



**Creación De Una Granja Productora De Huevos En El Municipio De Beltrán,  
Cundinamarca.**

Yeraldin Sanchez Zarate

Fundación Universitaria Latina - Unilatina. Administración de Empresas. Seminario de  
planificación II

A.F. Samary Andrea Rodríguez

10 de mayo de 2022



### Nota De Aceptación

---

---

---

Jurado 1

---

---

Jurado 2

---

---

Jurado 3

---

---



## **Dedicatoria**

El presente trabajo es dedicado a mi familia, por su compañía y apoyo incondicional, pues siempre han estado hay durante el proceso de esta carrera, a mi madre María Celia Zarate Barrero por todas sus enseñanzas y valores inculcados gracias a eso soy la persona que soy, ellos son el motivo para continuar con esta idea de negocio junto con mi hermana Angie Lizeth Sánchez Zarate.

## **Agradecimientos**

Agradezco primeramente a Dios, a mi profesora Samary Andrea Rodríguez, por su asesoramiento, apoyo y acompañamiento frente al proyecto huevos Paquiló, a mi familia, en consecuencia, gracias a ellos ha sido posible la puesta en marcha de este proyecto son el motor que me impulsan para seguir con el proyecto y la carrera que me encuentro cursando. Estoy muy agradecida con las anteriores personas pues han sido un apoyo, emocional, económico y físico para que esto fuera posible.

## Resumen

Con el presente proyecto queremos formar empresa familiar, el mayor motivo es la falta de empleo que hay en Colombia y aún más en las zonas rurales específicamente en Beltrán, Cundinamarca.

Debido a esto la necesidad de buscar entradas económicas es vital, otros factores que han influido ha sido la pandemia COVID 19, la canasta familiar ha incrementado por la inflación, expuesto en lo anterior junto con mi hermana formaremos un galpón de gallinas ponedoras de tal forma aprovechar que ella habita en el campo.

La idea es iniciar con la producción de gallinas ponedoras para la venta y comercialización de huevos tanto para los habitantes de la región como para la distribución en todo el municipio de Beltrán- Cundinamarca.

**Palabras clave:** Galpón de Gallinas Ponedoras, Empresa Familiar, Factores Canasta Familiar, Rural, Huevos, Venta, Distribución.

## Abstract

With this project we want to form a family business, the main reason is the lack of employment in Colombia and even more in rural areas specifically in Beltran, Cundinamarca.

Due to this the need to seek economic income is vital, other factors that have influenced has been the pandemic COVID 19, the family basket has increased by inflation, exposed in the above



together with my sister will form a shed of laying hens in such a way to take advantage that she lives in the countryside.

The idea is to start with the production of laying hens for the sale and marketing of eggs for both the inhabitants of the region and for distribution in the city of Soacha, Cundinamarca.

*Key words: 1. Laying hen house, 2. family business, 3. factors, 4. family basket, 5. rural, 6. eggs, 7. sale, 8. distribution.*

### *Tabla de contenido*

Tabla de Listas Especiales.....	13
Glosario .....	15



Introducción .....	19
Problema.....	20
CAPITULO I.....	21
De la idea del Producto o Servicio .....	21
1.1 Motivación y sensibilización hacia la idea de empresa.....	21
1.2 El promotor o promotores .....	21
Factores sociales: la familia, los estudios, la experiencia .....	21
1.3 Análisis de las ideas preliminares .....	22
1.3.1. Ventajas.....	22
1.3.2. Inconvenientes.....	23
1.4. Justificación de la idea .....	24
1.5. Objetivos .....	24
1.5.1. Objetivo General .....	24
1.5.2 Objetivos Específicos.....	24
1.6. Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar.....	25
1.7. Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios .....	27
2. Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar .....	27
2.1. Antecedentes .....	27



2.2. Análisis DOFA.....	32
2.3. Reseña de su evolución: Origen, Usos, Competencia, sustitución, complementariedad. ....	34
2.4. Evaluación Natural del Entorno .....	36
2.4.1. Factores Políticos y legales .....	36
2.4.2. Factores ambientales .....	37
2.4.3. Factores Económicos.....	38
2.4.4. Factores Sociales y demográficos .....	39
2.5. Análisis de Riesgos. ....	39
CAPITULO II .....	40
3. El Mercado .....	40
3.1. Estudio del mercado.....	40
3.1.1. Misión.....	40
3.1.2. Visión .....	40
3.1.3. Objetivos empresariales .....	40
3.1.4. Objetivo General .....	40
3.1.5. Objetivos específicos.....	40
3.1.6. Valores .....	41
3.1.7. Políticas.....	41
3.1.8. Organigrama.....	42



3.2. Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán .....	43
3.3. Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa. ....	43
3.4. Definición y Descripción. ....	44
3.5. Usos y usuarios.....	45
3.6. Factores de Competencia .....	51
3.7. Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico .....	55
3.8. Proveedores internos y externos.....	56
3.9. Estacionalidad del mercado.....	56
3.10. Poder de compra.....	57
3.11. Rango de precios o tarifas .....	57
3.12. Comportamiento de la clientela.....	57
3.13. Ciclo de vida del producto .....	58
3.14. Zonas o áreas potenciales del mercado .....	59
4. Plan de Mercadeo .....	61
4.1. Tipología del mercado.....	61
4.2. Diferenciación del producto o servicio .....	61
4.3. Políticas de precios o tarifas.....	62
4.4. Estrategia de venta .....	62
4.5. Distribución y mercadeo. ....	63



4.6. Promoción y publicidad. ....	64
4.7. Estrategias de comunicación .....	64
CAPITULO III .....	65
5. Aspectos Técnicos y Financieros .....	65
5.1. Estudio técnico del proyecto .....	65
5.2. Requerimientos Técnicos, tecnológicos y científicos .....	66
5.3. Planes generales .....	67
5.4. Mano de obra directa.....	67
5.5. Localización de la planta o actividad económica.....	68
5.6. Precisión de Inversiones y Gastos iniciales.....	70
CAPÍTULO IV .....	71
6.Aspectos Legales y Organizativos .....	71
6.1. Plan Económico y Financiero .....	71
6.1.1. Gastos preoperativos .....	71
6.1.2 Gastos Generales .....	72
6.1.3. inversiones iniciales .....	73
6.1.4. plan de inversión y financiación.....	74
6.2. Definición forma Jurídica de la empresa.....	78
6.2.1. Factores para determinar el tipo de persona jurídica.....	79



6.2.2. Estímulos, subvenciones, apoyos a la creación de empresa y el empleo régimen fiscal y reglamentación de la actividad.....	79
6.2.3. Criterios para establecer el marco legal .....	80
6.2.4. Promotores, socios e inversionistas.....	82
6.2.5. Formación del Capital .....	82
6.2.6. Riesgo patrimonial .....	82
6.2.7. Estrategias de Crecimiento.....	82
6.2.8. Procedimiento para la legalización .....	83
6.2.8.1. Requisitos y documentos.....	83
CAPITULO V .....	85
7. Promoción Financiación Operación .....	85
7.1 Recursos financieros .....	85
7.1.1 Recursos Propios Vs Inversionistas, socios y asociados.....	85
7.1.2 créditos y préstamos: apalancamiento financiero.....	85
7.1.3. Fuentes de Subvenciones ayudas y fondos concursales.....	85
7.1.4. Identificación de Fuentes de cooperación .....	85
7.2. Plan Preoperativo – Puesta en marcha de la empresa .....	86
7.2.1. Cronograma de actividades .....	86
7.2.2. Recursos físicos, humanos, técnicos y financieros iniciales .....	87



7.2.3. Lienzo CANVAS .....	87
Conclusiones .....	88
Referencias bibliográficas .....	90

### **Tabla de Listas Especiales**

Ilustración 1 encuesta para la viabilidad de la empresa.....	48
Ilustración 2 grafico encuesta. ....	48
Ilustración 3 grafico encuesta.....	49
Ilustración 4 Grafico encuesta. ....	49
Ilustración 5 Grafico encuesta. ....	49
Ilustración 6 viabilidad al momento del lugar de compra. ....	50
Ilustración 7viabilidad al momento del lugar de compra. ....	50
Ilustración 8 Grafico encuesta.....	50
Ilustración 9 Flujograma del proceso. ....	67
Ilustración 10 Requerimiento de personal.....	67
Ilustración 11 Inicio construcción del galpón.....	68
Ilustración 12 Finalización de la construcción. ....	68
Ilustración 13 Adecuación para instalar las gallinas. ....	69
Ilustración 14 Puesta en marcha del proyecto Huevos Paquiló.....	69
Ilustración 15 Ubicación en Google maps, vereda Paquiló.....	70
Ilustración 16 inversión puesta en marcha. ....	70
Ilustración 17 Detalle de inversión.....	71
Ilustración 18 Detalle de inversión.....	72
Ilustración 19 Requerimiento de personal.....	72
Ilustración 20 Inversión inicial.....	73
Ilustración 21 Inversión y financiación. ....	74
Ilustración 22Inversión y financiación. ....	74



Ilustración 23 Flujo de caja. ....	75
Ilustración 24 Flujo de caja .....	75
Ilustración 25 Estado de pérdidas y ganancia.....	76
Ilustración 26 Indicadores financieros.....	77
Ilustración 27 Mapa de riesgo. ....	78
Ilustración 28 Código CIU .....	79
Ilustración 29 Características del CIU. ....	79
Ilustración 30 Homonimia. ....	79
Ilustración 31 pantallazo lienzo canvas.....	87
Ilustración 32 Pantallazo lienzo canvas.....	87
Ilustración 33 Pantallazo lienzo canvas.....	88

## Glosario

### A

#### ALTERNATIVOS

Se puede elegir otro producto o servicio., 27

#### Antecedentes

comprende o valora hechos posteriores., 7, 27

#### Avícola

Establecimiento agropecuario para la cría de aves y  
producción de huevos., 28, 36

Establecimiento agropecuario para la cría de aves y  
producción de huevos., 43

### B

#### Beltrán

Municipio de cundinamarca, se ubica a la rivera del rio  
Magdalena., 1, 5, 19, 20, 21, 27, 28, 33, 34, 39, 40,  
44, 45, 46, 47, 51, 52, 55, 56, 57, 70, 77, 88

### C

#### Calidad del producto

conformida, gusto, satisfacion por parte del cliente., 46

conformidad, gusto, satisfacción por parte del cliente.,  
41

#### Canasta Familiar

Productos o servicio que necesitan las familias o  
personas en el hogar., 5

#### Comercialización

Introducir un producto para la distribución., 5

#### COMPLEMENTARIOS

Se requiere para perfeccionar o suplir completamente  
algo., 27

#### Confianza

Seguridad por parte del consumidor., 41

Seguridad por parte del consumidor., 47

### D

#### demanda

cantidad que requiere el consumidor a un determinado  
precio., 41

cantidad que requiere el consumidor a un determinado  
precio., 27, 28, 40, 41

cantidad que requiere el consumidor a un determinado  
precio., 44

cantidad que requiere el consumidor a un determinado  
precio., 88

#### DOFA

Herramienta de estudio para el analisis de una empresa  
o persona., 8

Herramienta de estudio para el análisis de una empresa  
o persona., 32

## E

Empresa Familiar

Organización comercial conformada por una o más  
familias., 5

Estabilidad

Que algo se mantiene en equilibrio., 38, 41

## F

Falta de Empleo

Baja oferta de empleo, 5

Fenavi

Federación Nacional de Avicultores., 38

## G

gallinaza

Estiercol de la gallinas, 22, 77

Galpón de Gallinas

Explotación para la producción de huevos., 5

granja de gallinas

Lugar donde son cuidas y alimentadas las aves, **15**

## H

Huevos

Alimento habitual para alimentación de los humanos., 5

## I

Idea del Producto o Servicio

Crear, innovar y gestionar algo., 7

Inconvenientes

Razon o circunstancia que dificulta hacer algo., 7

Incremento

Aumento de renta., 38, 39

Inflación

Aumento de los bienes y servicios., 5

ingresos

Cantidad de dinero ganada., 21

Inocuidad

Seguridad alimentaria., 37

Seguridad alimentaria., 55

## M

Mercado

Punto físico o virtual donde interactúan ofertantes y  
demandantes., 8

Punto físico o virtual donde interactúan ofertantes y  
demandantes., 40

**Misión**

Proposito a cumplir., 8, 40

## N

Normas de bioseguridad

Conjunto de medidas preventivas., 37

**O**

## Objetivos

Resultados deseados., 7

**P**

## Paquiló

Vereda que hace parte del municipio de Beltrán,  
Cundinamarca., 40

## Postura

Ciclo en que la gallinas inician la producción de huevos,  
20, 22, 32, 45, 55

## Precio

Cantidad de dinero que permite la adquisición de un  
producto o servicio., 38

Cantidad de dinero que permite la adquisición de un  
productp o servicio., 39

Cantidad de dinero que permite la adquisición de un  
productp o servicio., 50

Cantidad de dinero que permite la adquisición de un  
producto o servicio., 58

## presupuesto

Cálculo anticipado para iniciar un proyecto., 32

## producto

Opción elegible, viable que la oferta pone a disposición  
del consumidor., 7

**Propuesta de valor**

Atributos que se ofrecen sobre el producto o servicio  
para el consumidor., 52

## Proveedores

Empresa o individuo dedicado al abastecimiento., 56

Empresa o individuo dedicado al abastecimiento., 9, 41,  
43

## Proyecto Huevos Paquiló

Empresa Familiar dedicada a la producción de huevos.,  
13, 69

**R**

## Riesgo

posibilidad que se produzca un contratiempo., 39

posibilidad que se produzca un contratiempo., 13

posibilidad que se produzca un contratiempo., 78

**S****SEGMENTACION**

División de un mercado en partes más pequeñas., 45

**V**

## Ventajas

Condición a favor., 7

**Visión**

Lo que queremos alcanzar., 8, 40



## **Introducción**

A nivel de Colombia se ha identificado que actualmente hay 961 empresas encargadas en la producción de huevos a la mesa y uno de los departamentos que encabeza en la producción es el departamento de Cundinamarca.

Por tal motivo queremos iniciar con un galpón de gallinas ponedoras en el municipio de Beltrán, Cundinamarca en la vereda Paquiló.

Nuestra investigación va a hacer guiada con las siguientes preguntas:

¿Qué tan rentable es este negocio?

¿A nivel de este municipio cuantas granjas de este tipo hay?

¿En qué lugares del departamento de Cundinamarca podemos distribuir los huevos?

¿Cuál es el tiempo de caducidad de un huevo?

¿Se podrá fomentar como empresa este proyecto y así generar empleo en este municipio?

Llevando a claridad la investigación, podremos verificar si es rentable o no este proyecto en el municipio de Beltrán, Cundinamarca.

## **Problema**

Nuestra idea nace por causa del desempleo que hay en el municipio de Beltrán, Cundinamarca; razón por la cual vemos la necesidad de generar ingreso, para esto pondremos en marcha el proyecto en la zona rural de Paquiló la granja de gallinas ponedoras a la hora de realizar este proyecto identificamos dificultades como la implementación del galpón, ¿quién nos va a proveer las gallinas?, precios en el mercado para el suministro del alimento a las gallinas, tiempo que tarda una gallina en la postura de los huevos.

## CAPITULO I

### De la idea del Producto o Servicio

#### 1.1 Motivación y sensibilización hacia la idea de empresa

La motivación que tuvimos para esta idea de negocio es la escasez de empleo en el municipio de Beltrán, directamente mis hermanos son uno de los afectados, a causa de esto nos vimos en la necesidad de buscar un plan para obtener ingresos, considerando lo anterior decidimos implementar un galpón de gallinas ponedoras, la idea surge por mi abuela, pues toda su vida ha tenido gallinas en su casa para el consumo del hogar tanto de las gallinas como de los huevos, desde que somos niños hemos estado muy de cerca con la parte agropecuaria y de alguna forma contamos con el conocimiento en consecuencia de que estudiamos en un colegio agropecuario, la influencia en nuestro entorno ha generado que queramos implementar el mencionado proyecto.

#### 1.2 El promotor o promotores

*Factores personales que orientan la búsqueda de la actividad a desarrollar.*

Factores sociales: la familia, los estudios, la experiencia

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Miedo a la pérdida financiera.</li> <li>• Pensar demasiado, para iniciar un proyecto.</li> <li>• Desconfianza de sí mismo.</li> <li>• Falta de tiempo para realizar el emprendimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terreno para implementar el proyecto.</li> <li>• No generamos un solo ingreso.</li> <li>• Nos gusta estar en constante aprendizaje.</li> <li>• Apoyo familiar emocional, físico y económico.</li> </ul>

Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsables.</li> <li>• Entusiasmo por nuevas ideas para generar ganancias.</li> <li>• Creatividad.</li> <li>• Constancia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desmotivación.</li> <li>• Falta de productividad por parte de las gallinas en la postura de los huevos</li> <li>• Falta de recursos económicos para emprender.</li> <li>• Clima.</li> <li>• Ubicación del galpón.</li> </ul>

Tabla 1 Dofa personal

### 1.3 Análisis de las ideas preliminares

#### Ventajas

- Aspiración en incursionar en el negocio de la avicultura.
- Buena actitud frente al emprendimiento de nuestro negocio.
- Creatividad para la producción y distribución de los huevos.
- Buena ubicación geográfica y climática para la adaptabilidad de las gallinas.
- Apropriadadas medidas del uso de suelos del galpón.
- El galpón se encuentra aislado de las personas y así no perjudicara por los olores del estiércol.
- La gallinaza se implementará como uso agrícola (abono).



- Conocimiento técnico sobre el tema de las gallinas.

### **Inconvenientes**

- El material para la construcción.
- Carencia de proveedores para la compra de las gallinas.
- Falta de tiempo para dedicar al proyecto.
- La toma de malas decisiones.

### **Conocimiento y experiencias**

- Investigación del sector, al que deseamos incursionar, para la entrada de nuestro producto.
- Presupuestar y organizar los costos y gastos en los que se incurrirá para ejecutar la idea de nuestro negocio.
- Estudio de la competencia.
- Cotización de los insumos y materias primas, para la fabricación del galpón y compra de las gallinas, a su vez nos permita obtener una buena ganancia.
- Contar con el personal para la realización del galpón y cuidado de las aves.
- Poseer los rubros económicos para el inicio del proyecto.



- Iniciar con la etapa de producción de huevos a la tercera semana después de la compra.
- En 6 meses deseamos encontrarnos en punto de equilibrio y así mismo estar adquiriendo ganancias.

#### **1.4. Justificación de la idea**

El presente proyecto surge de la inconformidad en la que mi familia se encuentra en la vereda de Paquiló, pues conseguir un empleo formal es bastante complicado, debido a eso las personas tienen que migrar a ciudades para poder conseguir un trabajo, pero no a todas las personas les motiva salir de su lugar natal dado que no se sienten cómodos en otros lugares a causa de esto vimos la necesidad de buscar una fuente de empleo, nos pareció conveniente iniciar con producción de gallinas ponedoras para la venta de huevos en este sector, observando que las personas sufren por comprar una cubeta de huevos vimos la necesidad mutua entre empleo y falta de este producto, buscamos la forma de construir un galpón, así producir y distribuir, para satisfacer la necesidad de los habitantes Beltranences, por otra parte, generamos ingresos.

#### **1.5. Objetivos**

##### ***1.5.1. Objetivo General***

- Ejecutar el proyecto huevos Paquiló, para obtener el resultado y determinar si es viable.

##### ***1.5.2 Objetivos Específicos***

- Concluir actividad económica.
- Indagar evolución del entorno frente al proyecto.

- Analizar los riesgos.
- Definir el mercado y segmentarlo.
- Identificar su diferencial.
- Concluir las políticas de la empresa.
- Calcular precios y costos para la puesta en marcha del proyecto.
- Evaluar la forma de dar a conocer el proyecto.
- Determinar la forma Jurica de la empresa.

**1.6. Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar.**



- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ponedora rubia de gran rus</li> <li>• Excelente puesta y gran tamaño de huevo.</li> <li>• Persistencia de puesta.</li> <li>• Gallina semipesada.</li> <li>• Buena productora de carne de color rojo.</li> <li>• Carácter dócil.</li> <li>• PRODUCTIVIDAD: 320 huevos anuales.</li> <li>• PESO: 2,2 kg.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peso de 50 gr a 90 gr.</li> <li>• Cascara densa.</li> <li>• Color: marrón.</li> <li>• Ricos en proteínas.</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

*Tabla 2 Características Físicas*

### 1.7. Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios

ALTERNATIVOS	COMPLEMENTARIOS
Huevo sintético natural. Yogurt. Pure de frutas. Tofu. Plátano (tortas pequeñas). Manzana (tortas pequeñas)	Gallina. Alimento para las gallinas. Agua.

Tabla 3 Alternativos y Complementarios.

## 2. Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar

### 2.1. Antecedentes

A nivel de municipio de Beltrán realizamos una investigación observando tres granjas de gallinas ponedoras donde se haya que aún falta demanda en este municipio para la venta de este producto, puesto que el índice de producción de huevos es bajo notando que en las granjas aun la producción es poca, debido a esto no se logra cubrir la falta del consumo por parte de los habitantes, por lo tanto al introducir nuestra granja de gallinas ponedoras es positivo ya que entraríamos a cubrir la falta de oferta que se requiere en este municipio.

TECNICOS	LEGALES	COMERCIALES
<p>Con la llegada de los conquistadores en el siglo XVI se introdujeron las primeras especies de gallos, gallinas y patos al territorio de lo que hoy es Colombia. Estas aves fueron traídas para el autoconsumo de los colonizadores, quienes las entregaron a los indios para su crianza. Basado en las memorias de visitas a indios, durante los siglos XVI a XIX.</p> <p>Los relatos de los viajeros nacionales y extranjeros del siglo XIX anotaban el uso de</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En 1967 (Decreto 1206), 1968 (Resolución 135) y 1969 (Decreto 843), el Ministerio de Agricultura reglamentó el control y calidad de la producción avícola y la industria de concentrados para la alimentación animal.</li> <li>• Acorde con el mandato constitucional y ante la necesidad de un mayor desarrollo y tecnificación de la industria avícola, con la Ley 117 de 1994 se creó el Fondo 10 Nacional Avícola (Fonav)</li> </ul>	<p>Debido al transcurso que se vive actualmente frente a la parte económica, muchos sectores pecuarios han sufrido cambios con lo precios de la materia prima, lo que los ha llevado a que la demanda en el huevo incrementa, de manera que este alimento empieza a escasear en el municipio de Beltrán, razón en la cual decidimos incluir nuestro proyecto para satisfacer con la demanda de este producto.</p>

<p>los alimentos en las diferentes regiones, siendo el huevo una parte integrante de las comidas. En 1823, el francés Gaspard Theodore Mollien en una visita a Bogotá hizo la observación que en algunas casas acomodadas se le añadía huevos fritos a las comidas compuestas por carne, patatas, yuca y plátanos. Igualmente, hacia 1825, el naturista y geólogo francés Juan Bautista Boussingault describió en sus memorias que en el desayuno de los bogotanos más pudientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Ley 1122 de 2007, en su artículo 34, le da al Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima) funciones de autoridad sanitaria nacional y le otorga: “La competencia exclusiva de inspección, vigilancia y control de la producción y procesamiento de alimentos, de las plantas de beneficio de animales, así como del transporte asociado a estas actividades”.</li> </ul>	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<p>servían chocolate con huevos revueltos o fritos. En efecto, en Colombia durante el siglo XIX y comienzos del siglo XX, para los campesinos o pobres comer huevos o carnes de aves era un lujo reservado solo para ocasiones especiales. El consumo de estos productos se vino a masificar a partir de mediados de siglo XX con la aparición de la avicultura comercial. Desde principios del siglo XX, en Colombia se comenzó a considerar la</p>		
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

<p>importancia de conocer el desarrollo de la actividad avícola de otros países.</p> <p>Los consejos avícolas para los campesinos, que anotaba los conocimientos comunes en el país sobre avicultura, como: a) conservar los huevos para reproducción en un lugar fresco y ventilado, cuidando de voltearlos diariamente;</p> <p>b) no alimentar las aves ponedoras solo con maíz, pues éste las engorda y merman la producción de huevos; c) mantener siempre la mayor higiene en los gallineros para evitar epidemias</p>		
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Tabla 4 *Ámbito técnico, legal y comercial.*

(Díaz, s.f.)

Actualmente contamos con un total de 100 gallinas ponedoras, en la cual el registro del ICA aun no es necesario, pues se requiere si son 200 gallinas en adelante.

Los conocimientos técnicos sobre la tenencia y cuidado lo hemos adquirido durante el proceso de nuestra formación como bachiller, gracias a esto podemos implementar con más facilidad el proyecto.

## 2.2. Análisis DOFA

<p><b>Debilidades</b></p>	<p><b>Oportunidades</b></p>
<div data-bbox="371 1226 596 1440" data-label="Image"> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de presupuesto para la creación de nuestra empresa.</li> <li>• Poco conocimiento en el manejo económico de la granja.</li> <li>• Baja producción en la postura por parte de las gallinas.</li> </ul>	<div data-bbox="948 1226 1187 1430" data-label="Image"> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestamos por parte de nuestra familia, sin tener que pagar intereses.</li> <li>• Buena aprobación por parte del consumidor a la hora de la compra.</li> <li>• Terreno del lugar para instalación de la granja es propio.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Deficiencia de tecnología en la granja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja oferta del producto en el municipio de Beltrán.</li> <li>Alimento de primera necesidad.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento técnico.</li> <li>Aprovechamiento de la escasez de este producto en el municipio.</li> <li>Buena actitud frente al proyecto.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Alza en los precios de los alimentos para las gallinas.</li> <li>Compra de productos sustitutos.</li> <li>Baja productividad por parte de las gallinas.</li> <li>Aumento del caudal del río Magdalena.</li> <li>Factor climático.</li> <li>Leyes que no se ajusten positivamente a la empresa.</li> </ul>

Tabla 5 Análisis dofa de la empresa

### 2.3. Reseña de su evolución: Origen, Usos, Competencia, sustitución, complementariedad.

<p style="text-align: center;"><b>Origen</b></p> 	<p>Este proyecto tiene como fin suplir la escasez de un alimento que se consume en todas las mesas colombianas como lo es el huevo, actualmente encontramos que sucede esto en el municipio de Beltrán. Por esta razón ideamos ofrecer el producto, para mitigar esta dificultad y así mismo utilizar esto a nuestro favor y vernos positivamente afectadas en la parte económica.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Usos</b></p> 	<p>Alimento para la familia. Fabricación para otros alimentos.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Competencias</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Granja en el colegio de Paquiló.</li> <li>• Granja en el colegio de Beltrán.</li> <li>• Granja casera en la vereda de la Popa.</li> </ul>

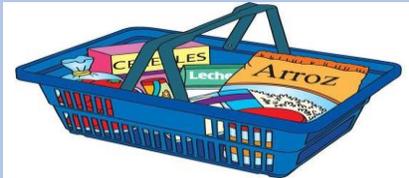
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carnicerías en Paquiló.</li> <li>• Gallinas criollas en el municipio.</li> <li>• Pesca en el río Magdalena.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Sustitución</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carnes.</li> <li>• Huevos de codorniz.</li> <li>• Pescado.</li> <li>• Pollo de engorde.</li> <li>• Gallinas criollas.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Complementariedad</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pan.</li> <li>• Leche.</li> <li>• Embutidos.</li> </ul>

Tabla 6 Reseña de evolución.

Actualmente lo que nos afecta en el mercado es la inflación que estamos pasando, pues el alza de los precios de la comida ha subido logrando una baja utilidad del proyecto.

## 2.4. Evaluación Natural del Entorno

### 2.4.1. Factores Políticos y legales

LEY 2125 DE 2020 (agosto 4)	"Por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones - ley creo en ti"
Resolución 1515 de mayo de 2015	<i>Por medio de la cual se establecen los requisitos para obtener el Registro Sanitario de Predio Avícola – RSPA. El cumplimiento de este requisito es el primer paso para lograr la certificación como granja avícola biosegura.</i>
La Ley 206 9 de 2020	Busca brindar un marco regulatorio moderno que facilite el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas, que los ayude a crecer y a incentivar la creación de nuevos empleos.
DECRETO 1074 DE 2015 (mayo 26)	Artículo 1.1.2.1. Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fomipyme). Tiene como objetivo aplicar instrumentos financieros y no financieros, estos últimos, mediante cofinanciación no reembolsable de programas, proyectos y

	actividades para la innovación, el fomento y promoción de las Mipymes.
--	------------------------------------------------------------------------

Tabla 7 Factores políticos.

### 2.4.2. Factores ambientales

Dentro de este análisis encontramos ciertas resoluciones y leyes que pueden afectar tanto negativa como positivamente el proyecto.

Son los siguientes:

LEY 9 DE 1979 (enero 24)	Por la cual se dictan Medidas Sanitarias
Ley 1255 del 2008	Por la cual se declara de interés social nacional y como prioridad sanitaria la creación de un programa que preserve el estado sanitario de país libre de Influenza Aviar, así como el control y erradicación de la enfermedad del Newcastle en el territorio nacional y se dictan otras medidas encaminadas a fortalecer el desarrollo del sector avícola nacional.
Ley 9 de 1979	Norma de inocuidad.
Resolución 1183 de 2010	Normas de bioseguridad.
Resolución 2101 de 2007	Normas seguridad alimentaria.
Decreto 3100 de 2003	Uso de recurso

Tabla 8 Factores ambientales.

### 2.4.3. Factores Económicos

Actualmente el precio del huevo va en aumento debido a factores, como la inflación que se encuentra en un incremento del 8%, afectándonos de manera negativa por el alza de los precios del alimento para las gallinas.

Sin embargo, se proyecta una estabilidad, puesto que otros productos de la canasta familiar siguen y están aún más costosos.

Según Fenavi, si no bajan las materias primas se prevé un mayor aumento del huevo en el país.

Según el colombiano.com, entrevista a un comerciante en Antioquia el huevo es un producto que sigue siendo menospreciado frente a otros alimentos proteínicos.

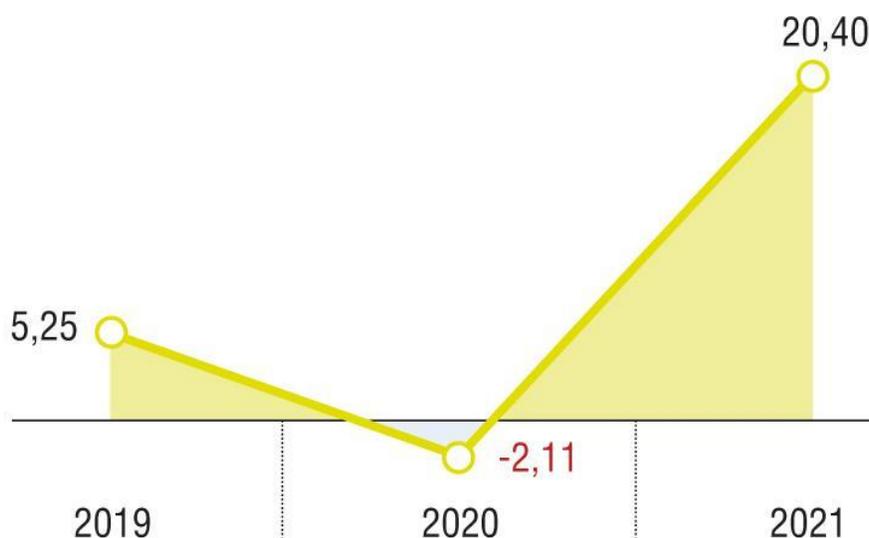


Tabla 9 Alza del huevo durante los últimos 3 años.



#### ***2.4.4. Factores Sociales y demográficos***

Principalmente nuestro sector social serían esas familias del mismo municipio de Beltrán-Cundinamarca, que no tienen un sustento fijo para sus hogares, sino que viven de su día a día, con la pesca y siembra.

#### **2.5. Análisis de Riesgos.**

El riesgo más evidente es el incremento de la inflación en la que se encuentra Colombia, de tal forma que nos afecta directamente con el precio de la comida para las gallinas si antes costaba \$75.000 año 2021, actualmente lo compramos en un valor de \$96.000, dando como resultado costos más altos para el mantenimiento de la granja y productividad de los huevos.

## **CAPITULO II**

### **3. El Mercado**

#### **3.1. Estudio del mercado**

##### **Misión**

Lograr mitigar como empresa en el municipio de Beltrán, Cundinamarca el desempleo por medio del proyecto producción de huevos.

##### **Visión**

Para el 2025 haber logrado generar y dar empleo al 40% de la población de Beltrán.

##### **Objetivos empresariales**

##### **Objetivo General**

- Poner en práctica el proyecto Huevos Paquiló para la viabilidad de generar demanda de empleo en el municipio de Beltrán Cundinamarca.

##### **Objetivos específicos**



- Identificar si es posible el sostenimiento de la granja.
- Proveedores con precios razonables.
- Lograr una demanda sostenible.
- Fijar precios razonables tanto para el proyecto como para el consumidor.
- Evaluar si es posible mitigar con el desempleo por medio del proyecto

### **Valores**

- Responsabilidad para con el medio ambiente: usar los desechos de forma correcta, llevándolos a usar como abono.
- Liderazgo: Direccionar la empresa de una manera que vaya de la mano en lo social, como en el producto que se ofrece, entregando así lo mejor posible para los consumidores y colaboradores.
- Íntegros: ofreciendo un producto de alta calidad, con precios que se ajusten para que lo puedan adquirir, estabilidad económica a los trabajadores.
- Calidad del producto: Dar un alimento que se ajuste a la dieta alimentaria en las gallinas para que el huevo se produzca con un estándar alimenticio bueno.
- Confianza: seguridad al empleado y al consumidor con un producto que cumpla con lo que requiere, así genera alta demanda con el producto.
- Compromiso: valorar cada empleado, en consecuencia, recibir óptimos resultados por parte del colaborador para con la labor que se le asigne.

### **Políticas**

- Hacer hincapié para que el producto sea de alta calidad.
- Buen servicio al cliente.
- Cuidado de los recursos naturales y medio ambiente.
- Respeto e interés por los colaboradores del proyecto.

### Organigrama

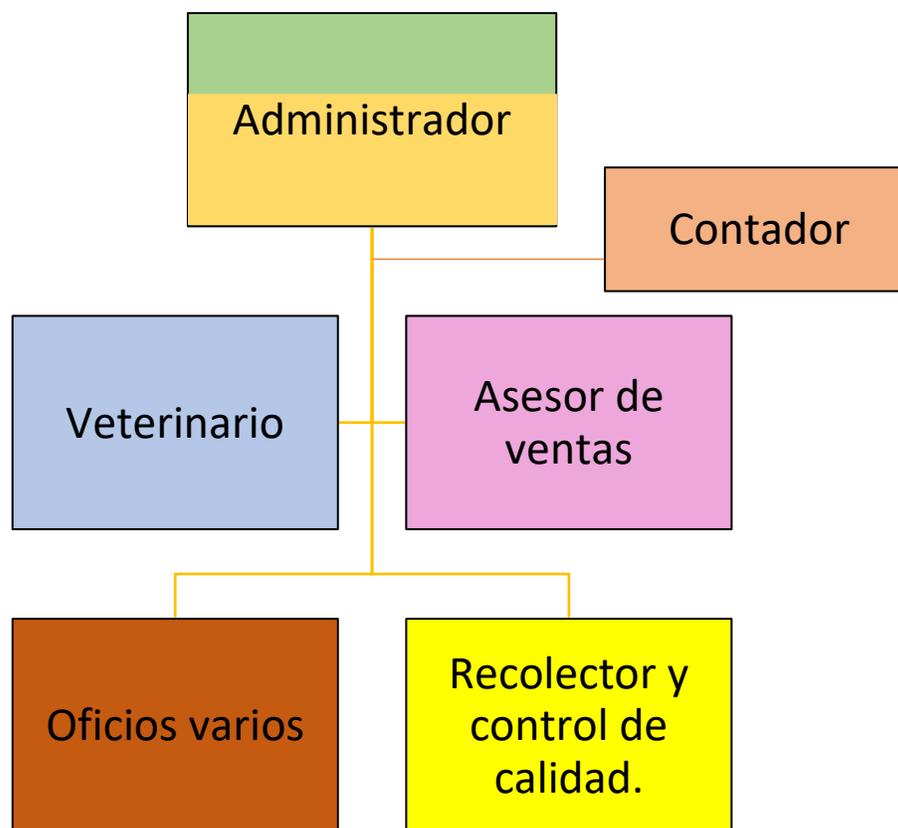


Tabla 10 Organigrama de la empresa

### 3.2. Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán

SECTOR	DESCRIPCIÓN	RELACIÓN
Avícola	<p>El huevo es fresco, con un peso aproximado de 46 gr. mínimo y 78 gr. el máximo.</p> <p>Las gallinas al terminar su ciclo de producción del huevo se pondrán en la venta para el consumo.</p>	<p>Proveedores y clientes, trabajaremos con personas naturales ya que por el hecho de iniciar debemos facilitar y agilizar nuestras operaciones.</p>

Tabla 11 Definición del producto.

### 3.3. Nombres, marcas, logotipos, emblemas, slogan de la empresa.

**Huevos Paquiló:** La idea del nombre del proyecto surge del lugar donde se crea el proyecto, con el fin de dar a conocer tanto el producto como la vereda Paquiló.

**Slogan:** El huevo famoso pa'que se lo coma sabroso.

**Logo:**



### **Escala de color:**

**Verde:** en las letras se utiliza este para relacionarlo con la naturaleza y a la vez con el campo referente al municipio de Beltrán.

**Amarillo:** en las letras se utiliza llevándolo a la similitud del clima en Paquiló, debido que es cálido de manera que se tiene la idea del sol.

**Azul:** Para el cielo.

**Blanco:** se identifican las nubes integrándose al cielo.

### **3.4. Definición y Descripción.**

Los productos que ofreceremos a los clientes se clasifican en un bien de primera necesidad, pues su demanda es baja frente al salario que obtienen los colombianos y principalmente los habitantes de Beltrán.

- Distribución de huevos.



- Venta de gallinas para alimentación, cuando estas ya no den la postura necesaria para la producción de los huevos.

### 3.5. Usos y usuarios

definición de la clientela potencial

Nuestro cliente potencial son los habitantes de Beltrán contando con una cantidad de 1.908 habitantes, nuestro segmento son las familias de esta región, enfocándonos a un nivel socio económico entre estrato 1 y 2.

<b>SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</b>	
<b>ASPECTOS GEOGRÁFICOS</b>	
<b>País</b>	Colombia
<b>Ciudad</b>	Beltrán – Cundinamarca
<b>Localidad</b>	Paquiló
<b>Barrio</b>	Paquiló, Beltrán, Gamalotal y la Popa
<b>Población</b>	1 908 habitantes
<b>Clima</b>	Cálido
<b>ASPECTOS DEMOGRÁFICOS</b>	
<b>Ingresos</b>	Salario mínimo legal vigente
<b>Edad</b>	2 a 80 años
<b>Genero</b>	Todos
<b>Clase social</b>	Estrato 1 y 2
<b>Escolaridad</b>	Ninguna
<b>Ocupación</b>	Todas
<b>Origen étnico</b>	Todas
<b>ASPECTOS PSICOGRÁFICOS</b>	
<b>Personalidad</b>	Amables, con carácter tranquilo, responsables, hacen el bien ajeno, sociables, muy hospitalarios, jocosos.

<b>Estilo de vida</b>	Son personas sedentarias, sus labores son el campo, actividad social constante, educación de la población la mayor parte tienen solo bachiller son pocos los que son profesionales.
<b>Valores</b>	Responsable, leal, libertad, respeto.
<b>ASPECTOS CONDUCTUALES</b>	
<b>Beneficios deseados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Buena alimentación.</li> <li>● Oferta constante del producto.</li> <li>● Calidad del producto.</li> </ul>
<b>Tipo de conducta</b>	
<b>Frecuencia de uso</b>	Todos los días.
<b>Etapas de preparación</b>	Introducción
<b>Actitud hacia el producto</b>	Positiva, pues una de las proteínas que más se consume, y aun en el municipio de Beltrán por la falta de empleo no siempre las personas tienen la capacidad económica para adquirir otros tipos de proteína.

Tabla 12 Segmentación del mercado.

-El método utilizado fue un enfoque mixto, el análisis cuantitativo que es uno de los métodos más utilizados y es el que nos apoya de una manera más analítica, usando la matemática y los resultados numéricos para determinar ciertas conclusiones, y el análisis cualitativo que nos va a ayudar a identificar las características del fenómeno a investigar, para así validar el producto y/o servicio.

Para realizar el cálculo de la población objetiva tuvimos en cuenta el estrato 1 y 2 que tiene como población total 1908 habitantes.

POSIBLES CLIENTES DE HUEVOS EN EL MUNICIPIO DE BELTRÁN			
POBLACION	100%	1908	HABITANTES
POBLACIÓN POTENCIAL	70%	1336	HABITANTES
POBLACIÓN OBJETIVO	50%	954	HABITANTES

Tabla 13 Cálculo población objetivo.

Teniendo en cuenta la población objetivo se calculó la muestra, utilizando el muestreo probabilístico aleatorio, procediendo aplicar un formulario tipo encuesta para población finita, empleando el método aleatorio simple.

Utilizar la plantilla de cálculo de muestra probabilística para una población infinita  
 Elaboración de instrumentos de recolección de datos y Muestra los resultados obtenidos de la validación de mercado.

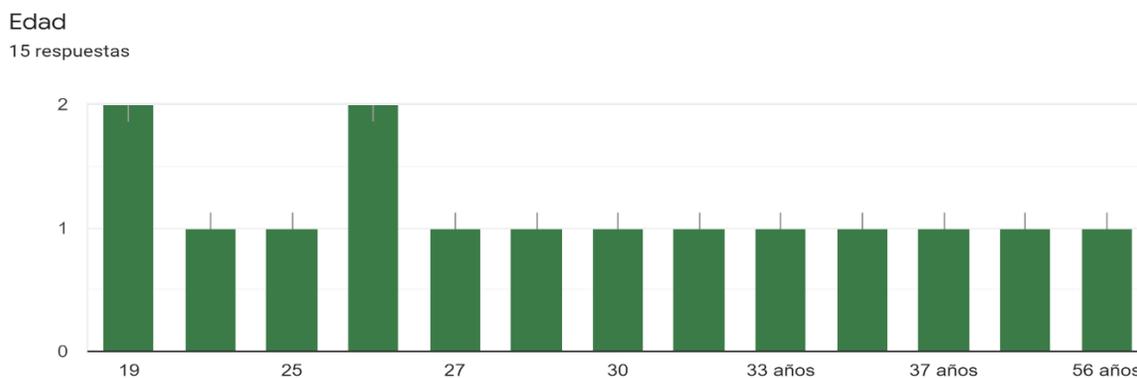
<b>Población Objetivo (N) =</b>	1.908	Municipio de Beltrán
---------------------------------	-------	----------------------

Población	<b>N</b>	=	1.908
Nivel de Confianza (90%)	<b>Z</b>	=	1,64
Probabilidad de Ocurrencia (5%)	<b>P</b>	=	0,5
Probabilidad de No Ocurrencia (1-p)	<b>Q</b>	=	0,5
Grado de Error (10%)	<b>E</b>	=	0,1
<b>Muestra</b>	<b>N</b>	=	<b>65</b>

Tabla 14 Muestra probabilística.

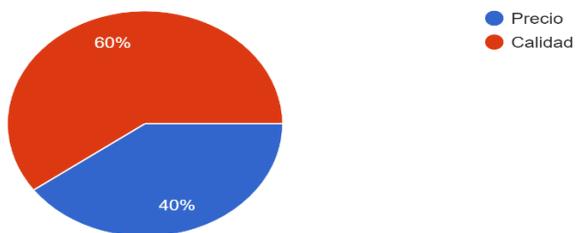
## Encuesta y análisis

<https://forms.gle/AAr9eNan6AHf9buj8> link de la encuesta



*Ilustración 1 encuesta para la viabilidad de la empresa.*

Al momento de realizar la compra ¿por qué razón se rige?  
15 respuestas



*Ilustración 2 grafico encuesta.*

¿En que rango de precios compra una cubeta de huevos?

15 respuestas

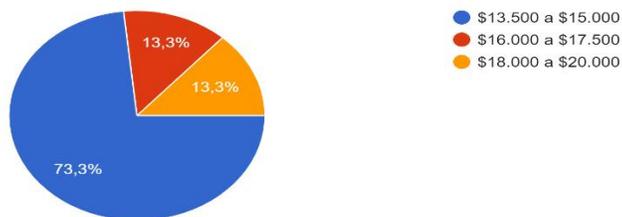


Ilustración 3 grafico encuesta

¿Con qué frecuencia compra este producto?

15 respuestas

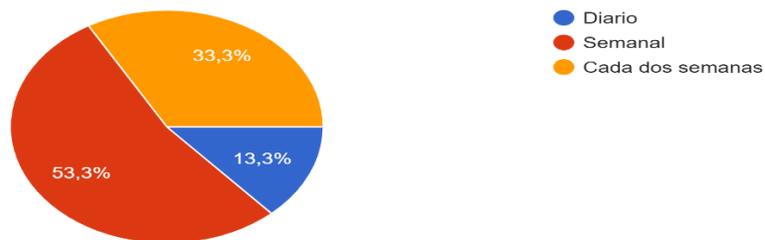


Ilustración 4 Grafico encuesta.

¿Qué tipo de huevo compra más?

15 respuestas

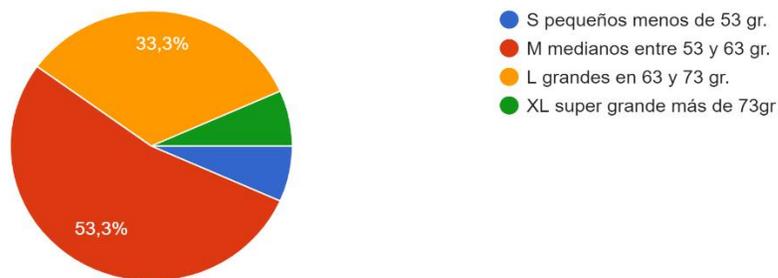


Ilustración 5 Grafico encuesta.

Lugar en el que frecuentemente realiza la compra, ejemplo: almacén de cadena, tienda de barrio, productor u otros.

15 respuestas

Productor
Almacén de cadena
Tienda de barrio
Varios
Tienda, supermercado
Tienda
Tienda de barrio
Colegio paquilo
En almacén de cadena o tienda de barrio

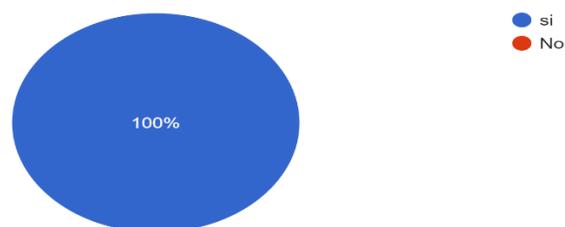
*Ilustración 6 viabilidad al momento del lugar de compra.*

Emprendedor local
-------------------

*Ilustración 7 viabilidad al momento del lugar de compra.*

¿Usted apoyaría el emprendimiento local?

15 respuestas



*Ilustración 8 Grafico encuesta*

Se logra analizar que el integrar la granja de producción de huevos sería positivo, pues el 100% de los encuestados apoyarían el emprendimiento local de esta manera sería viable, por otra parte, lo que más busca el consumidor es calidad en el producto además de esto un precio que se

ajuste al bolsillo de cada uno, el promedio que más escogieron se encuentra en valor que pretendemos ofrecer.

### 3.6. Factores de Competencia

COMPETIDORES DIRECTOS		
ENTIDAD	LOGO	PRODUCTO
Colegio Paquiló.		Producción de huevos.
Colegio Beltrán.		Producción de huevos.
Granjas la Popa	Sin definir.	Producción de huevos.
COMPETIDORES INDIRECTOS		
ENTIDAD	LOGO	PRODUCTO
Carnicerías Bovinos	Sin definir.	Distribución de carnes de bovinos.
Pesqueros de la región	Sin definir.	Distribución de pescado.
Venta de pollos de engorde	Sin definir	Distribución y venta de pollos de engorde.

Granjas de cerdos	Sin definir	Distribución y venta de carne de cerdo
-------------------	-------------	----------------------------------------

Tabla 15 Factores de competencia

### Ventajas

- Ya tienen una larga trayectoria en el mercado.
- Cuentan con clientes fijos.
- Precios ya establecidos.
- Se encuentran a nivel del municipio.

### Desventajas

- Poca productividad.
- Baja constancia.
- La venta es solamente una vez a la semana.



Tabla 16 Propuesta de Valor

<b>Productos sustitutos</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Pescado</b></p> 	<p>Es rico en minerales como el fósforo, el yodo y el calcio, además de vitaminas como la tiamina y la riboflavina.<sup>1</sup></p>
<p style="text-align: center;"><b>Carne de bovino</b></p> 	<p>Aporta fundamentalmente proteínas de calidad, minerales, entre los que destaca el hierro, fácilmente absorbible y utilizable, además de otros, como zinc, magnesio, potasio, fósforo, selenio, y vitaminas del grupo B, especialmente B12<sup>2</sup></p>
<p style="text-align: center;"><b>Pollo de engorde y gallinas criollas</b></p> 	<p>Es fuente importante de nutrientes como proteínas, lípidos, Vitamina 3 y minerales como calcio, hierro, zinc, sodio, potasio y magnesio, entre otros. De fácil digestión<sup>3</sup></p>
<b>Complementariedad</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Leche</b></p>	<p>Proteínas de alto valor biológico, hidratos de carbono (lactosa), lípidos, yodo, calcio,</p>

---

<sup>1</sup> (Val)

<sup>2</sup> (CAR)

<sup>3</sup> (Ben)

	<p>fósforo, vitaminas A, B12 y riboflavina. La leche constituye el mejor aporte de calcio, proteínas y otros nutrientes necesarios para la formación de huesos y dientes.<sup>4</sup></p>
<p style="text-align: center;"><b>Pan</b></p> 	<p>Es una buena fuente de vitaminas del grupo B (tiamina o B1, riboflavina o B2, piridoxina o B6 y niacina, necesarias para el aprovechamiento de los hidratos de carbono, proteínas y grasas, entre otras funciones) y de elementos minerales tales como el fósforo, el magnesio y el potasio<sup>5</sup>.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Jugos naturales</b></p> 	<p>Los zumos de frutas contienen un amplio espectro de micronutrientes como los antioxidantes (betacaroteno, vitaminas C y E, etc.) y otros compuestos bioactivos (licopeno, hesperidina y otros compuestos fenólicos)</p>

<sup>4</sup> (htt4)

<sup>5</sup> (Tom)

### propuesta de valor que tienen los competidores.

Llevan una trayectoria por lo tanto ya son reconocidos a nivel municipal.

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?	Aceptación, Calidad de los huevos, inocuidad, buena oferta ante este producto que es escaso en el municipio.
¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?	Escasez del producto
¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?	Consumo alimenticio.
¿Qué espera el cliente, para superarle las expectativas?	Siempre contar con el producto, cuando lo necesite.

Tabla 17 Forma como generamos valor.

### 3.7. Aprovisionamiento de insumos o apoyo tecnológico

El proyecto genera ingresos mediante la venta de huevos diariamente, otra manera de producir ingreso, con la venta de gallinas para el consumo ya cuando terminan su ciclo de postura.

RAZON SOCIAL	Huevos Paquiló
NOMBRE PRODUCTO	Huevos y gallinas
COSTO PRODUCTO PROMEDIO	\$15.000
LUGAR ORIGEN	Beltrán

LUGAR COMERCIALIZACION	Municipio de Beltrán
RECOMENDACIONES	

Tabla 18 Condición para la comercialización.

### 3.8. Proveedores internos y externos

PROVEEDOR	CARACTERISTICAS	IMAGEN
<b>Agronacional.</b>	Comercializa animales, concentrado, accesorios y medicamentos veterinarios.	

Fuente: Elaboración de los Autores

### 3.9. Estacionalidad del mercado

Ciclicidad en el que más se vendería y menos:

Se verifica que la periodicidad de compra de los huevos son todos los días, debido a esto se pueden realizar una óptima distribución para la venta, mientras que la venta de las gallinas será cada vez que terminen el periodo de producción de huevos esto es cada 14 meses.

CICLICIDAD VENTAS EN EL AÑO	
Enero	Muy alto
Febrero	Muy alto
Marzo	Normal
Abril	
Mayo	Alto

Febrero	Alto
Junio	Muy alto
Julio	Muy alto
Agosto	Alto
Septiembre	Alto
Octubre	Alto
Noviembre	Alto
Diciembre	Muy alto

Tabla 19 ciclicidad de ventas

### 3.10. Poder de compra

El consumidor se basa en lo que generalmente obtiene de su ingreso, que es 1 salario mínimo o en algunas familias es menos, en el sector de Beltrán, los habitantes suplen primero la necesidad alimentaria, por consiguiente, la compra de nuestro producto va a hacer constante.

### 3.11. Rango de precios o tarifas

El rango se determinó por sí solo, pues por la oferta en el municipio debemos estar acorde con los competidores, no sin antes estudiar los costos y gastos, para que no llegemos a un flujo de caja negativo.

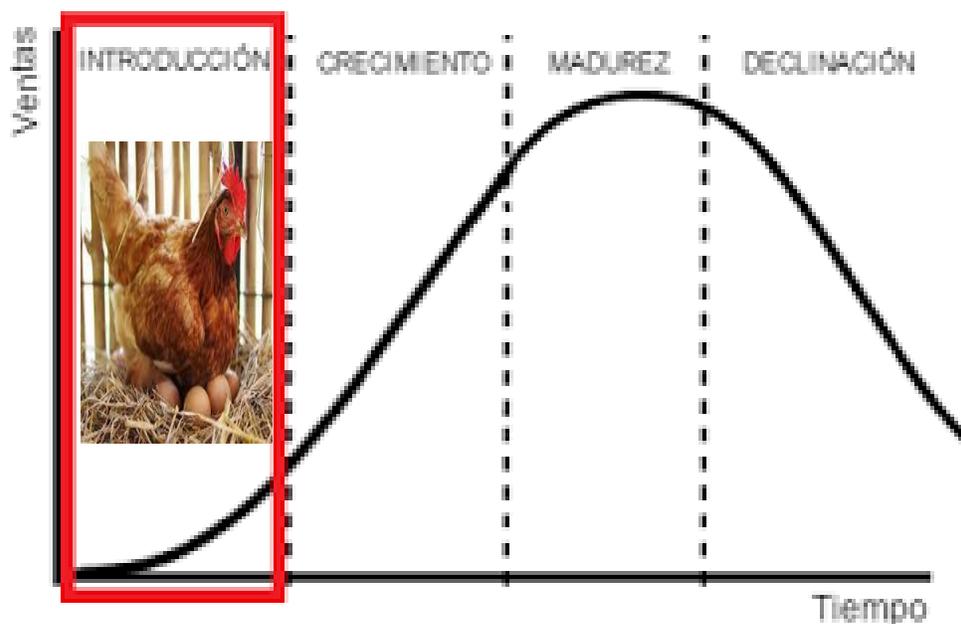
### 3.12. Comportamiento de la clientela

<b>ELECCIÓN DE PRECIO</b>	Se obtuvo por los resultados y estrategias frente a las encuestas y competencias, identificar y fijar los precios del producto.
<b>AMBIENTE</b>	Analizamos la competencia, en donde encontramos como principales competidores: granja del colegio Paquiló, Beltrán y

<b>DE COMPETENCIA</b>	habitantes del municipio, como resultado se obtuvo que el precio promedio es de \$15.000
<b>DEMANDA</b>	Por medio de la encuesta investigamos y analizamos que los clientes están dispuestos a pagar entre \$13.000 y \$15.000
<b>COSTOS</b>	Los costos se han percibido, puesto que ya el proyecto se encuentra en marcha verificándolos por sí mismo.

Tabla 20 Comportamiento de la clientela.

### 3.13. Ciclo de vida del producto



Nuestro producto se encuentra en la etapa introducción, ya se ha implementa la compra de las gallinas y la construcción del galpón, pero aun la producción por parte de las gallinas no es la requerida.

### 3.14. Zonas o áreas potenciales del mercado

- **Restaurantes.**



- **Tiendas.**



- **Hogares.**



- **Venta ambulante de comida.**



## **4. Plan de Mercadeo**

### **4.1. Tipología del mercado**

El proyecto de nuestra empresa se clasifica en productos de consumo. producimos y comercializamos, donde se cubre la necesidad y luego desaparece.

### **4.2. Diferenciación del producto o servicio**

Los huevos Paquiló se caracterizan por ser de alta calidad, pues las gallinas se alimentan con la mejor base alimenticia, a su vez se aprovechan los alimentos orgánicos que salen del hogar, de

esta manera se aporta para que los desechos orgánicos no sean expuestos junto con la basura, sino por el contrario contribuye de una forma positiva.

Desechos que se aprovechan:

- Cascara de cebolla.
- Cascara de tomate.

#### 4.3. Políticas de precios o tarifas

La política de precios va a ser conforme encontramos los precios del alimento de las gallinas en el mercado, pues la inflación actualmente ha sido bastante alta, perjudicando los precios estables en la cubeta de huevos, eso sí sin desbordarnos en la subida para que el cliente se sienta conforme.

#### 4.4. Estrategia de venta

- **inbound**, pues esta forma de venta hará que introduzcamos al mercado con un coste bajo, mediante redes sociales nos relacionaremos con las personas que se interesen por el producto que ofrecemos y así nos relacionaremos y llegaremos a esos posibles clientes de una forma más fácil y eficiente.



- **Voz a voz**, será también el método, ya que el lugar donde se encuentra el proyecto es pequeño y es posible realizar esta estrategia.



- **Folletos.**

#### 4.5. Distribución y mercadeo.

Canal de distribución directo		
Se determina este canal de distribución, pues en el municipio se entrega al consumidor final.	De forma física, ya que estamos entregando el producto en las manos del cliente.	

Tabla 21 Canal de distribución.

#### 4.6. Promoción y publicidad.

**Huevos  
S**

\$13.500

**Huevos  
M y L**

\$14.500



**Contáctanos**

321 976 41 42  
lizeths068@gmail.com



**Huevos  
frescos**

No te lo pierdas



Paquilo  
Beltrán - Cundinamarca

#### 4.7. Estrategias de comunicación

- Lanzamiento del producto por medio de los canales nombrados.
- Transmitir y cultivar confianza en los clientes. (dando garantía del producto, que nos conozcan el producto por recomendación voz a voz, ofrecer productos de alta calidad a base del buen cuidado de las aves.)
- Dar posicionamiento al producto en el mercado, transmitiendo a los consumidores confianza y luego conseguir lealtad.

### CAPITULO III

#### 5. Aspectos Técnicos y Financieros

##### 5.1. Estudio técnico del proyecto

<b>HUEVOS PAQUILÓ</b>	
<b>PRODUCTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HUEVO</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GALLINAS</li> </ul>
<b>CARACTERISTICAS DEL HUEVO Y LA GALLINA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son frescos.</li> <li>• Tamaño grande.</li> <li>• Criadas con productos del campo, se le podría decir caseras o criollas.</li> </ul>
<b>INSTRUCCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumir antes de 20 días.</li> <li>• Dejar al medio ambiente.</li> <li>• Evitar tenerlos en un lugar húmedo.</li> </ul>

<b>BENEFICIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De alto nivel vitamínico.</li> <li>• Proteína.</li> <li>• Sustituye otras proteínas.</li> <li>• Facilidad de adquirir.</li> <li>• Simplicidad para preparar.</li> <li>• Económico frente a otras proteínas.</li> </ul>

Tabla 22 Estudio técnico del proyecto

## 5.2. Requerimientos Técnicos, tecnológicos y científicos

<b>FICHA TECNICA HUEVOS PAQUILÓ</b>			
<b>ACTIVO</b>	<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>IMAGEN</b>
Huevos Paquiló	Huevos frescos y gallinas caceras.	\$ 13.500 \$14.500	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO MUEBLES Y ENSERES</b>			
Celulares	Portátil	Galpón	

Tabla 23 Requerimientos técnicos.

### 5.3. Planes generales

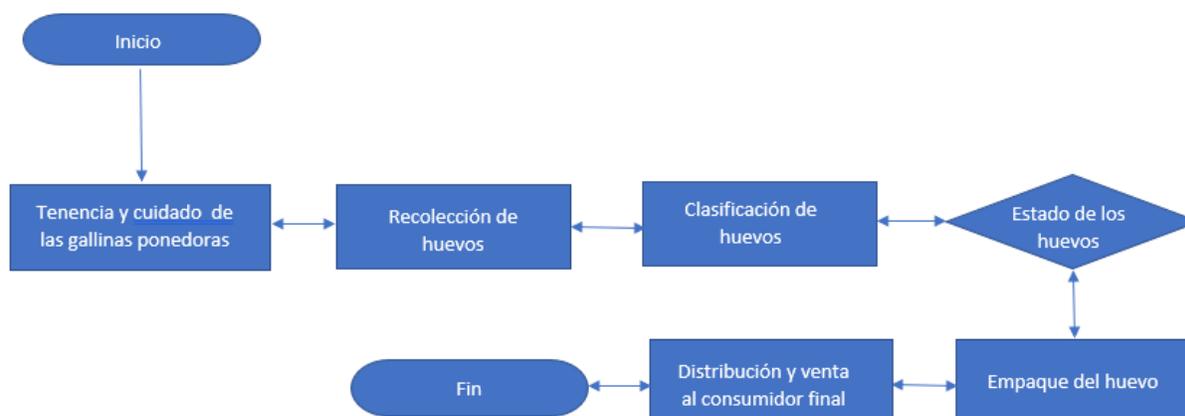


Ilustración 9 Flujograma del proceso.

### 5.4. Mano de obra directa

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL								
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
Veterinario	1.117.172	13.406.064	Administrador	1.117.172	13.406.064	Representante de ventas	1.117.172	13.406.064
Recolector y control de calidad	1.117.172	13.406.064	Oficios varios	1.117.172	13.406.064			
	1.117.172	13.406.064						
<b>Subtotal</b>	<b>3.351.516</b>	<b>40.218.192</b>	<b>Subtotal</b>	<b>2.234.344</b>	<b>26.812.128</b>	<b>Subtotal</b>	<b>1.117.172</b>	<b>13.406.064</b>
Parafiscales	301.636	3.619.637	Parafiscales	201.091	2.413.092	Parafiscales	100.545	1.206.546
Cesantías	279.181	3.350.175	Cesantías	186.121	2.233.450	Cesantías	93.060	1.116.725
Intereses sobre Cesantías	2.792	33.502	Intereses sobre Cesantías	1.861	22.335	Intereses sobre Cesantías	931	11.167
Prima de Servicios	279.181	3.350.175	Prima de Servicios	186.121	2.233.450	Prima de Servicios	93.060	1.116.725
Vacaciones	139.758	1.677.099	Vacaciones	93.172	1.118.066	Vacaciones	46.586	559.033
<b>Total salarios</b>	<b>4.354.065</b>	<b>52.248.780</b>		<b>2.902.710</b>	<b>34.832.520</b>		<b>1.451.355</b>	<b>17.416.260</b>

Ilustración 10 Requerimiento de personal

## 5.5. Localización de la planta o actividad económica



*Ilustración 11 Inicio construcción del galpón.*



*Ilustración 12 Finalización de la construcción.*



*Ilustración 13 Adecuación para instalar las gallinas.*



*Ilustración 14 Puesta en marcha del proyecto Huevos Paquiló.*

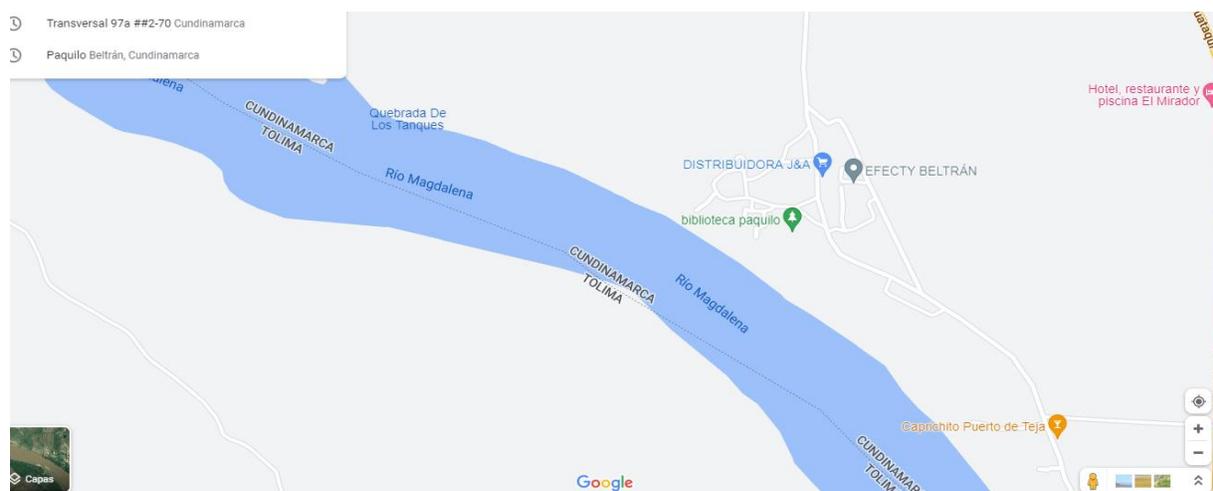


Ilustración 15 Ubicación en Google maps, vereda Paquilo.

Ubicación: municipio de Beltrán- Cundinamarca en la vereda de la Paquilo.

### 5.6. Precisión de Inversiones y Gastos iniciales.

A continuación, se muestran los costos que el proyecto huevos Paquilo debe sustentar para cumplir con la normatividad que regula dentro de la empresa.

<b>Cámara de comercio</b>	<b>36.000</b>
<b>Rut</b>	<b>0</b>
<b>Servicio de comunicación</b>	<b>\$28.000</b>
<b>Compra de inventario</b>	<b>\$800.000</b>
<b>Presupuesto inicial del proyecto</b>	<b>\$8.200.000</b>
<b>Total, gastos puesta en marcha</b>	<b>\$964.000.00</b>

Ilustración 16 inversión puesta en marcha.

## CAPÍTULO IV

### 6.Aspectos Legales y Organizativos

#### 6.1. Plan Económico y Financiero

##### 6.1.1. Gastos preoperativos

Detalle de la Inversión	Costos
Estudio de Prefactibilidad	\$ 0
Estudio de Factibilidad	\$ 0
Gastos de Organización	\$ 8000.000
Gastos legales inicio de la empresa	\$1000.000
Montaje y prueba para puesta en marcha	\$4000.0000
Entrenamiento de Personal	\$500.000
Imprevistos y otros	\$500.000

*Ilustración 17 Detalle de inversión.*

Detalle de la inversión	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Vida útil (años)
<b>Galpón para las gallinas</b>	1	\$3000.000	\$3000.000	45 años
<b>Bebederos</b>	5	\$ 15.000	\$ 75.000	5 años
<b>Comederos</b>	4	\$ 15.000	\$ 75.000	5 años
<b>Cartón para huevos</b>	200	200	\$ 40.000	
<b>Tanque de agua para el suministro</b>	1	\$700.000	\$ 700.000	40 años
<b>Cable para suministrar electricidad</b>	100 mt	\$ 4.800	\$ 480.000	10 años



<b>Bombillos</b>	2	\$ 3.400	\$ 6.800	5 años
<b>Termómetro</b>	1	\$30.000	\$30.000	10 años

Ilustración 18 Detalle de inversión.

### 6.1.2 Gastos Generales

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL								
MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
Veterinario	1.117.172	13.406.064	Administrador	1.117.172	13.406.064	Representante de ventas	1.117.172	13.406.064
Recolector y control de calidad	1.117.172	13.406.064	Oficios varios	1.117.172	13.406.064			
	1.117.172	13.406.064						
<b>Subtotal</b>	<b>3.351.516</b>	<b>40.218.192</b>	<b>Subtotal</b>	<b>2.234.344</b>	<b>26.812.128</b>	<b>Subtotal</b>	<b>1.117.172</b>	<b>13.406.064</b>
Parafiscales	301.636	3.619.637	Parafiscales	201.091	2.413.092	Parafiscales	100.545	1.206.546
Cesantías	279.181	3.350.175	Cesantías	186.121	2.233.450	Cesantías	93.060	1.116.725
Intereses sobre Cesantías	2.792	33.502	Intereses sobre Cesantías	1.861	22.335	Intereses sobre Cesantías	931	11.167
Prima de Servicios	279.181	3.350.175	Prima de Servicios	186.121	2.233.450	Prima de Servicios	93.060	1.116.725
Vacaciones	139.758	1.677.099	Vacaciones	93.172	1.118.066	Vacaciones	46.586	559.033
<b>Total salarios</b>	<b>4.354.065</b>	<b>52.248.780</b>		<b>2.902.710</b>	<b>34.832.520</b>		<b>1.451.355</b>	<b>17.416.260</b>

Ilustración 19 Requerimiento de personal.

### 6.1.3. inversiones iniciales

#### 1- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima				200.000	200.000
Inventario productos en proceso				1.000.000	1.000.000
Inventario productos terminados				5.000.000	5.000.000
Cartera					
Inversiones diferidas					
Caja				3.000.000	3.000.000
<b>Total capital de trabajo</b>				<b>9.000.000</b>	<b>9.200.000</b>

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Terrenos				1.000.000	
Construcciones				5.000.000	
Maquinaria y equipo					
Muebles y enseres				800.000	
Vehículos					
<b>Total inversión fija</b>				<b>6.800.000</b>	
<b>Inversión Total</b>				<b>15.800.000</b>	<b>9.200.000</b>
<b>Participación %</b>				<b>172%</b>	<b>172%</b>

Ilustración 20 Inversión inicial.

### 6.1.4. plan de inversión y financiación

#### 2- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima				200.000	
Inventario productos en proceso				1.000.000	
Inventario productos terminados				5.000.000	
Cartera					
Inversiones diferidas					
Caja				3.000.000	
<b>Total capital de trabajo</b>				<b>9.200.000</b>	

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL REQUERIDO	VIDA UTIL (AÑOS)	DEPRECIACION AÑO 1
Terrenos	-1.000.000			1.000.000			
Construcciones	-5.000.000			5.000.000		10	
Total maquinaria y equip						4	

Ilustración 21 Inversión y financiación.

Total muebles y enseres				800.000		5	
<b>Vehiculos:</b>						1	
<b>Total inversión fija</b>	<b>-6.000.000</b>			<b>6.800.000</b>		<b>20</b>	
<b>Inversión Total</b>	<b>-6.000.000</b>			<b>16.000.000</b>		<b>20</b>	
Participación %	#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!		

Ilustración 22 Inversión y financiación.

### 6.1.4.2. Tesorería previsional y flujo de caja.

PRIMER AÑO FLUJO DE CAJA MENSUAL													
MESES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
VENTAS	46.097.561	76.829.268	76.829.268	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	138.292.683	1.260.000.000
COMPRAS M.P. E INSUMOS	46.097.561	76.829.268	76.829.268	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	138.292.683	1.260.000.000
CONCEPTO/MESES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
<b>I. Ingresos Operativos</b>													
1. Ventas de Contado	46.097.561	76.829.268	76.829.268	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	138.292.683	1.260.000.000
2. Ventas a Crédito													
3. Recuperación Cartera													
<b>Total Ingresos Operativos</b>	<b>46.097.561</b>	<b>76.829.268</b>	<b>76.829.268</b>	<b>107.560.976</b>	<b>107.560.976</b>	<b>107.560.976</b>	<b>138.292.683</b>	<b>107.560.976</b>	<b>107.560.976</b>	<b>107.560.976</b>	<b>138.292.683</b>	<b>138.292.683</b>	<b>1.260.000.000</b>
<b>II. Gastos Operativos Fijos</b>													
<b>A. Fijos:</b>													
1. Pagos Laborales	6.703.032	7.306.305	7.306.305	7.306.305	7.306.305	10.656.480	7.306.305	7.306.305	7.306.305	7.306.305	7.306.305	14.010.677	97.126.934
2. Arrendamientos	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	156.000
3. Servicios	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	245.001	2.940.012
4. Mantenimiento	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	5.126.400
5. Publicidad	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	427.200	5.126.400
6. Transporte													
7. Otros	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	496.200	5.954.400
8. Preoperativos													
<b>Subtotal</b>	<b>8.311.633</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>12.265.081</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>8.914.906</b>	<b>15.619.278</b>	<b>116.430.146</b>
<b>A. Variables</b>													
1. Compra de Contado Materia Prima e Insumos	46.097.561	76.829.268	76.829.268	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	107.560.976	107.560.976	107.560.976	138.292.683	138.292.683	1.260.000.000
2. Compra a Crédito Materia Prima e Insumos													
3. Pago compras a crédito													
3. Compra Insumos para Inventarios													

Ilustración 23 Flujo de caja.

SUPERAVIT / DEFICIT DE CAJA	188.244.407	-18.869.127	-18.869.127	-18.869.127	-18.869.127	-22.219.302	-18.869.127	-18.869.127	-18.869.127	-18.869.127	-18.869.127	-25.573.500	-29.370.537
		188.244.407	169.375.280	150.506.153	131.637.026	112.767.899	90.548.597	71.679.470	52.810.343	33.941.216	15.072.089	-3.797.038	1.012.785.442
CAJA FINAL	188.244.407	169.375.280	150.506.153	131.637.026	112.767.899	90.548.597	71.679.470	52.810.343	33.941.216	15.072.089	-3.797.038	-29.370.537	983.414.905

Ilustración 24 Flujo de caja

### 6.1.4.3. P&G Previsional

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	1.260.000.000	1.323.000.000	1.389.150.000	1.458.607.500	1.531.537.875
Costo Materia Prima	1.260.000.000	1.323.000.000	1.389.150.000	1.458.607.500	1.531.537.875
Depreciaciones					
Costos Indirectos de Fabricación	6.460.404	6.783.424	7.122.595	7.478.725	7.852.661
Mano de Obra	52.248.780	54.338.732	56.512.281	58.772.772	61.123.683
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>1.318.709.184</b>	<b>1.384.122.156</b>	<b>1.452.784.876</b>	<b>1.524.858.997</b>	<b>1.600.514.219</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>-58.709.184</b>	<b>-61.122.156</b>	<b>-63.634.876</b>	<b>-66.251.497</b>	<b>-68.976.344</b>
Salarios de Administración	34.832.520	36.225.821	37.674.854	39.181.848	40.749.122
Gastos de Administración	6.460.404	6.783.424	7.122.595	7.478.725	7.852.661
Salarios de Ventas	17.416.260	18.112.911	18.837.427	19.590.924	20.374.561
Gastos de Ventas	6.460.404	6.783.424	7.122.595	7.478.725	7.852.661
Amortización del Diferido					
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>65.169.588</b>	<b>67.905.580</b>	<b>70.757.472</b>	<b>73.730.223</b>	<b>76.829.006</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-123.878.773</b>	<b>-129.027.736</b>	<b>-134.392.348</b>	<b>-139.981.720</b>	<b>-145.805.350</b>
Intereses Crédito	23.573.046	8.817.998			
Otros Intereses					
Ley Mipyme					
Comisión FNG					
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>23.573.046</b>	<b>8.817.998</b>			
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-147.451.819</b>	<b>-137.845.734</b>	<b>-134.392.348</b>	<b>-139.981.720</b>	<b>-145.805.350</b>
Impuesto de Renta					
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-147.451.819</b>	<b>-137.845.734</b>	<b>-134.392.348</b>	<b>-139.981.720</b>	<b>-145.805.350</b>

Ilustración 25 Estado de pérdidas y ganancia.

### 6.1.4.4. Factibilidad Financiera

Ya de haber realizado el flujo de caja se ha evidenciado que la utilidad neta es negativa, desde el año 1 hasta el año 5, debido a ese resultado se ha tomado un plan en marcha el cual es bajar gastos y costos que no sean necesarios, para que de esta manera podamos ver un resultado positivo.

Vamos a tomar un plazo de un año para ver qué tan rentable es este negocio de lo contrario tendremos que dejar esta idea de negocio a un lado, pues solo vamos a tener pérdidas.

#### 6.1.4.5. Criterios de Evaluación TIR VAN

INDICADORES					
Indicadores	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Liquidez	-0,2	-36,2	-33,1	-32,1	-32,1
Período Promedio de Cobro (días)					
Rotación de Inventarios - M.P. (días)	30	30	30	30	30
Rotación de Inventarios - P.P. (días)	15	15	15	15	15
Rotación de Inventarios - P.T. (días)	10	10	10	10	10
Rotación de Proveedores (días)					
Capacidad de pago (veces)	-5	-15			
Endeudamiento (%)	-400,71%	-2,76%	-3,02%	-3,12%	-3,11%
Rentabilidad Bruta (%)	-4,66%	-4,62%	-4,58%	-4,54%	-4,50%
Rentabilidad Operacional (%)	-9,83%	-9,75%	-9,67%	-9,60%	-9,52%
Rentabilidad Neta (%)	-11,70%	-10,42%	-9,67%	-9,60%	-9,52%
Margen de Contribución (%)					
<b>Otra información financiera</b>					
VAN	44.799.001				
TIR	#¡NUM!				
Punto de Equilibrio en ventas (\$)	1.947.742.503				

*Ilustración 26 Indicadores financieros.*

#### 6.1.4.6. Análisis de sensibilidad

Este es un proyecto en el cual va ayudar de forma alimenticia a la comunidad, por la falta de producción de huevos de lugares externos de este municipio muchas veces no se encuentra la facilidad para adquirir este alimento, unas familias lo obtienen porque tienen granjas familiares, pero las familias que no se quedan sin este alimento hasta el momento que los proveedores llegan, lo cual no es todos los días lo hacen solo una vez por semana de esta manera nuestro proyecto va a mitigar a la escasez del producto alimentario en el municipio de Beltrán - Cundinamarca.

#### 6.1.4.7. Consideraciones sobre el impacto ambiental

- Utilizar la gallinaza como abono.
- La electricidad solo se va a usar una vez por semana.

- Realizar un cronograma para la limpieza del galpón, para evitar malos olores.
- control biológico y químico en contra de roedores u otros.

#### 6.1.4.8. introducción al mapa de riesgos

RIESGO	CONTROL
Aguas estancadas	Limpieza del galpón para evitar aguas estancadas.
Malos olores	Cronograma de limpieza del galpón para evitar los malos olores.
Manipulación de productos y caídas.	Usar elementos de protección personal. (E.P.P.)
Salmonela	Bioseguridad tanto para la persona que manipula el galpón y los huevos para evitar transmisión de salmonela.

Ilustración 27 Mapa de riesgo.

## 6.2. Definición forma Jurídica de la empresa

La empresa va a hacer como persona natural: Aplica a los comerciantes que ejercen sus actividades de manera habitual y profesional. Esta persona asume por sí misma los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce. debe presentar el documento de identidad, Registro Único Tributario, los formularios de la Cámara de Comercio (que se pueden descargar virtualmente), el Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES), y la Carátula única empresarial y anexos.

### 6.2.1. Factores para determinar el tipo de persona jurídica

Sección >>				
Seleccionar	Código CIU	SHD	Descripción	Nota Explicativa
Seleccionar	0145		Cría de aves de corral	Ver Nota

Ilustración 28 Código CIU

Esta clase incluye:

- La cría y reproducción de aves de corral, como: pollos, gallinas, pavos, patos, gansos, codornices, entre otros.
- La producción de huevos.
- La explotación de criaderos de polluelos.

Esta clase excluye:

- La obtención de plumas y plumones. Se incluye en la clase 1011, «Procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos».

Ilustración 29 Características del CIU.

### Homonimia

Realice su consulta empresarial o social

Recomendaciones de uso

Digite el número de identificación sin puntos, guiones ni dígito de verificación.

**Info** La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Ilustración 30 Homonimia.

### 6.2.2. Estímulos, subvenciones, apoyos a la creación de empresa y el empleo régimen fiscal y reglamentación de la actividad

La Ley 2069 de 2020, conocida como Ley de Emprendimiento, es una ley integral diseñada a la medida de todos los emprendedores, sin importar el tamaño de sus negocios. Busca



brindar un marco regulatorio moderno que facilite el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas, que los ayude a crecer y a incentivar la creación de nuevos empleos.

LEY 1014 DE 2006 (enero 26), Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial; Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

LEY 2125 DE 2021 (agosto 4) El objeto de la presente ley es establecer incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres, y la creación de una Política Pública para el emprendimiento femenino, a fin de incrementar su capacidad productiva, participación en el mercado, y exaltar su contribución en el desarrollo económico y social del país.

### ***6.2.3. Criterios para establecer el marco legal***

#### **Cámara de comercio, requisitos:**

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios de Cámara de Comercio.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> (htt2)



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA LATINA  
**UNILATINA**

### **Requisitos ICA:<sup>7</sup>**

- Nombre o razón social, número de cédula de ciudadanía o NIT, dirección y teléfono o correo electrónico del solicitante de certificación.
- Certificado de existencia y representación legal si es persona jurídica con fecha de expedición no mayor a noventa (90) días calendario; Registro Único Tributario (RUT) actualizado o matrícula mercantil con fecha de expedición no mayor a noventa (90) días calendario si es persona natural.
- Nombre y dirección del predio productor indicando la vereda, municipio y departamento.
- Permiso de usos de aguas cuando se requiera según lo establecido en el Decreto 3930 de 2010 del Ministerio de Ambiente y Sostenible, aquel que lo modifique, adicione o sustituya.

### **Requisitos RUT:<sup>8</sup>**

Persona Natural que realiza actividades excluidas del IVA y que no son consideradas mercantiles (Ej. Asalariados, Rentistas de Capital, actividades de la práctica médica u odontológica sin vinculación laboral, entre otros.) y Sucesiones Ilíquidas.

Paso 1: Alistar la documentación y cumplir los siguientes requisitos:

- Cédula de ciudadanía del solicitante: Fotocopia del documento de identidad del solicitante y la exhibición del original.

---

<sup>7</sup> (htt3)

<sup>8</sup> (htt4)



#### ***6.2.4. Promotores, socios e inversionistas***

Socia del proyecto: Angie Lizeth Sánchez Zarate

#### ***6.2.5. Formación del Capital***

El socio va a aportar con el 80%

#### ***6.2.6. Riesgo patrimonial***

- Posible inundación en la edificación (Galpón).
- Muerte por enfermedad (Gallinas)

#### ***6.2.7. Estrategias de Crecimiento***

- Compra de gallinas para aumentar la producción de huevos.
- Innovación por medio del cuidado con el medio ambiente.
- Precios que se ajusten al bolsillo de la empresa y del consumidor.
- Que el producto cumpla con la normatividad para ser distribuido.

## 6.2.8. Procedimiento para la legalización

### 6.2.8.1. Requisitos y documentos

DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
2. Concepto		4. Número de formulario			
Espacio reservado para la DIAN					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional	
				14. Buzón electrónico lizeths068@gmail.com	
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona Natural		25. Tipo de documento Cedula		26. Número de identificación 1070604133	
27. Fecha expedición 03-07-2009					
Lugar de expedición		28. País		29. Departamento	
Girardot		Cundinamarca		30. Ciudad/Municipio Beltrán	
31. Primer apellido Sánchez		32. Segundo apellido Zarate		33. Primer nombre Yeraldin	
34. Otros nombres					
35. Razón social Huevos Paquiló					
36. Nombre comercial			37. Sigla		
UBICACIÓN					
38. País Colombia		39. Departamento Cundinamarca		40. Ciudad/Municipio Beltrán	
41. Dirección principal					
42. Correo electrónico ad.yeraldin.sanchez@unilatina.edu.co		43. Código postal		44. Teléfono 1 3007897703	
				45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica			Ocupación		
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código 0145	47. Fecha inicio actividad 01-02-2022	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1	51. Código 2
				52. Número establecimientos	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26				

Tabla 24 simulación registro Dian

ICA

Rut

### 6.2.8.2. De las personas.

- conocimiento en el ámbito pecuario, técnicos en agropecuaria o afines.
- Seguridad en salud, pensión, y ARL.
- Capacitación para el cuidado de las gallinas.
- Portar los EPP



### **6.2.8.3. De los contenidos**

- Certificado ICA
- Galpón apto para la tenencia de las gallinas.
- Gallinas certificadas.

## CAPITULO V

### 7. Promoción Financiación Operación

#### 7.1 Recursos financieros

##### *7.1.1 Recursos Propios Vs Inversionistas, socios y asociados*

<b>Recursos propios</b>	<b>Inversiones</b>	<b>Socios y asociados</b>
\$8.000.000	\$1.000.000	2

*Tabla 25 Recursos Financieros.*

##### *7.1.2 créditos y préstamos: apalancamiento financiero*

No se requirió préstamos por parte de entidades bancarias, ya que los recursos económicos son propios.

##### *7.1.3. Fuentes de Subvenciones ayudas y fondos concursales*

- Innpulsa.

##### *7.1.4. Identificación de Fuentes de cooperación*

- Mi negocio.
- Fondo mujer emprende.
- Asesoría financiera PYME.
- Ley de emprendimiento.

- Crédito para jóvenes emprendedores.

## 7.2. Plan Preoperativo – Puesta en marcha de la empresa

### 7.2.1. Cronograma de actividades

Realizar una matriz con el paso a paso de todos los puntos a desarrollar, con el fin de tener una claridad en el tiempo vs acciones a ejecutar.

Actividad	Fecha inicial	Duración	Fecha final
Planteamiento de la idea de negocio granja de gallinas para la producción de huevos	01-04 - 2020	2 años	01-02-2022
Ahorro para la puesta en marcha del proyecto.	15-04-2020	2 años	01-01-2022
Cotización para el galpón y demás requerimientos.	01-01-2022	15 días	15-01-2021
Inicio mano de obra para la construcción, compra de materiales y aves.	16-01-2022	15 días	01-02-2021
Inicio del proyecto empírico.	01-02-2022	En proceso	-----
Estudio para la legalización del proyecto (cámara de comercio, Rut).	01-03-2022	En proceso	-----

Tabla 26 Cronograma de actividades.

### 7.2.2. Recursos físicos, humanos, técnicos y financieros iniciales

El proyecto huevos Paquiló, lo iniciamos con recursos propios de \$9.000.000, en el cual se utilizaron para construir el galpón, compra de las gallinas, enseres para la alimentación de las aves, comida.

### 7.2.3. Lienzo CANVAS

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje		MODELO DE NEGOCIO CANVAS				
NOMBRE DEL PROYECTO		Proyecto Empresarial HUEVOS PAQUILÓ				
<b>ALIANZAS CLAVES</b>  <p><b>PROVEEDORES:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Agronacional.</li> <li>2. ✓</li> <li>3. ✓</li> <li>4. ✓</li> <li>5. ✓</li> <li>6. ✓</li> <li>7. ✓</li> </ol> <p>Porque: 1. Se encuentran ubicados en un lugar donde puedo comprar los frascos de las gallinas, además cuando no puedo desplazarme a comprar físicamente, tienen servicio a domicilio facilitando el proceso de la</p> <p><b>INSTITUCIONES:</b></p>	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b>  <p>Nuestro producto o servicio consiste en: Inicio, Tenencia y cuidado de las gallinas ponedoras, Recolección de huevos, Clasificación de huevos, Estado de los huevos, Empaque del huevo,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Debilidades</li> <li>- La empresa se va a conformar como persona natural.</li> <li>Legalmente para constituirse se requiere: certificado</li> </ul> <p>-COMPETENCIA: Colegio Paquiló, Colegio Beltrán, Granjas la Popa.</p> <p>El producto es de consumo directo y de forma física,</p>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>  <p>Somos una empresa de producción de huevos, estamos en la búsqueda de implementar un empresa formal y así lograr fomentar trabajo para la comunidad de Beltrán, Cundinamarca.</p> <p><b>VALOR AGREGADO</b></p> <p>Las pequeñas productoras del municipio solo se dedican a la producción y distribución, nos diferencia el buscar implementar empleo para la comunidad.</p>	<b>RELACIÓN CON CLIENTES</b>  <p><b>PUBLICIDAD</b></p> <p>Voz a voz y Folletos</p> <p><b>PROMOCIONES</b></p> <p>Al comprar la cubeta completa el huevo saldrá por unidad más económico.</p> <p><b>FORMA DE PAGO</b></p> <p>Solo efectivo</p>	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  <p><b>GEOGRÁFICOS</b></p> <p>País Colombia Ciudad Beltrán – Cundinamarca Localidad Paquiló</p> <p>Barrios Paquiló, Beltrán, Gamalotal y la Popa</p> <p>Tamaño 0</p> <p>Población 1308 habitantes Clima Cálido</p> <p><b>DEMOGRÁFICOS</b></p> <p>Ingresos Salario mínimo legal vigente Edad 2 a 80 años</p>		

Ilustración 31 pantallazo lienzo canvas.

<p>desplazarme a comprar físicamente, tienen servicio a domicilio facilitando el proceso de la</p> <p><b>INSTITUCIONES:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ✓</li> <li>2. ✓</li> </ol> <p>Porque</p> <p><b>ENTIDADES FINANCIERAS (BANCOS) O DE FINANCIAMIENTO (OTRAS INSTITUCIONES):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ✓</li> <li>2. ✓</li> </ol> <p>Porque</p>	<p>Alianzas la Popa.</p> <p>El producto es de consumo directo y de forma física,</p> <p><b>RECURSOS CLAVES</b>  </p> <p><b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Galpón apto para la tene. 6. ✓</li> <li>2. Termómetros para la tor 7. ✓</li> <li>3. Tanque apto para el sum 8. ✓</li> <li>4. ✓</li> <li>5. ✓</li> <li>6. ✓</li> <li>7. ✓</li> <li>8. ✓</li> <li>9. ✓</li> <li>10. ✓</li> </ol> <p><b>MUEBLES Y ENSERES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cantidad justa de bebedá 4. ✓</li> <li>2. Cantidad justa de comed 5. ✓</li> <li>3. Camas para la postura de 6. ✓</li> </ol> <p><b>LICENCIAS Y PROGRAMAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cámara de comercio 3. ICA</li> <li>2. Rut 4. ✓</li> </ol> <p><b>RECURSO HUMANO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Veterinario 3. Administrador</li> <li>2. Operario para el cuidado 4. ✓</li> <li>3. Operario para la limpieza 6. ✓</li> </ol>	<p>dedican a la producción y distribución, nos diferencia el buscar implementar empleo para la comunidad.</p> <p><b>MOTIVACIONES DE COMPRA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es producto de consumo básico alimentario.</li> <li>2. La pronta respuesta con oferta.</li> <li>3. Va por la experiencia de la compra por parte de los consumidores, saben que es un producto de buena calidad.</li> </ol> <p><b>VALORES CORPORATIVOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Responsabilidad para con el medio ambiente: us</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>	<p><b>CANALES</b>  </p> <p>Nuestro Canal de Distribución es DIRECTO porque: El producto se entrega</p> <p>0</p> <p>Nuestra empresa se ubicará en: Vereda - Paquiló</p> <p>Nuestros principales clientes se encuentran ubicados en: El municipio de Beltrán, Cundinamarca.</p>	<p><b>DEMOGRÁFICOS</b></p> <p>Ingresos Salario mínimo legal vigente Edad 2 a 80 años Género Todos Clase Social Estrato 1 y 2 Escolaridad Ninguna Ocupación Todas</p> <p><b>PSICOGRAFICOS</b></p> <p>Gustos y Preferencias Amables, con carácter tranquilo, responsables, hacen el bien ajeno, sociables, muy hospitalarios, jocosos.</p> <p><b>CONDUCTUALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Buena alimentación.</li> <li>-Dieta constante del producto.</li> </ul> <p>Frecuencia de Uco Todos los días.</p> <p>Etapas de Preparación Introducción</p> <p>Actitud hacia el producto Positiva, pues una de las proteínas que más se consume, y aun en el municipio</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ilustración 32 Pantallazo lienzo canvas.

ESTRUCTURA DE COSTOS		INGRESOS			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- TOTAL INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO \$ 7.150.000</li> <li>- TOTAL GASTOS FIJOS \$ 2.360.000</li> <li>- TOTAL COSTOS VARIABLES \$ 2.250.000</li> <li>- PRECIO DE VENTA \$ 75.000</li> <li>- MARGEN DE CONTRIBUCIÓN -\$ 2.175.000</li> <li>- PUNTO DE EQUILIBRIO: -1 UNIDADES</li> </ul>		SON RECIBIDOS PRINCIPALMENTE F <b>Proyecto Huevos Paquió</b>			
		<b>CONCEPTO</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>
		1. UNIDADES A VENDER	\$ 4.500	\$ 4.500	\$ 4.500
		2. INGRESOS VENTAS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
		3. (-) GASTOS FIJOS	\$ 2.360.000	\$ 2.360.000	\$ 2.360.000
		4. (-) COSTOS VARIABLES	\$ 10.125.000.000	\$ 10.125.000.000	\$ 10.125.000.000
		5. (+) UTILIDAD	-\$ 10.127.360.000	-\$ 10.127.360.000	-\$ 10.127.360.000
<b>INTEGRANTES</b> 1. Yeraldin Sánchez Zarate 2. Angie Libeth Sánchez Zarate 3. D 4. D		<b>Gestión de Empresas</b> FICHA-RUTA: <b>Cuarto</b> SEDE: JORNADA: FECHA: <b>0 de enero de 1900</b>			

Ilustración 33 Pantallazo lienzo canvas.

## Conclusiones



Determinamos que el proyecto huevos Paquiló, puede llegar a tener una introducción positiva para el consumidor y familias del municipio de Beltrán, Cundinamarca, debido que en el sector es muy escasa la oferta de este producto, de manera que al momento de ofrecer las cubetas de huevo se logra vender todas las unidades por consiguiente se concluye que debemos prepararnos con mas de 500 gallinas y así soportar la demanda que se requiere, por otra parte lograr lo que se pretende principalmente que poder ofrecer empleo a los habitantes.

## Referencias bibliográficas

[CENSO AVICOLA INDUSTRIAL, REVISTA AVICULTORES, VETERINARIA](#)

[\(encolombia.com\)](#)

[Granja Santa Isabel - Ponedora Roja](#)

[14 sustitutos del huevo . LA GUÍA MÁS COMPLETA \(recetasgratis.net\)](#)

[Leyes archivos - FENAVI - Federación Nacional de Avicultores de Colombia](#)

[¿Qué leyes debe cumplir una empresa en Colombia? \(jlcauditors.com\)](#)

[Instituto Colombiano Agropecuario - ICA](#)

[Productos que no requieren registro sanitario invima 2021 Asesoramos \(asesoriainvima.com\)](#)

[USOS DEL HUEVO | Instituto de Estudios del Huevo \(institutohuevo.com\)](#)

<https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/ley->

[deemprendimiento#:~:text=La%20Ley%202069%20de%202020,el%20tama%C3%B1o%20de%20sus%20negocios.](#)

[Inflación anual en Colombia se ubicó por encima del 8% | Finanzas | Economía | Portafolio](#)

[Precio del huevo ha subido un 20 % y seguirá alto hasta 2022 \(elcolombiano.com\)](#)

[8. 111-128.pdf \(unilasallista.edu.co\)](#)

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/16439/ArizaAndradeOscarAlirio2017>

<https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/ley-de->

[emprendimiento#:~:text=La%20Ley%202069%20de%202020,el%20tama%C3%B1o%20de%20sus%20negocios.](#)

<https://camarasai.org/wp-content/uploads/registro-mercantil/10LEY-1014-DE-2006.pdf>



<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=168050>

<https://www.avla.com/cl/conseguir-primer-financiamiento-pyme/>

<https://www.geovictoria.com/co/operaciones/subsidios-del-gobierno/>

[Valores nutricionales Carnes, Pescados y Huevos | Central Lechera Asturiana](#)

[CARNE DE VACUNO \(provacuno.es\)](#)

[Beneficios de la carne de pollo – Consejo Mexicano de la Carne \(comecarne.org\)](#)

[https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/leche entera\\_tcm30-102669.pdf](https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/leche%20entera_tcm30-102669.pdf)

[Microsoft Word - El pan y sus variedades.doc \(ulpgc.es\)](#)

[Tomar zumo de frutas te aporta nutrientes y te hidrata - LIBBYS](#)