21%
Otros	12	3%
Total	383	100%

Fuente: Presente estudio

Ilustración 10 Lugar de compra de huevo de gallina



Fuente: Presente estudio

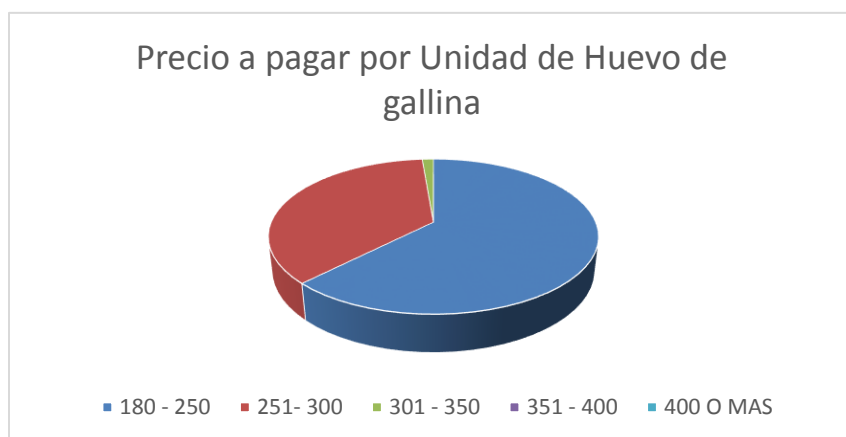
Los consumidores de Huevo de Gallina de las personas encuestadas realizan las compras del producto en un 55% en tiendas, 21% lo realizan en distribuidoras, 14% en supermercados y el 3% en otros lugares.

8. ¿Cuál es el precio promedio que pagaría por unidad de huevo de gallina?

PESOS (\$)	FRECUENCIA	%
180 - 250	239	62%
251- 300	139	36%
301 - 350	5	1%
351 - 400	0	0%
400 o MAS	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: Presente Estudio

Ilustración 11 Precio por unidad de huevo de gallina



Fuente: Presente Estudio

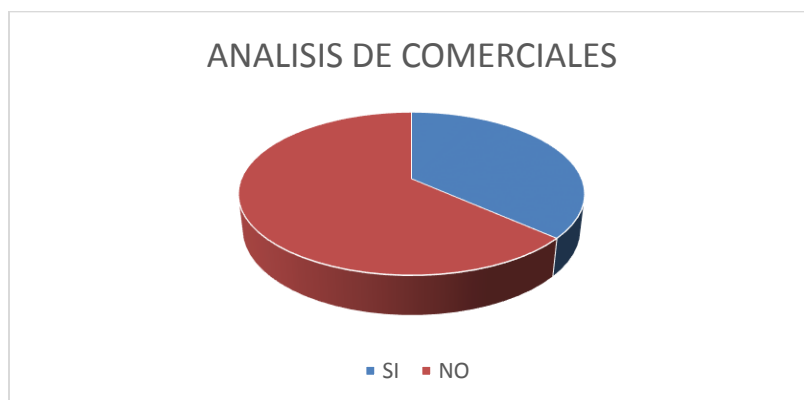
Los hogares de la ciudad de Pasto estarían dispuestos a pagar n un 62% hasta 250 pesos por unidad, en un 32% hasta 300 pesos x Unidad y en u 1% hasta 350 pesos.

9. ¿Usted analiza comerciales antes de consumir huevos de gallina?

Respuestas	FRECUENCIA	%
SI	140	37%
NO	243	63%
TOTAL	383	100%

Fuente: Presente Estudio

Ilustración 12 Análisis de comerciales



Fuente: Presente Estudio

Del total de los Encuestados un 37% de los encuestados respondieron que si miran comerciales para la toma de decisiones mientras un 63% respondieron que no miran comerciales.

10. ¿Estaría dispuesto a consumir una nueva marca de huevos de gallina que se produzca en Nariño?

Respuestas	FRECUENCIA	%
SI	344	90%
NO	39	10%
TOTAL	383	100%

Fuente: Presente Estudio

Ilustración 13 Aceptación de nueva empresa



Presente Estudio

La aceptación de una nueva marca de huevos de gallina es favorable dado que el 90% manifestó que, si la consumiría y el 10% que no la consumiría, siendo este indicador muy favorable para la aceptación del nuevo producto.

Ilustración 14 Actividades Productivas para la obtención de los huevos



Ilustración 15 Mujeres que integrarían la Asociación



5.7. Análisis de la Demanda

5.7.1. Demanda Actual de Huevos de Gallina

La demanda se establece en base a la población de Pasto, de la cual, según información suministrada por el DANE, se establece en 455.893 habitantes, equivalente a 91.179 hogares distribuidos en los estratos 1,2,3,4 y 5, de los cuales el 100% de estos se incluyen dentro de la dieta alimenticia.

5.7.2. Estimación de la Demanda Actual

Según los Resultados obtenidos por medio de las encuestas se puede definir que si hay una aceptación de una nueva organización dedicada a la comercialización de Huevos de Gallina. Teniendo en cuenta que el Número de Habitantes en la ciudad de Pasto corresponde a 455.893 habitantes y a 91.180 hogares, se establece que la demanda del proyecto es de 410.300 personas para el año 2017, teniendo en cuenta que cada Hogar está conformada aproximadamente por 5 personas, la demanda del proyecto sería de 82.061 hogares los cuales estarían dispuestos a adquirir el producto.

5.7.3. Proyección de la Demanda

Para calcular la demanda pronosticada de Huevos de gallina, se tiene en cuenta el crecimiento poblacional anual que es de 2.15% según datos suministrados por el Dane. Esto permitirá proyectar la demanda y determinar su crecimiento durante 5 años.

Tabla 5 Proyección de la Demanda

Año del proyecto	Años Calendario	Población Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Proyectada (Hogares)
0	2017	455.893	410.304	82.061
1	2018	465.695	419.126	83.825
2	2019	475.707	428.137	85.628
3	2020	485.935	437.342	87.469
4	2021	496.382	446.745	89.349
5	2022	507.055	456.350	91.270

Fuente: El presente Estudio

5.8. Análisis de la Oferta

Oferta se define como la cantidad de bienes y servicios ofertados por los productores o proveedores que están dispuestos a colocar un producto a un precio determinado. Es así como todas las variables que influyen dentro de la oferta pretenden establecer las cantidades en promedio que ofrece la competencia y las condiciones que establece este sector para ofrecer el producto al consumidor final.

Para analizar el comportamiento histórico de la oferta de huevos de gallina, no fue posible conseguir información de fuentes secundarias, razón por la cual se acude a información recogida mediante fuentes primarias (observación directa, visitas y entrevistas) a ciertas avícolas y comercializadoras de huevos existentes en la ciudad de Pasto, que ofrecen el mismo producto.

5.8.1. Situación Actual de los Oferentes

El presente cuadro muestra las principales empresas pertenecientes al sector avícola, con cifras aproximadas en cada una de ellas

Tabla 6 Empresas Oferentes año 2016

EMPRESA	VENTAS AÑO 2016 (Un)
Huevo Super	5.610.000
Huevos Kikes	2.310.000
Avícola Carmen	3.300.000
Otras Distribuidoras	20.000.000
TOTAL	31.220.000

Fuente: El presente Estudio

5.9. Análisis de la Competencia

El Mercado de Huevo en Colombia y en el departamento de Nariño es amplio ya que existen diversidad de organizaciones o puntos de producción. En el departamento de Nariño existen granjas en varios sectores de los diferentes municipios del Norte como San José de Albán, Berruecos, en el sector de Rosa Florida entre otros. En Tablón de Gómez y específicamente en el corregimiento de Las Mesas, lugar donde creará La Asociación.

Dentro de las empresas más fuertes y competitivas del sector se encuentran Distribuidora de Huevos Super, Huevos Kikes, y Avícola del Carmen, las cuales están dedicadas Exclusivamente a la comercialización, sin embargo, hay que tener en cuenta la fuerte competencia que representa la informalidad de esta actividad, pues el contrabando existente en la ciudad de Pasto ocupa un porcentaje importante frente a ésta.

5.10. Estrategias de Mercado

Para poder penetrar en el mercado La Asociación debe implementar las siguientes estrategias de Mercado

5.10.1. Estrategia de Distribución

Es importante considerar los canales de Distribución que son los medios por los cuales el producto llega hasta el consumidor final. La Asociación campesina tendrá un punto de venta del producto, ubicado en un lugar estratégico de la ciudad de Pasto, de igual manera contando con un medio de transporte adecuado llevará el producto a tiendas y supermercados y distribuidoras de Huevos.

Trasladar el Producto a estos canales de distribución implica la utilización de un vehículo, la zona de producción se ubica en el municipio de Tablón de Gómez, por lo tanto, el medio de transporte debe ser adecuado para que el producto llegue a su lugar de destino en óptimas condiciones.

Se llevará el producto inicialmente 2 veces por semana, en días de Mercado y se utilizarán los principales supermercados y tiendas de barrio de la ciudad, lo cual permite abastecer un mayor número de hogares de la ciudad de Pasto de todos los estratos sociales.

De igual manera se pretende lograr contratos con mayoristas con los cuales se puede realizar convenios de distribución. Realizando grandes volúmenes de producción obtenidas mediante alianzas estratégicas. La Red de Comercialización comunitaria _ Redcom es una posibilidad de contratación ya que en el momento hace presencia en la zona ya que tiene una alianza estratégica con otra Asociación que se llama “ASOMEM”.

5.10.2. Estrategia de Ventas

Se pretende llegar inicialmente al potrerillo (Galería en Pasto), porque existe mayor afluencia de gente en este sector, se quiere prestar una buena Atención al Cliente con el fin de generar altos niveles de satisfacción. Después se quiere expandir puntos de venta y Alianzas estratégicas que se puedan generar.

5.10.3. Estrategia promocional y de Comunicación

El Objetivo Fundamental de La Asociación “Confuturo”, es dar a conocer de la existencia de la Asociación y del producto que ofrece, para lo cual se procura utilizar diversos anuncios publicitarios como volantes, afiches, perifoneo y cuñas radiales en el municipio del Tablón de Gómez.

5.10.4. Estrategia de Servicio

Ofrecer un buen servicio es importante para el crecimiento de la Asociación campesina, dentro de los puntos que se tienen en cuenta están mejorar el tiempo de entrega del producto, tener una actitud positiva en el momento de ofrecer el servicio, teniendo en cuenta aspectos como la amabilidad, cordialidad entre otros.

- Orientando momentos de la verdad al instante de adquirir el producto.
- Periodos de entrega a tiempo y en excelente estado.

6. ESTUDIO TECNICO

Un estudio Técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir bienes y servicios que requieran, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias del proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (Posas, 1999).

6.1. Localización de la planta

El Establecimiento de la planta se encuentra en el Corregimiento de las Mesas, Municipio Tablón de Gómez, este corregimiento es muy fértil y además su clima es adecuado para el desarrollo de las aves, 20°C, además el terreno es propicio y cuenta con las condiciones adecuadas para la construcción del galpón.

De igual manera se tiene en cuenta que el sitio donde se construirá el galpón este cerca relativamente a la vivienda de cada uno de los miembros de la Asociación.

El corregimiento de las Mesas se encuentra a 65 km de la ciudad de Pasto. Por lo anterior se puede determinar que es un municipio que cumple con los requisitos de los factores esenciales ya que la demanda del huevo es muy alta, además que el clima es propicio para la crianza de animales y por ende la producción, así mismo tiene acceso a vías, servicios públicos y alcantarillado.

6.2. Tamaño del Proyecto

El desarrollo de la avicultura conlleva a mejoras en la productividad del huevo, en la actualidad una pollita de levante durante 120 días empieza el ciclo de postura de 60 semanas. Por lo tanto,

en un año, es decir en aproximadamente 52 semanas, esta gallina alcanza la cifra de 305 huevos, lo que daría casi 6 por semana, o lo que es lo mismo 1 huevo cada 1,19 días.

Para este proyecto en el corregimiento de las Mesas, se considera la creación de 2 galpones cada uno con la capacidad de 500 gallinas, lo que implica una producción de 25 Huevos al mes.

6.3. Distribución de Planta

La Asociación Campesina “Con futuro”, tendrá las siguientes áreas de funcionamiento:

6.3.1. Recibo y almacén de materia prima

Esta área debe ser amplia y adecuada para entrar y descargar la materia prima, además debe ser un lugar seco donde los insumos que allí sean manipulados no estén sometidos a humedad que influyan en la calidad de los materiales. El sitio debe contar con las condiciones óptimas de higiene y libre de insectos, roedores y demás plagas y así asegurar la calidad del producto.

6.3.2. Área de empaque, almacenamiento y despacho del producto

En esta área se destinará para colocar el producto en cubetas, almacenarlo y posteriormente ser despachado hacia el sitio de comercialización.

6.3.3. Área de Producción (Galpones)

Esta área requiere Higiene y seguridad con el fin de garantizar la seguridad y las condiciones sanitarias que este tipo de productos requiere.

6.3.4. Área de Residuos

Esta área estará ubicada cerca de los galpones y será aquella en la cual se desechan los residuos de gallinaza siendo posteriormente mezclada con cal para obtener abono orgánico y posteriormente vender los desechos aquellas personas que elaboren compostaje orgánico.

6.3.5. Área de mantenimiento

Esta área será utilizada para guardar las máquinas requeridas para la producción (Canastillas, carros recolectores, des picadoras, entre otras) y para el mantenimiento de éstas cuando se requiera.

6.3.6. Área de Servicios

Consta de dos baños con lavamanos, sanitario y ducha.

6.3.7. Oficina

Dispondrá de una oficina en la cual se atenderá al público.

6.4. Determinación del Tamaño de áreas

Las especificaciones del tamaño de áreas se hacen según las actividades que se ejecutan en cada una de ellas.

Tabla 7 Tamaño de áreas

AREAS	TAMAÑO M2
Recibo y almacén de materia prima	30
Área de empaque, almacenamiento y despacho de Producto	35
Área de Producción (Galpones)	770
Área de Residuos	20
Área de mantenimiento	30
Área de servicios	20
Oficinas	30
Total	935

Fuente: El presente Estudio.

6.5. Descripción del proceso de producción

La Asociación Campesina “Con Futuro”, ha estimado las siguientes compras:

Tabla 8 Precio de compra de animales para la producción

AÑO	DETALLE	CANTIDAD unidades	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)
1	Gallina	1000	12.000	12.000.000
2	pollitas	1000	850	850.000
3	pollitas	1000	850	850.000
4	pollitas	1000	1.000	1.000.000
5	pollitas	1000	1.000	1.000.000
TOTAL				15.700.000

Fuente: Presente Estudio.

Es importante establecer los parámetros descritos a continuación, en el proceso de crecimiento de las gallinas para obtener una buena producción.

6.5.1. Ciclo Vital

Es el periodo comprendido entre el nacimiento de las pollitas hasta el final de producción de Huevos y consta de 3 etapas: 1- Cría de 0 a 5 semanas; 2- Levante, de 6 a 18 semanas, y 3- Postura: desde la semana 19 hasta la 80, durante éstas 3 etapas las aves se alojarán en el piso y tienen una distribución de alimento diferente.

6.5.1.1. Cría: Se debe adaptar el galpón para el recibo de aves, una vez realizado esto se deben alojar 20 pollitas x metro cuadrado (Jaula), durante esta etapa es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Cama: Se deben alojar las aves sobre una “cama” de viruta de madera, procurando que ésta tenga de 5 a 10 cm de grosor, se hace con el fin de darle protección y calor a las pollitas.
- Calor: Para que las pollitas puedan sobrevivir durante los primeros días de vida, en el galpón es necesario reemplazar artificialmente el calor de la gallina. Esto se logra gracias a las criadoras o fuentes de calor.
- Cortinas: Durante los primeros días es importante proteger las aves de las corrientes bruscas de aire, para ello se deben colocar cortinas en las paredes exteriores del galpón.
- Agua: El agua es el elemento primordial en la vida de las aves. Debe dotárselas de agua limpia, permanente y fresca.
- Recibo de las aves: Al llegar las aves, primero que todo se debe inspeccionar su buen estado. En seguida, a unas cuantas pollitas se les enseña a beber, humedeciéndoles el

pico, estas les enseñarán a beber a las demás. Una vez colocadas en su respectivo círculo y después de que hayan bebido, se les coloca el alimento para que las aves estén cómodas. El agua se debe cambiar cada 24 horas.

6.5.1.2. Levante: Al concluir el periodo de iniciación o de cría, se distribuyen los comederos y los bebederos por todo el galpón, se retiran los círculos y las criadoras y se cambia el alimento de cría por el de levante. Para este periodo comprendido entre la semana 6 y la semana 18 deben observarse las medidas sobre cuidado, sanidad y control de aves. Toda muerte a causa de descuido tiene como consecuencia una baja en la producción de huevos.

Además, para obtener un mejor huevo, con características similares, se utiliza otro tipo de alimento como son algunas plantas para mezclar cereal y concentrado, obteniendo de esta manera un crecimiento más satisfactorio por parte de estos animales.

6.5.1.3. Postura: Al concluir la etapa de levante, comienza el periodo de producción de postura, el cual lleva desde la semana 19 hasta la 80. Durante dichas semanas hay que ser cuidadoso en el cambio de alimento de levante al de postura, de manera que no les falte alimento.

Por otra parte, es importante resaltar que las aves deben ser pastoreadas 2 veces al día, para que puedan alimentarse se alimentos al aire libre y también puedan nutrirse de alimentos naturales suministrados por el medio ambiente.

Una vez terminada esta etapa se debe hacer u tratamiento de asepsia y desinfección a todo el galpón con el fin de evitar propagación de cualquier tipo de bacteria o enfermedad, que lleve a una baja en la producción.

En esta fase es conveniente tener en cuenta la siguiente tabla en el cual se ve reflejado el porcentaje de producción de cada gallina de acuerdo a las semanas que tenga.

Tabla 9 Porcentaje del promedio de postura

SEMANA	%	SEMANA	%	SEMANA	%	SEMANA	%
19	9	35	94	51	88	67	78
20	26	36	93	52	88	68	77
21	52	37	93	53	87	69	76
22	77	38	93	54	87	70	76
23	90	39	93	55	86	71	75
24	93	40	93	56	86	72	74
25	94	41	92	57	85	73	73
26	94	42	92	58	84	74	72
27	95	43	91	59	83	75	71
28	95	44	91	60	83	76	70
29	95	45	90	61	82	77	69
30	94	46	90	62	82	78	68
31	94	47	90	63	81	79	67
32	94	48	89	64	80	80	66
33	94	49	88	65	79	81	65
34	94	50	88	66	78	82	64

Fuente: FENAVI

Según el cuadro anterior se concluye que las gallinas en las primeras 4 semanas de postura (19-22) su producción es baja, éstas obtienen su mayor rendimiento (90-95%), entre las siguientes 24

semanas (23-47), y de ahí empiezan a reducir su postura durante 32 semanas. (48-82), llegando a cubrir el 64%.

En la Etapa de Postura se debe tener en cuenta:¹¹

6.5.1.4. Selección: Es importante determinar qué aves en un momento determinado tienen una postura deficiente, es probable que, sin saberlo, se esté desperdiciando el rendimiento de una buena ponedora por falta de control, o se esté “engordando” a una ponedora de bajo rendimiento. Una buena ponedora se caracteriza por tener cresta roja, abdomen blando, y una amplitud entre la pelvis y el esternón de 4 dedos y entre los huesos de la pelvis una amplitud de 3 dedos.

Si una ponedora no produce el rendimiento esperado es conveniente aislarla. La causa de su bajo rendimiento puede ser que las demás aves no le permitan el fácil acceso al alimento o al agua, por el contrario, puede estar comiendo demasiado con lo cual la postura se reduce.

6.5.1.5. Despique: A cualquier las aves, indiferente a que sean pollos o pollas comienzan a picarse, por lo tanto, pueden aparecer aves con heridas en los ojos, alas o patas etc. Esto se debe a diferentes circunstancias o fenómenos como el canibalismo, que se puede presentar por las altas temperaturas, alta densidad de aves por metro cuadrado, escaso número de comederos y/o bebederos, deficiencia alimenticia, parasitismo, exceso de humedad, y en algunos casos predisposición genética.

Para evitar este problema se debe despigar las aves tan pronto aparezcan los primeros casos, siendo este un caso común de ocurrencia, se deben prevenir los problemas a tiempo, ya que cualquier herida es una puerta abierta para muchas enfermedades. Para efectuar esta operación se

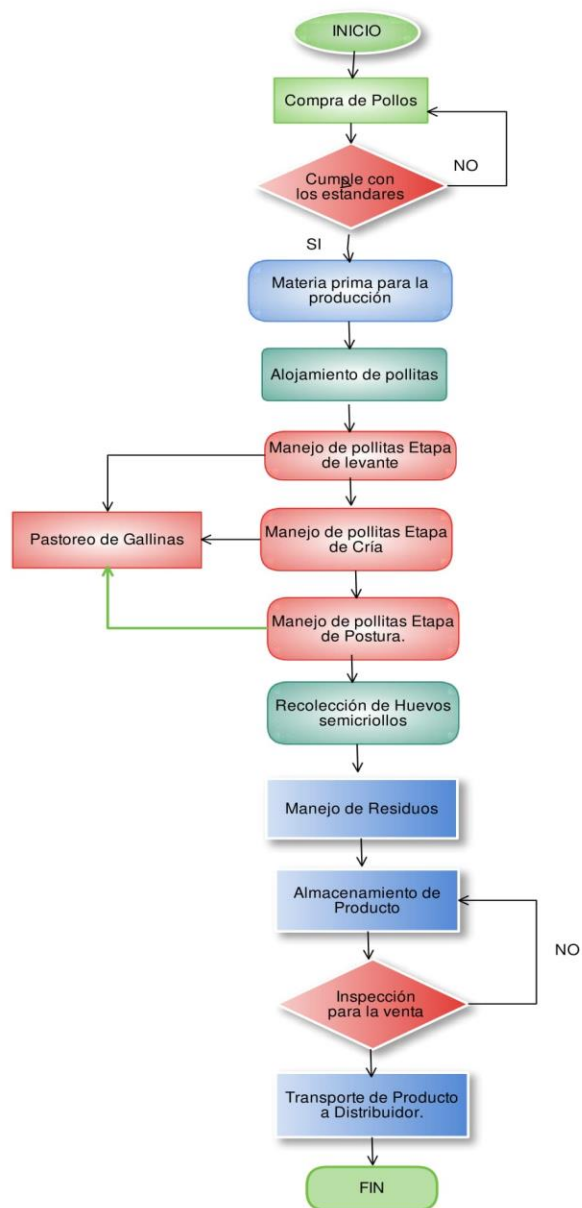
¹¹ http://www.huevo.org.org.es/el_huevo_formacion.asp

debe utilizar una máquina de hoja caliente con la cual se corta el pico de forma pareja evitando lastimar a la gallina.

Es conveniente llevar a las aves sin despicar hasta la mayor de edad posible, a fin de evitar retrasos en el desarrollo. Nunca se despican aves de un día de edad.

Ilustración 16 Diagrama de flujo de procesos

Untitled - Untitled



Elaborado por el autor del trabajo

6.5. Necesidades y Requerimientos

Tabla 10 Especificaciones de vacuna

Vacuna	Dosis (ml)	Cantidad (unid)	Valor (\$)
Marek	Frasco 500	2	60.137
Newcastle	Frasco 500	2	64.600
Coriza	Frasco 500	2	54.400

Fuente: Presente estudio

Se debe aplicar a cada gallina 10 ml por dosis, teniendo en cuenta que cada frasco contiene 500 ml, se podrá vacunar a 500 pollitas de acuerdo con la etapa en la que se están desarrollando. Este proceso se hará una vez por cada ciclo de producción de cada animal.

Tabla 11 Requerimientos de materia prima e insumos

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD ANUAL
Gallinas	Unidad	600
Cubetas de cartón	Unidad	10.000
Vacuna Marek	Frasco (500 ml)	1,2
Vacuna Newcastle	Frasco (500 ml)	1,2
Vacuna Coriza	Frasco (500 ml)	1,2
Concentrado y cereal de cría	Kilogramo	41
Concentrado y cereal de levante	Kilogramo	70
Concentrado y cereal de postura	Kilogramo	95

Fuente: Presente estudio

Tabla 12 Maquinaria y Equipo

DETALLE	CANTIDAD	VIDA ÚTIL (Años)
Comedero	200	5
Bebedero	200	5
Jaula	200	5
Despicadora	16	5
Canastilla recolectora	35	5
Carro recolector	6	5
Lámpara Criadora	10	5
Clasificadora	6	5
Vehículo Automotor	1	5

Fuente: Presente Estudio

Tabla 13 Muebles y Enseres

DETALLE	CANTIDAD	VIDA ÚTIL (Años)
Escritorio	1	5
Archivador	1	5
Sillas	4	5
Mesa de Cómputo	1	5
Basurero Rimax	1	5

Fuente: Presente estudio

Tabla 14 Equipo de oficina

DETALLE	CANTIDAD	DEPRECIACION
Computador portátil Toshiba	1	2
Teléfono celular	1	2
Impresora Epson TX 125	1	2

Fuente: Presente Estudio

Tabla 15 Requerimiento de mano de obra

CONCEPTO	CANTIDAD
Operativos	2

Fuente: Presente estudio

6.6. Plan de Producción

El proyecto se inicia con 1000 gallinas en el primer año de producción, posteriormente se ha proyectado los 4 años siguientes, se desea compra 1000 pollitas de 1 mes de nacidas a un precio de 850 por unidad, Las cuales se ingresarán en el noveno mes del primer año de producción, dado que éstos animales necesitan 6 meses, después de un mes de compradas para culminar su etapa de cría y levante.

CAPITULO 7. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

7. Estudio Organizacional

7.1. Filosofía Institucional

La Asociación campesina “Con futuro”; es una organización sin ánimo de lucro que persigue principios básicos del cooperativismo contemplados en la ley 79 de 1988 como son:

¹²Solidaridad, colaboración, Responsabilidad, Compromiso, Cooperación, Ayuda mutua.

Está conformada en su mayoría por 24 personas con la intención de conformarse como una Asociación denominada “COMFUTURO”, se reconocen como población vulnerable ya que en su mayoría están formadas por mujeres cabeza de familia y personas desplazadas por la violencia (Víctimas por la violencia).

Ilustración 17 Mujeres cabeza de familia que conforman la asociación



¹² Ley 79 de 1988

7.1.1. Misión

La Asociación campesina “CON FUTURO”, se va a dedicar a la producción y comercialización de Huevos semicriollo bajo sistema de pastoreo, cuenta con los más altos estándares de calidad a un precio justo, siendo líderes en la distribución de supermercados, punto de venta, tiendas y hogares en el municipio de Tablón de Gómez y la ciudad de Pasto. Sus procesos llevarán a la organización a resultados ganadores de posicionamiento en innovación y competitividad, siendo comprometida con el desarrollo sostenible.

7.1.2. Visión

La Asociación Campesina “CON FUTURO”, para el 2018 desea ser reconocida como una de las mejores organizaciones en la producción y comercialización de Huevos semicriollo tanto a nivel regional como Nacional, basados en políticas de competitividad y calidad, busca de ésta maneras diferenciar el producto de la competencia, buscando reconocimiento de marca.

7.1.3. Políticas Organizacionales

- Fijar normas para las actividades de áreas determinadas, dentro de los lineamientos establecidos por la organización.
- Implementar una eficaz y eficiente gestión de servicio al cliente, que estimule y apalanque el desarrollo y crecimiento de la organización.
- Crear un sistema de remuneración ordenado para sus socios y para los empleados, que motive el trabajo en equipo, para que de esta manera aumente la productividad.

7.1.4. Valores Corporativos

- Trabajo en equipo: Se espera que todos los socios trabajen activamente para el cumplimiento de los objetivos de la organización, de igual manera mediante la Asamblea General.
- Responsabilidad: Trabajar fuertemente para el cumplimiento de las necesidades de los clientes.
- Honestidad: Es un principio rector para lograr armoniosas relaciones humanas.
- Compromiso: Ser perseverante frente a las actividades de la Organización, ejerciendo liderazgo para el cumplimiento de los objetivos.
- Respeto: Escuchar, entender y valorar al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales.
- Calidad: Cultura y norma de desarrollo permanente enfatizándose en la calidad de la producción en el momento de la producción y comercialización de los productos.

7.2. Estructura Organizacional

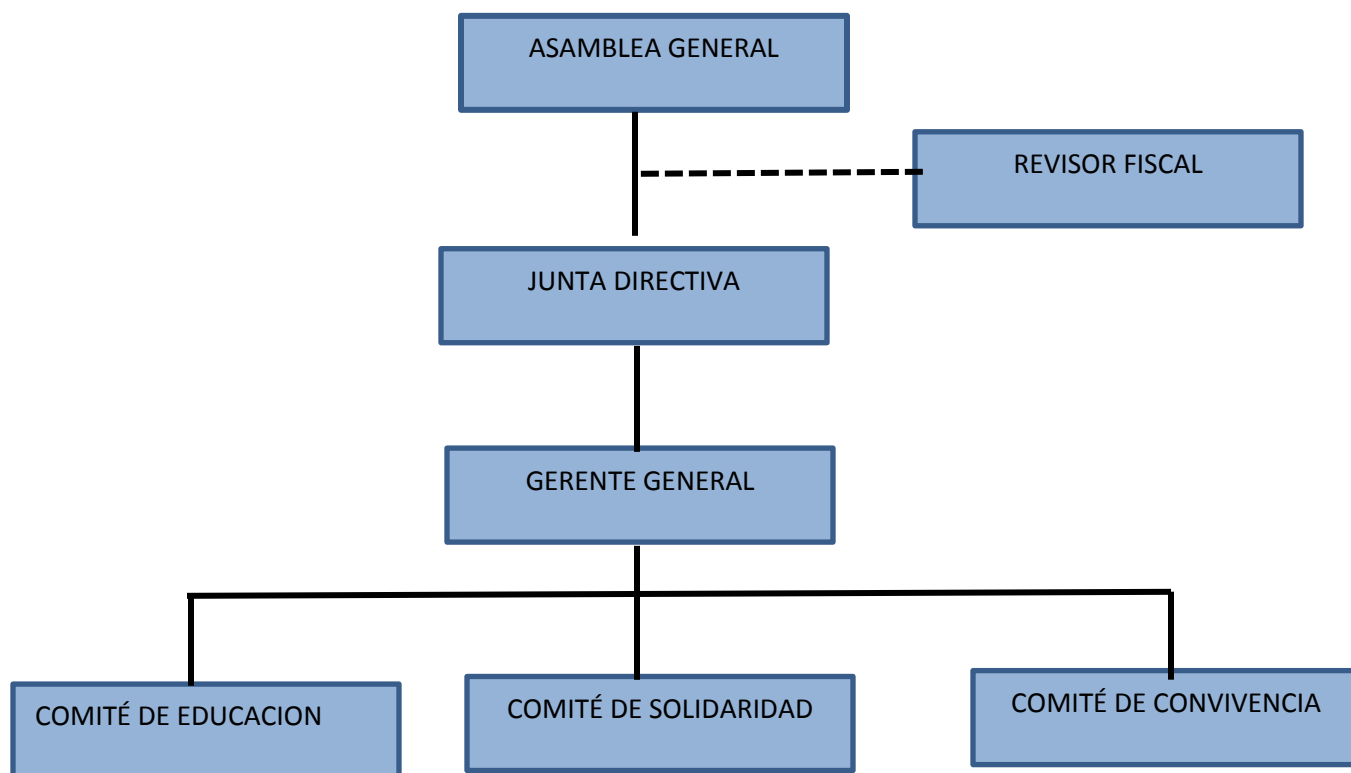
La Estructura Organizacional es el punto de referencia del tamaño de la organización, ¹³Las Asociaciones se caracterizan por ser un grupo de personas con el fin de realizar una actividad colectiva común, de forma democrática por sus integrantes, y sin ánimo de lucro e independiente de cualquier partido político, empresa u organización

La Asociación campesinas “CON FUTURO”, trabajará en base a la estructura determinada según la Normas establecidas para las Asociaciones en Colombia. ¹⁴

¹³ <https://www.significados.com/asociacion/>

¹⁴ Estatutos de Asociación campesina_ cámara de comercio de Pasto.

Ilustración 18 Organigrama CON FUTURO



Elaboración propia

7.2.1. Asamblea General

Está constituida por todos los afiliados activos de la Asociación, el órgano máximo de dirección de la Asociación y estará integrada además de los Asociados Fundadores, también por los Asociados adherentes, y sus decisiones son obligatorias para todos los asociados, siempre que se haya votado de conformidad con las normas legales, reglamentarias y Estatutarias.

Reuniones:

7.2.1.1. Reunión de la Asamblea General Ordinaria: Se harán durante los tres primeros meses del año y se celebrarán preferiblemente en la Sede principal de la Asociación o

en el sitio donde expresamente se haya convocado por junta directiva, a través de su representante legal, mediante cualquier medio de comunicación Escrito o hablado y en el cual se indicará la fecha y hora Citadas. Las convocatorias a reuniones ordinarias, debe hacerse con antelación de 15 días calendario, en el cual se indique el día, la hora y el sitio de la reunión.

7.2.1.2. Reunión de la Asamblea General Extraordinaria: Se convocarán cuando estime conveniente la Junta directiva, a través de su presidente, o las dos terceras partes de la Asamblea General, a solicitud de uno de sus miembros, o de la Junta de Vigilancia por un hecho grave o urgente que lo amerite. Las convocatorias a las reuniones extraordinarias, debe hacerse por comunicación escrita con una antelación de 3 días calendario, en el cual se indique el día, la hora o sitio de la reunión. Para ésta se debe especificar los temas a tratar.

7.2.2. Junta Directiva

En su orden ejecutivo La junta directiva estará compuesta por los siguientes cargos:

- Presidente
- Vicepresidente
- Secretario
- Tesorero

7.2.2.1. Funciones de la Junta Directiva

- Cumplir y hacer cumplir las políticas generales trazadas en los estatutos y aprobados en la asamblea general.
- Presentar en asamblea general informes que reflejen el resultado de su gestión.
- Presentar en asamblea general para su aprobación proyectos y planes de trabajo encaminados a alcanzar los objetivos de la asociación.
- Determinar los planes y operaciones de la misma
- Estudiar, modificar, aprobar o desaprobado las actividades económicas o financieras de la Asociación cuando sea necesario
- Evaluar los aportes y cuotas de los miembros de la asociación.
- Decidir la aceptación y retiro de los mismos
- Aprobar los proyectos para presentarlos ante el estado, entidad o institución particular, nacional o internacional encaminados a conseguir financiación, aportes o convenios para la Asociación. (Camara de Comercio de Pasto, 2017)

7.2.3. Gerente

El gerente será el representante legal de la Asociación y ejecutor de las decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva.

Es nombrado por la Junta Directiva por un periodo de 2 años. En sus faltas absolutas, temporales o accidentales su suplente lo reemplazará con las mismas facultades y limitaciones.

7.2.3.1. Funciones del Gerente General:

- Ejercer la representación legal de LA ASOCIACIÓN
- Celebrar los actos y los contratos para el desarrollo del objeto social de la ASOCIACION. Cuando éstos excedan de (*Si lo considera, indique una cuantía de la autorización*) necesita de autorización previa de la Junta Directiva.
- Establecer juntamente con el Fiscal y la Junta Directiva, los mecanismos y procedimientos que garanticen un debido control y custodia de los bienes y activos de LA ASOCIACIÓN.
- Proveer los cargos creados por la Junta Directiva y celebrar los contratos de trabajo respectivos.
- Suscribir las pólizas de seguros y de manejo que la institución requiera o sean solicitadas.
- Firmar conjuntamente con otro ejecutivo las órdenes de desembolso y los gastos.
- Orientar y evaluar permanentemente la actividad desarrollada por los funcionarios, y revisar las áreas de intervención institucional.
- En concordancia con los directores competentes, adelantar todas las gestiones ante entidades oficiales, no oficiales, privadas o públicas, nacionales o extranjeras para el cumplimiento del objeto social de la institución.
- Presentar a la Junta Directiva un informe mensual sobre la marcha de la institución, sus programas y sus proyectos.
- Presentar conjuntamente con otro ejecutivo pertinente la información financiera y gerencial con destino a la Asamblea para que sea estudiada y aprobada por ésta, previo examen por parte de la Junta directiva. (Camara de comercio de Pasto, 2017)
- Convocar por iniciativa propia o a solicitud de la Junta Directiva, a sesiones a la Asamblea General, dentro de los términos estatutarios.

- Ejecutar, bajo la dirección de la Junta Directiva, las labores administrativas de la ASOCIACIÓN.
- Planear, organizar y ejecutar la gestión de la ASOCIACIÓN.
- Controlar, custodiar y manejar el flujo de ingresos de los dineros, valores y títulos que por cualquier causa se destinen a la ASOCIACIÓN por sus asociados o por terceros y vigilar su recaudo.
- Mantener, usar, manejar y aplicar los dineros y demás bienes de la ASOCIACIÓN de acuerdo con el presupuesto anual de ingresos y gastos y las disposiciones especiales que se aprueben en debida forma.
- Manejar las cuentas corrientes, de ahorros, títulos, bonos, papeles mercantiles y otras modalidades en entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria con los fondos de la ASOCIACIÓN y a nombre de ella.
- Divulgar periódicamente las noticias de la ASOCIACIÓN en los medios que para tal fin se establezcan.
- Crear, analizar y proponer nuevos proyectos de servicios o de inversión, realizando sus correspondientes estudios de factibilidad.
- Coordinar la creación, actualización y mantenimiento del Libro de Matrícula o Registro de asociados.
- Promover actividades de las diferentes, Capítulos o Grupos de Proyectos.
- Proponer la realización de certámenes, actos, programas, foros de cualquier índole tendientes a promover y fortalecer la ASOCIACIÓN, los capítulos o los Grupos de Proyectos.

7.2.4. Fiscal

7.2.4.1. Funciones de Fiscal

- Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de la Asociación se ajusten a las prescripciones de los estatutos, y a las decisiones de la Asamblea General de Asociados
- Dar oportuna cuenta, por escrito, a la Asamblea General de Asociados o al Director Ejecutivo, según el caso, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la Asociación y en el desarrollo de sus negocios;
- Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de la compañía, y rendirles los informes a que haya lugar o que le sean solicitado;
- Velar por que se lleven regularmente la contabilidad de la Asociación y las actas de las reuniones de la Asamblea, por que se cumplan oportuna e íntegramente las obligaciones tributarias (principales y formales) y porque se conserven debidamente la correspondencia de la Asociación y los comprobantes de las cuentas, impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines.
- Inspeccionar asiduamente los bienes de la Asociación y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier título. (Camara de comercio de Pasto, 2017)
- Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores sociales;
- Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente
- Convocar a la Asamblea a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue oportuno.

Cumplir las demás atribuciones que le señalen las leyes o los estatutos y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la Asamblea.

7.2.5. Comités

7.2.5.1. Comité de Educación

Es el encargado de velar por la capacitación de sus asociados.

Realiza actividades de carácter educativo.

- Organiza convenios con entidades públicas y privadas para que los socios y beneficiarios de la Asociación tengan la oportunidad de estudiar
- Establece convenios para que los Socios tengan la oportunidad de Capacitarse en diferentes temas que son importantes en la organización.
- Establece convenios Institucionales con entidades como ICETEX, SENA, con el fin de que los hijos de los Socios tengan la oportunidad de Estudiar.,
- Establece becas para los hijos de los Socios se destaquen en la educación secundaria.

7.2.5.2. Comité de Convivencia

Se encarga del Bienestar del Asociado y de su círculo familiar.

Está pendiente de la motivación del Asociado.

Realiza las siguientes Actividades:

- Publica en cartelera fechas importantes como fechas de cumpleaños.
- Realiza eventos para ocasiones especiales como son Día de la Madre, Día del Padre, Día del niño.
- Organiza programas que fundamenta la integración de los Socios.
- Organiza actividades deportivas y de convivencia para fomentar el trabajo en equipo.

7.2.5.3. Comité de Solidaridad

Encargada de realizar actividades que competen la solidaridad y la ayuda mutua que debe existir en una entidad sin ánimo de lucro.

7.2.6. Requisitos para la Formalización de una entidad sin ánimo de lucro

1. Definir la Razón Social de la Entidad, Consultar que no exista Homonimia: Este proceso se puede efectuar en la página www.rues.org.co.
2. Carta dirigida a Cámara de comercio: Suscrita por el representante legal de la entidad, solicitando la inscripción de la entidad e informando lo siguiente:
 - a. Domicilio y dirección: Anexar copia de los servicios públicos de la dirección de la notificación como: agua, teléfono y/o energía. Resolución 12383 de 29 de noviembre de 2011_ tramite Rut _ Dian.
 - b. Datos Básicos como: Teléfono- celular- email.
 - c. Determine la entidad de vigilancia: Ejemplo: (Secretaría de Gobierno Departamental, Secretaría de Gobierno Municipal, Inviapasto, Superintendencia de Economía Solidaria,

Superintendencia de Puertos y Transporte, Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, entre otros según el caso).

- d. Acta de Constitución: Reconocimiento de firmas de presidente y secretario de la Reunión de la constitución, la cual deberá ser efectuada ante notaría, inspección de policía o juzgado, una vez realice este proceso sacar fotocopia al documento y autenticarlo.
- e. Estatutos Autenticados.
- f. Lista anexa de Asociados y Fundadores: Nombres y Apellidos completos como se establece en el documento de identificación y cédula, dirección y firma de cada asociado.
- g. Fotocopia de las cédulas de los dirigentes: (Junta Directiva, Junta de Administración, Gerente) y en el caso de Revisor Fiscal, fotocopia de tarjeta profesional de contador y cédula.
- h. Carta de aceptación de cargos: Si en el acta de constitución no contempla esta observación.
- i. Adjuntar Recibo de Pago del impuesto de Registro departamental: Por concepto de este acto.
- j. Diligenciar Formulario del Registro único empresarial y social.
- k. Formulario pre RUT (Se tramita en cámara de comercio).

8. ESTUDIO FINANCIERO.

El Estudio Financiero hace referencia a la cuantificación en términos monetarios para la implementación del proyecto; fijando el monto de los recursos financieros necesarios para confrontar los ingresos con los egresos de la operación y las fuentes de financiación.

En el presente capítulo se desea estudiar la factibilidad para la creación de un Galpón de gallinas ponedoras, en el corregimiento de las Mesas, municipio Tablón de Gómez.

8.1. Estructura Financiera del Proyecto

La Estructura Financiera que se utiliza como herramienta principal para la evaluación del proyecto es la siguiente:

- Ingresos
- Costos totales
- Depreciación y Amortización
- Costos de Capital
- Capital de trabajo

Con una presentación de estados tales como:

- Balance General
- Estado de Resultados.
- Flujo de Cajá
- Punto de equilibrio.

8.2. Horizonte del Proyecto

Tiene 3 etapas fundamentales:

- **Etapa de instalación.** Comprende la construcción de infraestructura, montaje de equipos y adecuaciones generales de la productora y comercializadora de huevos. Esta etapa se desarrolla para el 2015 hasta 2017.
- La Segunda etapa se denomina **Vida útil Operativa.** Comprende el año 2017 hasta el 2020, en esta etapa se generan Costos e ingresos asociados a las operaciones del proyecto.
- La tercera etapa se denomina **Etapa de Liquidación del Proyecto.** Se refiere a la liquidación económica más no técnica. Esta etapa se hace con propósitos de evaluación.

Ilustración 19 Vida útil del proyecto

	VIDA UTIL DE PROYECTO					
Inversiones						
	0	1	2	3	4	5 Liquidación
	Etapa de Instalacion		Vida útil del proyecto			
	2015		2017		2020	

Fuente: Presente este estudio

8.3. Inversiones

Para el plan de inversiones del Galpón de gallinas ponedoras, se he tenido en cuenta los activos Fijos, diferidos, capital de trabajo definido en una organización de tamaño pequeño y que gradualmente a través del tiempo y gracias al crecimiento de la demanda, tendrá que crecer.

En este capítulo se detallan cuadros correspondientes a las inversiones que se requieren para la conformación de la organización con una inversión no muy alta con el objeto de disminuir riesgos. Las estimaciones por concepto de estos gastos son los siguientes:

Tabla 16 Inversiones en obras físicas u adecuaciones

AREAS	Tamaño (m2)	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil (Años)
Terreno	6000	1.250	7.500.000	20
Recibo y almacén de materia prima	30	10.000	300.000	20
Área de empaque, almacenamiento y despacho del producto	35	17.500	612.500	20
Área de Producción	770	18.750	14.437.500	20
Área de residuos	20	13.750	275.000	20
Área de mantenimiento	30	11.250	337.500	20
Área de servicios	20	13.750	275.000	20
Oficinas	30	15.000	450.000	20
Total			24.187.500	

Fuente: Presente estudio

8.3.1. Inversiones en propiedad, planta y equipo

Se tiene en cuenta su valor total incluido el impuesto IVA, transporte y montaje de cada uno de ellos para poner en marcha la productora y comercializadora de huevos.

Tabla 17 Inversiones en propiedad planta y equipo

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (AÑOS)
Comedero	200	10.000	2.000.000	5
Bebedero	200	18.750	3.750.000	5
Jaula	200	50.000	10.000.000	5
Despicadora	16	62.500	1.000.000	5
Canastilla Recolector	35	12.500	437.500	5
Carro Recolector	6	875.000	5.250.000	5
Lámpara criadora	10	12.500	125.000	5
Clasificadora	6	87.500	525.000	5
Vehículo automotor	1	16.250	16.250	5
TOTAL		1.145.000	23.103.750	-

Fuente: Presente estudio

Tabla 18 Inversiones en muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (AÑOS)
Escritorio	1	375.000	375.000	5
Archivador	1	187.500	187.500	5
Sillas	4	75.000	300.000	5
Mesa de Cómputo	1	312.500	312.500	5
Basurero Rimax	1	12.500	12.500	5
TOTAL		962.500	1.187.500	-

Fuente: Presente estudio

Tabla 19 Inversiones en equipo de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (AÑOS)
Computador portátil hp	1	1.250.000	1.250.000	3
Teléfono Panaltel	1	75.000	75.000	3
Impresora Epson	1	187.500	187.500	3
TOTAL		1.512.500	1.512.500	

Fuente: Presente estudio

Tabla 20 Resumen de inversiones

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL
Obras Físicas y adecuaciones	24.187.500	20
Maquinaria y equipo	23.103.750	5
Mueble y enseres	1.187.500	5
Equipo de cómputo	1.512.500	3
TOTAL	49.991.250	

Fuente: Presente estudio

Tabla 21 Inversiones en activos intangibles, diferidos y amortizaciones

DETALLE	VALOR
Estudio de factibilidad	1.250.000
Gastos de Organización	625.000
Permisos y licencias	750.000
TOTAL	2.625.000

Fuente: Presente estudio

8.4. Costos de Servicio

8.4.1. Suministros (Materiales e Insumos)

Es el valor de los materiales y elementos que se utilizan en la producción del bien o servicio.

Incluye el valor del concentrado, insumos y otros elementos utilizados en la producción de huevos.

Tabla 22 Suministros (materiales e insumos)

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
		ANUAL	TOTAL	TOTAL
			ANUAL	MENSUAL
Gallinas	Unidad	600	1.500.000	125.000
Cubetas de cartón	Unidad	10.000	250.000	21.250
Vacuna Marek	Frasco (500ml)	1.2	71.875	6.250
Vacuna Newcastle	Frasco (500ml)	1.2	76.500	6.375
vacuna Coriza	Frasco (500ml)	1.2	66.750	5.625
Concentrado y cereal de cría	Kilogramo	41	51.250	4.375
Concentrado y cereal de levante	Kilogramo	70	87.500	7.250
Concentrado y cereal de postura	Kilogramo	95	118.750	9.875
Subtotal Insumos sin las gallinas			722.625	61.000
Total, incluida el valor de las gallinas			2.222.625	186.000

Fuente: Presente estudio

8.4.2. Gastos de personal

Es el esfuerzo físico o mental del empleado en la producción de servicio. Está constituido por el valor de los honorarios que se han generado por concepto de trabajo en el caso de una asociación.

Tabla 23 Gastos de personal por año

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR	
		MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de Producción	2	737.500	17700000

Fuente: Presente estudio.

8.4.3. Gastos Generales

Está constituido por servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía y teléfono), Transporte (viáticos y gastos de viaje, fletes y acarreos, transporte urbano), varios (útiles, papelería, correspondencia, fotocopias entre otros) que son posibles asignar de forma directa al proceso de producción; que hacen parte directa del proceso y son elementos constitutivos del mismo.

Tabla 24 Gastos generales por año

Servicio	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo total Anual
Energía eléctrica	KW	950	200	153.750	1.845.000
Agua potable	m3	135	700	75.938	911.250
Saneamiento Básico				10.625	127.500
Teléfono				31.250	375.000
Internet				31.250	375.000
Mantenimiento				150.000	1.800.000
Seguros				62.500	750.000
Arrendamientos	Un		100000	125.000	1.500.000
Total Costos de Servicios				\$ 640.313	\$ 7.683.750

Fuente: Presente estudio.

8.5. Inversión Total del Proyecto

Del análisis realizado anteriormente y tomando como referencia los datos suministrados anteriormente se deduce que la inversión total del proyecto es de **\$80.221.875**.

8.6. Punto de equilibrio

Es la técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa solo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. La utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas sin que esto signifique que aunque haya ganancias esto signifique que éstas sean suficientes para la rentabilidad del proyecto. (Baca Urbina, Formulación y Evaluación de Proyectos, 2006).

Así como los costos variables relacionados directamente con la prestación del servicio es decir de la mano de obra directa y los suministros.

Para una producción de 850 huevos diarios, 25.500 huevos x mes, y 306.000 huevos anuales.

A un precio unitario de \$300 pesos

Costos Fijos = 49.991.250

Costos Variables = 2.222.625

$P. E = C.F / P.V - C_{vu}$

P. E. = 170.770 Unidades.

Significa que el punto donde no se obtendrán ni ganancias ni pérdidas es de 170.770 Unidades anuales, para que exista ganancia se deben vender una cantidad superior a esta Cantidad.

Expresado en Unidades monetarias, significa que se deben vender 51.231.000, al año, es el punto donde no se obtienen ni pérdidas ni ganancias.

8.7. Presupuesto de Ingresos

Para el cálculo de los Ingresos de vida útil del proyecto se retoma la información del Estudio de Mercado como la del estudio técnico, en donde se requiere la demanda del proyecto de acuerdo a la capacidad instalada por año y el precio de venta del producto que en este caso es de 300 pesos.

Debido a que se está utilizando la metodología de precios corrientes, se realizan incrementos en los precios estimados de acuerdo con el índice de inflación que es de 5,65%, además de la proyección de Unidades por año. Se registra de igual manera en otros Ingresos a venta de gallinaza, estimada en \$3.000.000.

Tabla 25 Presupuesto de ingresos por venta de producto

AÑO	Venta (Unds)	Precio (\$)	Ingresos (\$)	Otros Ingresos (\$)
1	300.000	275	82.500.000	3000000
2	306.000	291	89.046.000	3172500
3	312.120	308	96.132.960	3354919
4	318.362	325	103.467.650	3547827
5	324.730	344	111.707.120	3751827

Fuente: Presente estudio

(*) Dentro de este ítem se tiene en cuenta los ingresos obtenidos por la venta de gallinaza que son de (3.000.000 anuales) y de las gallinas cuando ya han culminado su etapa de postura. (9000 c/u).

8.8. Presupuesto de Costos Operacionales

La empresa incurre en costos de funcionamiento, dentro de los cuales involucra:

- Mano de Obra directa-
- Los insumos para la producción
- Los gastos Generales.
- Los costos indirectos
- Otros costos.

8.9. Estados Financieros

El Balance General muestra lo que tiene, lo que vende y lo que queda a la empresa (Activo = Pasivo – Patrimonio). El Inicial se elabora al finalizar el año (0), periodo (0). Así mismo muestra el Estado Financiero mediante el cual se especifican los Ingresos de las ventas Operacionales y No Operacionales, los egresos y las utilidades de la empresa en el momento de iniciar su actividad.

Tabla 26 Balance General y de Resultados

BALANCE GENERAL**ASOCIACION CAMPESINA CONFUTURO****31 de diciembre de 2016**

ACTIVOS	Parciales	Debe	Haber
ACTIVO CORRIENTE		4.004.530	
Caja y Bancos	2.444.280		
Materia prima	1.500.000		
Materiales	60.250		
Activos Fijos		49.991.252	
Muebles y enseres	1.187.501		
Equipo de cómputo y comunicación	1.512.501		
Maquinaria y equipo	23.103.750		
Construcciones y edificaciones	14.187.500		
Terrenos	10.000.000		
Activos Diferidos		2.625.000	
Gastos preoperativos	2.625.000		
Total Activos		56.620.782	
Pasivos			
Pasivos a Largo plazo			
Obligaciones Financieras	20.000.000		
Total Pasivos			20.000.000

Patrimonio			
Capital Social	36.620.782		
Total Patrimonio			36.620.782
Total Pasivo + Patrimonio			56.620.782

Fuente: Presente estudio

ESTADO DE RESULTADOS

ASOCIACION CONFUTURO

1 enero de 2016 a 31 de diciembre de 2016

VENTAS		82.500.000
Costo de ventas		15.388.676
Utilidad Bruta en ventas		67.111.324
Gastos operacionales		57.179.855
Otros Ingresos		15.235.457
Gastos Financieros		2.317.313
Gastos Diferidos		581.717
Utilidad antes de impuesto		7.032.439
Impuestos		2.461.353
Utilidad Neta		4.571.086

Fuente: Presente estudio.

8.10. Flujo Neto de Efectivo

Es el documento que muestra los componentes financieros a lo largo de la vida útil del Proyecto y arroja resultados que motivan su evaluación. Este se prepara a partir de datos globalizados correspondientes a los presupuestos de ingresos y costos operacionales.

Tabla 27 Flujo neto de fondos

Flujo de Caja	0	1	2	3	4	5
	(56.279.496)	21.118.599	22.824.311	24.633.644	26.413.166	28.512.000

Fuente: Presente estudio

8.11. Evaluación Financiera

Cuando ya se han realizado los estudios que anteceden a esta etapa, es decir los estudios de Mercado, Técnico y Financiero, el proyecto debe ser sometido a diferentes criterios de evaluación financiera para cuantificar su beneficio.

8.11.1. Indicadores de Rentabilidad Financiera

8.11.1.1. Valor Presente Neto (VPN)

Se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que la misma promete generar a lo largo de su vida.

16,50%	0	1	2	3	4	5
	-					
	56.279.496	21.118.599	22.824.311	24.633.644	26.413.166	28.512.000

Valor Presente

\$

Neto

18.772.021,10

8.11.1.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento para la que un proyecto tendría un valor igual a 0. La TIR es una medida de rentabilidad relativa de una inversión. Para el cálculo de la T.I.R se tiene en cuenta el flujo Financiero, por lo tanto, es la verdadera Tasa de Rendimiento.

Se utiliza el método de interpolación se reemplaza i por una tasa de interés cualquiera hasta encontrar los valores uno positivo y otro negativo

16,50%	0	1	2	3	4	5
	-					
	56.279.496	21.118.599	22.824.311	24.633.644	26.413.166	28.512.000

Tasa Interna de Retorno (TIR) = 31%

Del anterior cálculo se obtiene que la T.I.R. es aproximadamente de 31%. Esto significa que los dineros se mantienen invertidos en el proyecto, y mantienen una rentabilidad anual del 31%. Así mismo se puede decir que el proyecto de la creación de una Asociación campesina con fines de Producción y comercialización de huevos semicriollo es factible financieramente.

CONCLUSIONES

Se ha creado una Asociación campesina denominada Confuturo, las personas pertenecientes a este grupo son mujeres cabeza de hogar, el tipo de población se denomina víctimas por la violencia.

La Asociación campesina tiene como actividad fundamental La Producción y comercialización de Huevos semi criollos.

El canal de comercialización del producto es la comunidad y municipios cercanos al municipio Tablón de Gómez.

Se tiene como principal Socio la Red de Comercialización comunitario (Redcom)

Se ha realizado un estudio de mercado encaminado directamente al consumidor final, para identificar las necesidades y preferencias de los clientes.

Se ha realizado un estudio Técnico que permite identificar las necesidades de tamaño de planta.

El estudio económico y financiero permite establecer que la creación de una Asociación campesina dedicada a la Producción y comercialización de huevo semicriollo es viable.

El proyecto crea un cambio de espíritu empresarial en el departamento de Nariño, dando lugar a la creación de una Organización con una actividad sostenible y competitiva dentro del sector.

RECOMENDACIONES

Para que la Asociación campesina CONFUTURO, ofrezca una buena atención y servicio al cliente, es necesario que se tomen decisiones tendientes a implementar estrategias de Producto, de Servicio, distribución.

Se deben formular indicadores de gestión, que pueden ser de manejo de inventarios, porcentaje de productos defectuosos, cantidad de clientes satisfechos.

En la Asociación campesina Confuturo debe realizar actividades que fortalezcan la solidaridad, trabajo colaborativo y la cooperación, ya que éstos son los principios fundamentales de toda organización sin ánimo de lucro.

Se deben gestionar Convenios Institucionales con entidades gubernamentales y de Educación como la Alcaldía Municipal, Gobernación y Universidades como la Universidad Abierta y a Distancia (Unad), Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena); y de ésta manera poder acceder a Formación Profesional y capacitaciones para el mejoramiento de la calidad de vida de los miembros de la Asociación campesina.

Se recomienda a la Asociación Formular y gestionar proyectos productivos con diferentes organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Referencias Bibliográficas

(s.f.).

- Agropecuaria, R. (10 de julio de 2016). *Sector Avícola creció 4,9 en primer semestre de 2016*. Obtenido de Vanguardia liberal: <http://www.vanguardia.com/economia/nacional/372107-sector-avicola-crecio-49-en-primer-semester-de-2016>
- Baca Urbina, G. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México D.C: Mac Graw Hill.
- Baca Urbina, G. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Mexico D.C: Mac Graw Hill.
- Banco de La República. (Marzo de 2007). Centro de Estudios económicos Regionales (CEER)-Cartagena. Pasto, Colombia.
- Barquero, J. D., Rodríguez de Laluder Carlos, & Barquero Mario. (2007). *Marketing de clientes*. Madrid: McGraw-Hill.
- Camara de comercio de Pasto. (2017). *Funciones de Fiscal*. Obtenido de Asociación Agropecuaria o campesina: <http://prototipo.ccpasto.org.co/index.php/registro-entidades-privadas-sin-animo-de-lucro-epsal/54-4-modelos-de-estatutos/206-8-asociacion-agropecuaria-o-campesina>
- Camara de comercio de Pasto. (2017). *Funciones de Gerente*. Obtenido de Asociación Agropecuaria o campesina: <http://prototipo.ccpasto.org.co/index.php/registro-entidades-privadas-sin-animo-de-lucro-epsal/54-4-modelos-de-estatutos/206-8-asociacion-agropecuaria-o-campesina>
- Camara de Comercio de Pasto. (2017). *Funciones de Junta directiva*. Obtenido de Asociación Agropecuaria o campesina: <http://prototipo.ccpasto.org.co/index.php/registro-entidades-privadas-sin-animo-de-lucro-epsal/54-4-modelos-de-estatutos/206-8-asociacion-agropecuaria-o-campesina>
- Chain, S. (2000). *Preparación y evaluación de Proyectos*. Santiago de Chile: Mac Graw Hill.
- Covaleda, H. M. (2004). *La Competitividad de las cadenas Agroproductivas en Colombia*. Santa Fé de Bogotá.
- Dane. (s.f.). *Informe de coyuntura Económico Regional*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/icer/2014/ICER_Narino2014.pdf
- Delgado Rodríguez, J. (12 de 06 de 2014). Plan de Negocios Asociación campesina ASOMEM. Tablón de Gómez, Corregimiento de las Mesas, Colombia.
- Didier, V. J. (23 de 02 de 2006). *www.pymesfuturo.com*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

Gabriel, B. U. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México D.C: Mc Graw Hill.

Gilberto, O. V. (s.f.). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>

Ingenotas, P. (2009). *proyectos ingenotas*. Obtenido de <http://proyectos.ingenotas.com/2008/09/>

Juan, M. (2001). *monografias* . Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos93/generalidades-evaluacion-proyectos-inversion/generalidades-evaluacion-proyectos-inversion2.shtml>

Juan, M. (2001). *www.monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos93/generalidades-evaluacion-proyectos-inversion/generalidades-evaluacion-proyectos-inversion.shtml>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (Noviembre de 2005). *La cadena de Cereales, alimentos balanceados para animales, avicultura y porcicultura en Colombia*. Bogota, Colombia.

Monografias. (s.f.). *Activos intangibles*. Mexico, Mexico.

Nagle, T., & Reed Holden. (2002). *Estrategias y Tácticas de Precios. Una guía para tomar decisiones rentables* . México D.C: Pearson Educacion.

Posas, R. R. (1999). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. San José de Costa Rica: DSE.

Romero Galeano, C., & Bastidas Bucheli , A. F. (2016). *Plan participativo de Desarrollo Departamental*. San Juan de Pasto.

Secretaríasdelsenado.gov.co. (Agosto de 1998). Ley 454 de 1998. Bogota, Colombia.

Unam, Facultad de Economía. (s.f.). *www.economiaunam.mx*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf>

www.huevo.org.es. (22 de 09 de 2010). Transformando el infierno.

ANEXOS

Anexo A. Requisitos para inscribir una entidad privada sin ánimo de lucro en cámara de comercio de Pasto.

BOLETIN JURIDICO NO. 05

REQUISITOS A TENER EN CUENTA PARA INSCRIBIR UNA ENTIDAD PRIVADA SIN ÁNIMO DE LUCRO EN LA CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

IMPORTANT

La Cámara de Comercio de Pasto se permite informar a las Organizaciones que conforman el Registro De Entidades Sin Ánimo De Lucro que, atendiendo lo establecido en el **ARTÍCULO 166 DEL DECRETO 019 DE 2012**, a partir del 1 de enero de 2013 deben efectuar la **RENOVACIÓN** de su inscripción con el fin de mantener actualizada la información del registro y garantizar la eficacia

Este proceso lo puede realizar utilizando el nuevo Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES), que reúne la información de todos los registros que se lleva ante las Cámaras De Comercio del país y también a través del portal web: www.ccpasto.org.co en el LINK de Renovación en Línea.

De conformidad con lo preceptuado en los decretos 2150 de 1995 artículo 40, 0427 de 1996 artículo 1 y 10 y Resolución 412 de 1996 de la Superintendencia de Industria y Comercio, para efectos de que sea procedente la inscripción de una Entidad privada sin Ánimo de lucro en la Cámara de Comercio, es necesario que se observe el cumplimiento de algunos requisitos de orden legal y/o reglamentario a saber y son los siguientes:

ASOCIACION, CORPORACIONES, FUNDACIONES Y SECTOR SOLIDARIO:

1. **DEFINA RAZON SOCIAL DE LA ENTIDAD – CONSULTAR QUE NO EXISTA HOMONIMIA:** Este proceso se puede efectuar en la página www.rues.org.co, **LINK: REALICE AQUÍ SU CONSULTA EMPRESARIAL O SOCIAL – ESCOJA EL CRITERIO QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES COMO: RAZON SOCIAL NOMBRE – RAZON SOCIAL CLAVE**
2. **CARTA DIRIGIDA A CÁMARA DE COMERCIO:** suscrita por el Representante Legal de la Entidad, solicitando la inscripción de la Entidad e informando lo siguiente:
 - 2.1 **DOMICILIO Y DIRECCION:** Anexar copia recibo de servicios públicos de la dirección de notificación como: agua, teléfono y/o energía - Resolución 12383 de 29 de noviembre de 2011 – TRAMITE RUT - DIAN

NOTA: Lugares que no exista nomenclatura se puede presentar la certificación de la autoridad competente donde conste este hecho

- 2.2. DATOS BASICOS COMO:** teléfono – celular – correo electrónico
- 2.3. DETERMINE LA ENTIDAD DE VIGILANCIA,** Ejemplo: (Secretaría de Gobierno Departamental, Secretaria de Gobierno Municipal, Planeación Municipal, INVIPASTO, Superintendencia de Economía Solidaria, Superintendencia de Puertos y Transporte, Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, entre otros, según el caso)
- 3. ACTA DE CONSTITUCIÓN:** Reconocimiento de firmas del presidente y secretario de la reunión de constitución, la cual deberá ser efectuada ante: notaría, inspección de policía o juzgado; una vez realice este proceso sacar fotocopia al documento y autenticarlo.
- 4. ESTATUTOS AUTENTICADOS:** Deberá autenticar una copia del original.
- 5. LISTA ANEXA DE ASOCIADOS O FUNDADORES:** Nombres y apellidos completos como se establece en el documento de identificación y Cédula, dirección y firma de cada asociado.
- 6. FOTOCOPIAS CEDULAS DE LOS DIRIGENTES** (Junta Directiva, Consejo de Administración, Gerente) **Y EN EL CASO DE REVISORIA FISCAL,** fotocopia de la tarjeta profesional del contador y la cedula.
- 7. CARTAS DE ACEPTACIÓN DE LOS CARGOS.** Si en el acta de constitución no contempla esta observación.
- 8. ADJUNTAR RECIBO DE PAGO DEL IMPUESTO DE REGISTRO DEPARTAMENTAL;** por concepto de este acto en: **CONSORCIO HIT – CALLE 19 NO. 27 – 63;** Si el cobro pertenece **A OTRA CÁMARA DE COMERCIO DE COMERCIO DISTINTA A PASTO,** consulte en las áreas de Atención al Público, si este proceso se puede efectuar a través del Registro Único Empresarial – **RUES Y SOCIAL**
- 9. DILIGENCIAR FORMULARIO DEL REGISTRO UNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL**
- 10. FORMULARIO PRE RUT:** Se tramita en Cámara de Comercio
- 11. ANEXAR LOS ESTATUTOS, EN MEDIO MAGNÉTICO (CD).**

TENER EN CUENTA: Es deber del interesado remitir dentro de 10 días calendario la información del reconocimiento de personería jurídica al órgano de control y vigilancia para lo cual se debe adjuntar: carta de solicitud para el control y vigilancia, certificado de existencia y representación legal, fotocopia autenticada de estatutos y acta de constitución.

Anexo B. Carta de Inscripción**DIGITALIZADO**

San Juan de Pasto 15 de septiembre de 2016

Señores
CAMARA DE COMERCIO DE PASTO
San Juan de Pasto

Asunto: Inscripción Entidad ASOCIACION
CAMPESSINA CON FUTURO

Cordial saludo

De manera cordial solicito se inscriba la Entidad denominada:
ASOCIACION CAMPESSINA CON FUTURO

La cual tiene los siguientes datos de notificación:

DIRECCION DE NOTIFICACION: Las Mesas Municipio El Tablón de
Gómez

CELULAR: 3134141663

TELEFONO: 3127301427

CORREO ELECTRONICO: albalucy83hotmail.es

ENTIDAD DE VIGILANCIA: Secretaria de Gobierno El Tablón de Gómez

Atentamente,


Alba Lucy Ortiz Ordoñez
CC 37084368 Pasto
Representante Legal

Anexo C. Formulario del Registro Empresarial y Social RUES

FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL RUES



HOJA 1 DE 2

Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.
 En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.
 En los términos del artículo 35 del Código de Comercio podrá solicitar información adicional.
 Autorizo el uso y divulgación de toda la información contenida en este formulario y sus anexos.

DIGITALIZADO

CÓDIGO CÁMARA DE COMERCIO 26		FECHA DE DILIGENCIAMIENTO DÍA 04 MES 11 AÑO 2016	
INFORMACIÓN DEL REGISTRO			
REGISTRO MERCANTIL / VENEDORES DE JUEGOS DE SUERTE Y AZAR		REGISTRO ENTIDADES SIN ANÍMUS DE LUCRO / ECONOMÍA SOLICITARIA / VEEDURÍAS CIUDADANAS / ONG'S EXTRANJERAS	
REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTES			
1	MATRÍCULA <input type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input checked="" type="checkbox"/>	INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>
	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>	ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>
	TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	TRASLADO DE DOMICILIO <input type="checkbox"/>	RENOVACIÓN <input type="checkbox"/>
			ACTUALIZACIÓN POR TRASLADO DE DOMICILIO, INDIQUE LA CÁMARA DE COMERCIO ANTERIOR <input type="checkbox"/>
	No. DE MATRÍCULA MERCANTIL <input type="text"/>	No. DE INSCRIPCIÓN <input type="text"/>	CANCELACIÓN <input type="checkbox"/>
	AÑO QUE RENUEDA <input type="text"/>	AÑO QUE RENUEDA <input type="text"/>	No. DE INSCRIPCIÓN <input type="text"/>
IDENTIFICACIÓN			
RAZÓN SOCIAL (SOLO SI ES PERSONA JURÍDICA) ASOCIACION CAMPESINA CON FUTURO			
SIGLA <input type="text"/>			
2	Personas naturales PRIMER APELLIDO <input type="text"/>		SEGUNDO APELLIDO <input type="text"/>
	NOMBRES <input type="text"/>		
	IDENTIFICACIÓN No. <input type="text"/>		TIPO C.C. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> País <input type="text"/>
	NIT. No. <input type="text"/>		D.V. <input type="checkbox"/>
UBICACIÓN Y DATOS GENERALES			
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL CORREGIMIENTO LAS MEGAS			
PRINCIPAL TABLAO DE GOMEZ		DEPARTAMENTO NARIÑO	
TELÉFONO 1 (figura el recortado en el formulario de Registro Único Tributario DIAN casilla 44) 3139747663		TELÉFONO 2 <input type="text"/>	
CORREO ELECTRÓNICO 01bc10y83@hotmail.es		TELÉFONO 3 <input type="text"/>	
DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL CORREGIMIENTO LAS MEGAS		FAX <input type="text"/>	
3	MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN TABLAO DE GOMEZ		DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN NARIÑO
	TELÉFONO 1 PARA NOTIFICACIÓN 3139747663		TELÉFONO 2 PARA NOTIFICACIÓN <input type="text"/>
	CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACIÓN 01bc10y83@hotmail.es		TELÉFONO 3 PARA NOTIFICACIÓN <input type="text"/>
	FAX <input type="text"/>		
De conformidad con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, autorizo a la Cámara de Comercio para que envíe notificaciones o comunicaciones relacionadas con los registros públicos a nuestro cargo, a los correos electrónicos aquí informados. SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Auditeo a la Cámara de Comercio para que envíe alertas relacionadas con los registros públicos a nuestro cargo, a los números celulares, aquí informados. SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
ESTA EMPRESA ESTÁ UBICADA EN: LOCAL <input type="checkbox"/> OFICINA <input type="checkbox"/> LOCAL Y OFICINA <input type="checkbox"/> FÁBRICA <input type="checkbox"/> VIVIENDA <input checked="" type="checkbox"/> FINCA <input type="checkbox"/>			
ACTIVIDADES ECONÓMICAS			
Indique una clasificación principal y máximo tres clasificaciones secundarias, tomadas del sistema de clasificación industrial internacional uniforme (CIIU)			
4	ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 1 SHD 0229	ACTIVIDAD SECUNDARIA CIIU 2 SHD <input type="text"/>	OTRAS ACTIVIDADES CIIU 3 SHD <input type="text"/>
	CIIU 4 SHD <input type="text"/>		
INDIQUE EL CÓDIGO SHD SOLO SI SU ACTIVIDAD ECONÓMICA LA DESARROLLA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.			
INFORMACIÓN FINANCIERA			
En los términos de la Ley debe tomarse del balance de apertura o con corte a 31 de diciembre del año anterior.			
5	ACTIVO PASIVO Y PATRIMONIO		ESTADO DE RESULTADOS
	Corriente \$ 620 000	Pasivo Corriente \$ <input type="text"/>	Ingresos Operacionales \$ <input type="text"/>
	Fijo Neto \$ <input type="text"/>	Largo Plazo \$ <input type="text"/>	Ingresos No Operacionales \$ <input type="text"/>
	Otros \$ <input type="text"/>	Pasivo Total \$ <input type="text"/>	Gtos. Operacionales \$ <input type="text"/>
	Valorizaciones \$ <input type="text"/>	Patrimonio Neto \$ 620 000	Gtos. No Operacionales \$ <input type="text"/>
		Pasivo + Patrimonio \$ 620 000	Costo de Ventas \$ <input type="text"/>
	Activo Total \$ 620 000		Utilidad / Pérdida Operacional \$ <input type="text"/>
			Utilidad / Pérdida Neta \$ <input type="text"/>
MARQUE CON UNA X SI ES: IMPORTADOR <input type="checkbox"/> EXPORTADOR <input type="checkbox"/> NO TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL En virtud de lo establecido en el artículo segundo de la ley 1429 de 2010 <input type="checkbox"/>			
SI ES EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO			
APORTES LABORALES \$ <input type="text"/>		APORTES EN DINERO \$ <input type="text"/>	
APORTES ACTIVOS % <input type="text"/>		TOTAL APORTES % <input type="text"/>	
APORTES LABORALES ADICIONALES \$ <input type="text"/>		APORTES EN DINERO ADICIONALES \$ <input type="text"/>	
APORTES ACTIVOS ADICIONALES % <input type="text"/>		TOTAL APORTES ADICIONALES % <input type="text"/>	
6	FECHA DE CONSTITUCIÓN 20160320 HASTA 20200320		SOLO PARA PERSONAS JURÍDICAS - COMPOSICIÓN DEL CAPITAL
	A A A A M M D D A A A A M M D D		1. NACIONAL CAPITAL SOCIAL 100 %
			2. EXTRANJERO 100 %
			3. PÚBLICO <input type="text"/>
			4. PRIVADO <input type="text"/>
ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA			
7	ACTIVA <input checked="" type="checkbox"/>	ETAPA PROSPECTIVA <input type="checkbox"/>	EN CONCORDATO <input type="checkbox"/>
	EN LIQUIDACIÓN <input type="checkbox"/>	ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN <input type="checkbox"/>	OTRO <input type="checkbox"/>
			INTERVENIDA <input type="checkbox"/>
La empresa es creada por jóvenes menores de 28 años tecnólogos, técnicos o profesionales: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>			
Si la respuesta anterior es afirmativa, indique el porcentaje (%) de su participación en el capital social de la empresa: % <input type="text"/>			

Anexo D. Acta de Constitución.**DIGITALIZADO**

cual llevara la razón social de **ASOCIACIÓN CAMPESINA CON FUTURO**, propuesta que es aclamada y aprobada de manera unánime.

4. Se dio lectura artículo por artículo al proyecto de estatutos, siendo aprobado por unanimidad. Los cuales se anexan al final del acta y forman parte integral del presente documento.

5. Se procede a la elección de dignatarios de la JUNTA DIRECTIVA de conformidad con lo contemplado en los Estatutos:

Se nombra por unanimidad para conformar la Junta Directiva a las siguientes personas:

CARGO	NOMBRE	DOCUMENTO
PRESIDENTE	Alba Lucy Ortiz Ordoñez	CC 37.0843.368 de pasto
VICEPRESIDENTE	Jesús Albeiro Gómez Bolaños	CC 1.121.506.647de Santiago
SECRETARIA	Gloria Irma Gómez Adarme	CC 1.087.643.233 de El Tablón
TESORERO	Servio Tulio Guerrero	CC 98.355.554 de El Tablón

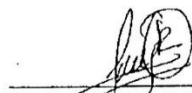
Los miembros de la Junta Directiva aceptan los cargos designados.

6. Se procede a la elección del FISCAL de la entidad:

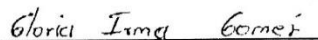
Se nombra por unanimidad a la señora Daris Patricia Muñoz Tuquerres, identificado con cédula de ciudadanía No.27.190.251 expedida en El Tablón, quien manifiesta aceptación del cargo.

No habiendo más intervenciones por parte de los asistentes a la misma se da por terminada la reunión, siendo las 07:00 pm del día 20 de marzo de 2016 y agotado el orden del día se levanta la sesión.

Se deja Constancia que la presente acta fue leída y aprobada por unanimidad en todas y cada una de sus partes.



ALBA LUCY ORTIZ ORDOÑEZ
CC 37.084.368 expedida en Pasto N
PRESIDENTE DE ASAMBLEA



GLORIA IRMA GOMEZ ADARME
CC.1.087.643.233 expedida en Tablón- N
SECRETARIA DE ASAMBLEA

Anexo E. Comprobante de Pagos Oficina de instrumentos públicos de Pasto

<p>COMPROBANTE DE PAGO</p> <p>DIRIGIDO A:</p> <p>OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS</p> <p>Y/O</p> <p>CAMARA DE COMERCIO</p>					<p>DIGITALIZADO</p> <p><i>Gobernación de</i> Nariño</p> <p>SECRETARIA DE HACIENDA DE NARIÑO SUBSECRETARIA DE RENTAS Impuesto de Registro</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="font-size: small;">Fecha</td> <td style="font-size: small;">Recibo Número</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">16-SEP-2016</td> <td style="text-align: center;">5770588</td> </tr> </table>		Fecha	Recibo Número	16-SEP-2016	5770588
Fecha	Recibo Número									
16-SEP-2016	5770588									
Responsable: ASO CAMPESINA CON FUTURO 0 C 0 Dirección					<p>18,900.00</p>  <p style="font-size: x-small;">*00035770588000018900*</p>					
Contribuyente: 0 0 C 0 Dirección 0										
Notaría	No	Fecha 20-MAR-2016	Ciudad: Pasto							
Juzgado	Matricula Inmobiliaria: 0		Tasa Interes (%): 0.0000							
ACTO DOCUMENTAL		BASE GRAVABLE	IMPUESTO	INTERES	OTROS(G.I.T)	TOTAL				
281	CONSTITUCION DE SOCIEDAD - CAMARA CCIO	620,000.00	4,300.00	400.00	14,200.00	18,900.00				
Impuestos Plus [Fecha Sistema:16-09-2016 03:09:53]			TOTAL DEUDA :	4,300.00	400.00	14,200.00				
TOTAL A PAGAR : DIEZ Y OCHO MIL NOVECIENTOS PESOS MCTE										

Anexo F. Estatutos de la Asociación campesina Con futuro.

DIGITALIZADO

ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN CAMPESINA CON FUTURO

CAPITULO I

DENOMINACIÓN, FINES, DOMICILIO Y ÁMBITO:

Artículo 1. Con la denominación, ASOCIACION CAMPESINA CON FUTURO se constituye Una ASOCIACION al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, y normas Complementarias, con capacidad jurídica y plena capacidad de obrar, careciendo de ánimo de lucro.

Artículo 2. Esta asociación se constituye por tiempo de 10 años a partir de la fecha de constitución.

Artículo 3. La existencia de esta asociación tiene como fines: Promover y participar activamente en los procesos de desarrollo regional y local a nivel social, económico, ecológico, cultural, político e institucional a través de la producción y comercialización de bienes agropecuarios y procesados, la capacitación comunitaria la financiación y el establecimiento de convenios interinstitucionales, entre otros.

Artículo 4. Para el cumplimiento de estos fines se realizarán las siguientes actividades:

1) Formular, gestionar y evaluar planes, programas y proyectos encaminados al desarrollo regional y local. 2) Promover la solidaridad de sus de su miembros dentro de la más estricta igualdad. 3) Apoyar el trabajo de personas cabeza de familia, buscando mejorar sus condiciones de vida, mediante la realización de actividades y eventos. 4) dar participación a los socios en la planificación, administración y realización de las actividades de la asociación. 5) promover y realizar eventos de carácter académico y formativo que contribuyan al desarrollo del potencial humano y de liderazgo de la región. 6) Gestionar y administrar recursos municipales y regionales. 7) Fomentar actividades y obras de carácter económico y social que permita la elevación de nivel de vida de los socios y de la población de la región de acuerdo a la capacidad financiera y técnica de la asociación. 8) Colaborar y realizar acuerdos y convenios con otras entidades y organizaciones de carácter privado o público que persigan objetivos similares. 9) Promover el mejoramiento del nivel de vida de los socios mediante mecanismos organizativos y de capacitación que contribuyan a bajar los costos y mejorar las condiciones de mercadeo. 10) prestarlos servicios de compraventa siempre preservando el medio ambiente local, regional, nacional e internacional, para lo cual se solicitara créditos y apoyo institucional a las entidades del sector que impulsen políticas en este sentido.

Artículo 5. La Asociación establece su domicilio social en EL CORREGIMIENTO DE LAS MESAS, TABLON DE GOMEZ, NARIÑO y su ámbito territorial en el que va a realizar principalmente sus actividades es todo el territorio Colombiano.

CAPITULO II

ÓRGANO DE REPRESENTACIÓN

Artículo 6. La Asociación será gestionada y representada por: 1) una Junta Directiva formada por: un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario y un tesorero. 2) asamblea general de asociados. 3) Fiscal.

Todos los cargos que componen la Junta Directiva serán gratuitos. Éstos serán designados y revocados por la Asamblea General Extraordinaria y su mandato tendrá una duración de 1 a 5 años.

Artículo 7. Estos podrán causar baja por renuncia voluntaria comunicada por escrito a la Junta Directiva, por incumplimiento de las obligaciones que tuvieran encomendadas y por expiración del mandato.

Artículo 8. Los miembros de la Junta Directiva que hubieran agotado el plazo para el cual fueron elegidos, continuarán ostentando sus cargos hasta el momento en que se produzca la aceptación de los que les sustituyan.

Artículo 9. La Junta Directiva se reunirá cuantas veces lo determine su Presidente y a Iniciativa o petición LOS SOCIOS. Quedará Constituida cuando asista la mitad más uno de sus miembros y para que sus acuerdos Sean válidos deberán ser tomados por mayoría de votos. En caso de empate, el voto del Presidente será de calidad.

Artículo 10. Facultades de la Junta Directiva: Las facultades de la Junta Directiva se extenderán, con carácter general a todos los actos propios de las finalidades de la asociación, siempre que no requieran, según estos Estatutos, autorización expresa de la Asamblea General.

Son facultades particulares de la Junta Directiva:

- a) Dirigir las actividades sociales y llevar la gestión económica y administrativa de la Asociación, acordando realizar los oportunos contratos y actos.
- b) Ejecutar los acuerdos de la Asamblea General.
- c) Formular y someter a la aprobación de la Asamblea General los Balances y las Cuentas anuales.
- d) Resolver sobre la admisión de nuevos asociados.
- e) Nombrar delegados para alguna determinada actividad de la Asociación.
- f) Cualquier otra facultad que no sea de la exclusiva competencia de la Asamblea General de socios.

Artículo 11. El Presidente tendrá las siguientes atribuciones: Representar legalmente a la Asociación ante toda clase de organismos públicos o privados; convocar, presidir y levantar las sesiones que celebre la Asamblea General y la Junta Directiva, así como dirigir las deliberaciones de una y otra; ordenar pagos y autorizar con su firma los documentos, actas y correspondencia; adoptar cualquier medida urgente que la buena marcha de la Asociación aconseje o en el desarrollo de sus actividades resulte necesaria o conveniente, sin perjuicio de dar cuenta posteriormente a la Junta Directiva.

Artículo 12. El Vicepresidente sustituirá al Presidente en ausencia de éste, motivada por enfermedad o cualquier otra causa, y tendrá las mismas atribuciones que él.

Artículo 13. El Secretario tendrá a cargo la dirección de los trabajos puramente administrativos de la Asociación, expedirá certificaciones, llevará los libros de la asociación legalmente establecidos y el fichero de asociados, y custodiará la documentación de la entidad, haciendo que se cursen a las comunicaciones sobre designación de Juntas Directivas y demás acuerdos sociales inscribibles a los Registros correspondientes, así como la presentación de las cuentas anuales y el cumplimiento de las obligaciones documentales en los términos que legalmente correspondan.

Artículo 14. El Tesorero recaudará y custodiará los fondos pertenecientes a la Asociación y dará cumplimiento a las órdenes de pago que expida el Presidente.

Artículo 15. Los fiscales tendrán las obligaciones propias de su cargo como miembros de la Junta Directiva, y así como las que nazcan de las delegaciones o comisiones de trabajo que la propia Junta las encomiende.

Artículo 16. Las vacantes que se pudieran producir durante el mandato de cualquiera de los miembros de la Junta Directiva serán cubiertas provisionalmente entre dichos miembros hasta la elección definitiva por la Asamblea General Extraordinaria.

CAPITULO III

ASAMBLEA GENERAL

Artículo 17. La Asamblea General es el órgano supremo de gobierno la Asociación y estará integrada por todos los asociados.

Artículo 18. Las reuniones de la Asamblea General serán ordinarias y extraordinarias. La ordinaria se celebrará una vez al año dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio; las extraordinarias se celebrarán cuando las circunstancias lo aconsejen, a juicio del Presidente, cuando la Junta Directiva lo acuerde o cuando lo proponga por escrito una décima parte de los asociados.- la convocatoria para las dos clases de reuniones las hará el presidente de la junta Directiva con 5 días de antelación.

DIGITALIZADO

Artículo 19. Las convocatorias de las Asambleas Generales se realizarán por escrito expresando el lugar, día y hora de la reunión así como el orden del día con expresión concreta de los asuntos a tratar. Entre la convocatoria y el día señalado para la celebración de la Asamblea en primera convocatoria habrán de mediar al menos quince días, pudiendo así mismo hacerse constar si procediera la fecha y hora en que se reunirá la Asamblea en segunda convocatoria, sin que entre una y otra pueda mediar un plazo inferior a una hora.

Artículo 20. Las Asambleas Generales, tanto ordinarias como extraordinarias, quedarán válidamente constituidas en primera convocatoria cuando concurran a ella un tercio de los asociados con derecho a voto, y en segunda convocatoria cualquiera que sea el número de asociados con derecho a voto. Los acuerdos se tomarán por mayoría simple de las personas presentes o representadas cuando los votos afirmativos superen a los negativos, no siendo computables a estos efectos los votos en blanco ni las abstenciones.⁴ Será necesario mayoría cualificada de las personas presentes o representadas, que resultará cuando los votos afirmativos superen la mitad de éstas, para:

- a) Nombramiento de las Juntas directivas y administradores.
- b) Acuerdo para constituir una Federación de asociaciones o integrarse en ellas.
- c) Disposición o enajenación de bienes integrantes del inmovilizado.
- d) Modificación de estatutos.
- e) Disolución de la entidad.

Artículo 21. Son facultades de la Asamblea General Ordinaria:

- a) Aprobar, en su caso, la gestión de la Junta Directiva.
- b) Examinar y aprobar las Cuentas anuales.
- c) Aprobar o rechazar las propuestas de la Junta Directiva en orden a las actividades de la Asociación.
- d) Fijar las cuotas ordinarias o extraordinarias.
- e) Cualquiera otra que no sea de la competencia exclusiva de la Asamblea Extraordinaria.
- f) Acordar la remuneración, en su caso, de los miembros de los órganos de representación.

DIGITALIZADO

Artículo 22. Corresponde a la Asamblea General Extraordinaria:

- a) Nombramiento de los miembros de la Junta Directiva.
- b) Modificación de los Estatutos.
- c) Disolución de la Asociación.
- d) Expulsión de socios, a propuesta de la Junta Directiva.
- e) Constitución de Federaciones o integración en ellas.

CAPITULO IV

SOCIOS

Artículo 23. Podrán pertenecer a la Asociación aquellas personas con capacidad de obrar 5 que tengan interés en el desarrollo de los fines de la Asociación.

Artículo 24. Dentro de la Asociación existirán las siguientes clases de socios:

- a) Socios fundadores, que serán aquellos que participen en el acto de constitución de la Asociación.
- b) Socios de número, que serán los que ingresen después de la constitución de la Asociación.

4 Requerirá acuerdo de modificación de los Estatutos y que conste en las cuentas anuales aprobadas en Asamblea art. 11.5 LO 1/2002.

5 En las Asociaciones Juveniles la edad para poder ser miembro de las mismas es la comprendida entre los catorce años cumplidos y treinta sin cumplir. (R.D.397/1988, de 22 de abril, por el que se regula la inscripción registral de Asociaciones Juveniles. (B.O.E. núm.102, 28-4-88).5 c) Socios de honor, los que por su prestigio o por haber contribuido de modo relevante a la dignificación y desarrollo de la Asociación, se hagan acreedores a tal distinción. El nombramiento de los socios de honor corresponderá a la (Junta Directiva o Asamblea General).

Artículo 25. Los socios causarán baja por alguna de las causas siguientes:

- a) Por renuncia voluntaria, comunicada por escrito a la Junta Directiva.
- b) Por incumplimiento de las obligaciones económicas y de actividades encomendadas por la junta directiva o asamblea general, si dejara de satisfacer cuotas periódicas.

DIGITALIZADO

C) Por fallecimiento.

Artículo 26. Los socios de número y fundadores tendrán los siguientes derechos:

- a) Tomar parte en cuantas actividades organice la Asociación en cumplimiento de sus fines.
- b) Disfrutar de todas las ventajas y beneficios que la Asociación pueda obtener.
- c) Participar en las Asambleas con voz y voto.
- d) Ser electores y elegibles para los cargos directivos.
- e) Recibir información sobre los acuerdos adoptados por los órganos de la Asociación.
- f) Hacer sugerencias a los miembros de la Junta Directiva en orden al mejor cumplimiento de los fines de la Asociación.

Artículo 27. Los socios fundadores y de número tendrán las siguientes obligaciones:

- a) Cumplir los presentes Estatutos y los acuerdos válidos de las Asambleas y la Junta Directiva.
- b) Abonar las cuotas que se fijen.
- c) Asistir a las Asambleas y demás actos que se organicen.
- d) Desempeñar, en su caso, las obligaciones inherentes al cargo que ocupen.

Artículo 28. Los socios de honor tendrán las mismas obligaciones que los fundadores y de número a excepción de las previstas en los apartados b) y d), del artículo anterior.

Así mismo, tendrán los mismos derechos a excepción de los que figuran en los apartados c) y d) del artículo 23, pudiendo asistir a las asambleas sin derecho de voto.

Artículo 29. Los recursos económicos previstos para el desarrollo de los fines y actividades de la Asociación serán los siguientes:

- a) Las cuotas de socios, periódicas o extraordinarias.
- b) Las subvenciones, legados o herencias que pudiera recibir de forma legal por parte de los asociados o de terceras personas.
- c) Cualquier otro recurso lícito.⁶

Artículo 30. El patrimonio inicial o Fondo Social de la Asociación es de seiscientos veinte mil pesos (620.000)

DIGITALIZADO

Artículo 31. El ejercicio asociativo y económico será anual y su cierre tendrá lugar el 31 de diciembre de cada año.

CAPITULO VI

DISOLUCIÓN


Artículo 32. Se disolverá voluntariamente cuando así lo acuerde la Asamblea General Extraordinaria, convocada al efecto, por una mayoría de 2/3 de los asociados.

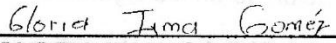
Artículo 33. En caso de disolución, se nombrará una comisión liquidadora la cual, una vez extinguidas las deudas, y si existiese sobrante líquido lo destinará para fines que no desvirtúen su naturaleza no lucrativa, dicho sobrante se donará a otras instituciones que tuvieren la misma naturaleza de esta.

DISPOSICION ADICIONAL

En todo cuanto no esté previsto en los presentes Estatutos se aplicará la vigente Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, y las disposiciones complementarias.

Dado en el Corregimiento de Las Mesas El Tablón de Gómez a los 20 veinte días del mes de marzo de 2016


 ALBA LUCY ORTIZ ORDOÑEZ
 CC 37.084.368 expedida en Pasto N
 PRESIDENTE DE ASAMBLEA


 GLORIA IRMA GOMEZ ADARME
 CC.1.087.643.233 expedida en Tablón- N
 SECRETARIA DE ASAMBLEA

16 SEP 2016
 COMO NOTARIO CUARTO DEL CIRCULO
 DE PASTO, CERTIFICO QUE ESTA COPIA
 COINCIDE EXACTAMENTE CON SU ORIGINAL
 QUE HE TENIDO A LA VISTA.



Anexo H. Documento Integrantes de la Asociación

BASE DE DATOS
SOCIOS FUNDADORES
ASOCIACION CAMPESINA CON FUTURO

NU M	Primer Apellido	Segundo Apellido	Primer Nombre	Segundo Nombre	Tipo de DOC	Numero de Documento	Telefono	Correo Electronico	Direccion	Firma
1	Bolaños	Muñoz	Blanca	Ildaura	CC	27.189.869	3127320338		Vda El Plan	Ildaura Bolaños
2	Bravo	Guerrero	Doris	Ormalra	CC	27.193.482	3177480112		Vda El Carmelo	Doris Ormalra
3	Cabrera	Muñoz	Rosa	Elba	CC	27.190.286	3143902529		Barrio El Triunfo	Rosa Elba Cabrera
4	Cabrera		Liliana		CC	27.191.141	3116206360			Liliana Cabrera
5	Enriquez		Sandra	Maria	CC	27.191.140	3148076359		Barrio El Triunfo	Sandra M. Enriquez
6	Gomez	Ordoñez	Omaldia	Eletbina	CC	27.190.661	3148232925		Barrio El Triunfo	Omaldia Gomez O.
7	Gomez	Gomez	Darfy	Enth	CC	1.087.643.262	3206113226		Barrio El Triunfo	Darfy Gomez
8	Gomez	Tuquerres	Maria	Graciela	CC	27.119.940			Barrio El Triunfo	Maria Graciela Gomez
9	Gomez	Bolaños	Jesus	Albairo	CC	1.121.506.647	3127301427		Barrio Maria Edith	Jesus Albairo Gomez
10	Guerrero	Adarme	Gloria	Irma	CC	1.087.643.233	3214369051		Barrio Nuevo Espacio	Gloria Irma Guerrero
11	Guerrero		Servio	Tulio	CC	98.355.554			Barrio Nuevo Espacio	Servio Tulio Guerrero
12	Martinez	Viveros	Rosalba		CC	30.725.663	3206275408		Vda El Carmelo	Rosalba Martinez
13	Martinez	Viveros	Edilia	Del Carmen	CC	27.190.182	3146647756		Barrio Maria Edith	Edilia Martinez
14	Martinez	De La Cruz	Diana	Marcela	CC	1.087.645.655	3108900452		Barrio Maria Edith	Diana Marcela Martinez
15	Muñoz	Tuquerres	Daris	Patricia	CC	27.190.251	3217626016		Barrio El Triunfo	Daris Patricia Muñoz
16	Muñoz		Lorena	Rocio	CC	37.087.439	3247430572		Barrio El Triunfo	Lorena Rocio Muñoz
17	Ordoñez	Muñoz	Oclavio	Modesto	CC	5.247.277	3146942565		Barrio El Triunfo	Oclavio Modesto Ordoñez
18	Ortiz	Ordoñez	Alba	Lucy	CC	37.084.368	3134141663	albalucy83@hotmail.es	Barrio Nuevo Espacio	Alba Lucy Ortiz
19	Rodriguez	Ordoñez	Maria	Praxedes	CC	27.191.181			Barrio Julio Cesar	Maria Praxedes Rodriguez
20	Salcedo	Ortiz	Rosalbina		CC	27.190.415	3107348291		Barrio Maria Edith	Rosalbina Salcedo
21	Salcedo	Gomez	Martha De	Jesus	CC	26.450.912	3206434452		Vda San Rafael	Martha De Jesus Salcedo
22	Sanchez	Cerdoba	Yamilé		CC	1.087.643.025	3147802923		Vda El Carmelo	Yamilé Sanchez
23	Tuquerres	Muñoz	Carlos	Agustin	CC	98.355.379	3214508484		Barrio Maria Edith	Carlos Tuquerres
24	Tuquerres	Muñoz	Onelia	Liliana	CC	1.087.642.966	3137040391		Vda El Carmelo	Onelia Tuquerres
25	Urbano	Bolaños	Maria	Denis	CC	1.087.642.208	312287863		Vda El Carmelo	Maria Denys Urbano
26	Urbano	Bolaños	Fior	Angela	CC	1.087.642.977			Vda El Carmelo	Fior Angela Urbano
27	Viveros	Guerrero	Jairo	Alber	CC	98.355.091	3128236902		Barrio Maria Edith	Jairo Alber Viveros
28	Viveros	Guerrero	Yuli	Yaqueline	CC	27.190.813	3146975989		Barrio Maria Edith	Yuli Yaqueline Viveros

Anexo I. Documento Verificación de Nombre o Razón Social

DIGITALIZADO

 CAMARA DE COMERCIO DE PASTO	VERIFICACIÓN DE NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	Código: R-RP-011 Fecha de Aplicación: 1 de Diciembre de 2009 Versión: 3
RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO QUE DESEA COLOCAR		
1a. OPCIÓN: ASOCIACION CAMPESINA CON FUTURO		
2a. OPCIÓN:		
3a. OPCIÓN:		
NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL _____ C.C. No. _____		
(ESPACIO PARA SER UTILIZADO POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO)		
EL SIGUIENTE LISTADO DE NOMBRES DE SOCIEDADES O ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO MATRICULADOS EN LAS CÁMARAS DEL PAIS, CON DENOMINACIÓN IGUAL O SIMILAR AL NOMBRE QUE USTED DESEA UTILIZAR		
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	NÚMERO DE MATRICULA	
FECHA. <u>04-11-16</u>	FIRMA Y SELLO <u>CAJA 8</u>	
IMPORTANTE		
¡RECOMENDACIONES!		
<ol style="list-style-type: none"> 1. No escoja un nombre igual a los del listado anterior. 2. No utilice palabras que indiquen el ejercicio de una actividad financiera (tales como banco, corporación financiera, etc) 3. Las expresiones y abreviaturas que indican la clase de sociedad no diferencian un nombre (Ej, Ltda, Limitada, S.A., Sociedad Anonima, S en C., Etc) 4. La Cámara frente al Registro Mercantil, sólo puede abstenerse de matricular nombres iguales. 5. La Cámara de Comercio de Pasto se reserva el derecho de verificar el nombre consultado al momento del ingreso para su registro. Por lo tanto le recomendamos no utilizar el nombre consultado por ningún efecto, hasta no efectuar la matrícula mercantil 		

Anexo J. Formato de Encuesta Consumidor Final

Marque con una X, según la pregunta:

1. ¿Consume usted Huevos de gallina?

SI

NO

2. ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

3. ¿Quién compra Huevos en el Hogar?

Madre	
Padre	
Hijos	
Otro	

4. ¿Qué motiva a consumir Huevos de Gallina?

Valor Nutricional	
Costumbre	
Agradable	
Economía	
Otro	

5. ¿Qué cantidad de Huevos de gallina consume en su hogar diariamente?

1 A 4	
5 A 8	
9 A 12	
13 A 16	
17 A 20	
21 A 24	
MAS DE 24	

6. **¿Qué marca de Huevo de gallina adquiere para su consumo?**

KIKES	
Super	
Otro	
No sabe	

7. **¿En qué lugares adquiere Huevos de Gallina?**

Tiendas	
Supermercados	
Autoservicios	
Distribuidoras	
Otros	

8. **¿Cuál es el precio promedio que pagaría por unidad de huevo de gallina?**

180 - 250	
251- 300	
301 - 350	
351 - 400	
400 o MAS	

9. ¿Usted analiza comerciales antes de consumir huevos de gallina?

SI	
NO	

10. ¿Estaría dispuesto a consumir una nueva marca de huevos de gallina que se produzca en Nariño?

SI	
NO	

Muchas Gracias por su colaboración