

**SUBASTA GANADERA “SUGANDI” EN EL MUNICIPIO DE ACANDÍ EN EL  
DEPARTAMENTO DEL CHOCÓ**

**Trabajo de grado para optar al título de Médico Veterinario.**

**Juan Pablo Mazo Gutierrez.  
Sebastián Ramírez Posada.**

**Asesor.  
William Eduardo Castaño Jiménez.**

**Médico veterinario.**

**Corporación Universitaria Lasallista.  
Facultad de ciencias administrativas y agropecuarias.  
Medicina veterinaria.**

**Caldas-Antioquia.**

**2017**

### **Agradecimientos.**

Primero agradecemos a Dios, por permitirnos realizar con satisfacción nuestro proceso de formación en las ciencias medico veterinarias, segundo a nuestros padres que nos brindaron el soporte y apoyo necesario para culminar con nuestro plan de estudios, también a todas aquellas personas que de una u otra forma hicieron este camino más emocionante y apasionante, a todos nuestros colaboradores, docentes, personal administrativo, a todos aquellos solo nos queda decirles con toda gratitud, gracias infinitas por el apoyo.

Contenido.	
Agradecimientos.....	2
Tabla de ilustraciones.....	4
Resumen.....	5
Introducción.....	6
Justificación.....	12
Marco histórico.....	13
*SUGANDI*.....	15
Estructuración operativa.....	23
Derechos, permisos y obligaciones de los trabajadores.....	38
Planeación del mercado de la subasta ganadera*SUGANDI*.....	42
Planeación e investigación del mercado de la subasta ganadera*SUGANDI*.....	52
Caracterización de la infraestructura de*SUGANDI*.....	61
Plan financiero de*SUGANDI*.....	71
Plan administrativo y legal de la subasta ganadera *SUGANDI*.....	85
Plan operativo de la subasta ganadera *SUGANDI*.....	94
Impactos.....	98
Conclusiones generales.....	100
Recomendaciones.....	102
Referencias.....	103-104

## Tabla de ilustraciones.

<b>Ilustración 1:</b> estructuración operativa .....	23
<b>Ilustración 2:</b> flujo de permanencia en el mercado.....	23
<b>Ilustración 3:</b> cargos y requisitos de la mano de obra calificada.....	28
<b>Ilustración 4:</b> cargos y requisitos de la mano de obra no calificada.....	28
<b>Ilustración 5:</b> gusto y necesidad de compra .....	55
<b>Ilustración 6:</b> asistencia a las subastas .....	56
<b>Ilustración 7:</b> días de trabajo .....	57
<b>Ilustración 8:</b> compras promedio .....	58
<b>Ilustración 9:</b> aceptación o desacuerdo a la introducción de SUGANDI.....	58
<b>Ilustración 10:</b> impacto social.....	59
<b>Ilustración 11:</b> preferencias de pago .....	60
<b>Ilustración 12:</b> sugerencias anticipadas.....	62
<b>Ilustración 13:</b> asistencia e identificación con numeración en paleta .....	62
<b>Ilustración 14:</b> porcentajes de cobro por prestación de servicios .....	65
<b>Ilustración 15:</b> inversiones.....	71,72
<b>Ilustración 16:</b> costos.....	72,73
<b>Ilustración 17:</b> inflación sobre nómina y costos fijos .....	73,74
<b>Ilustración 18:</b> proyección de costos fijos .....	74
<b>Ilustración 18 A y B</b> .....	74-75
<b>Ilustración 18 C y D</b> .....	76-77
<b>Ilustración 19:</b> costos en seguridad del trabajador .....	75-76
<b>Ilustración 20:</b> A y B, .....	80-81
<b>Ilustración 20:</b> C y D.....	81
<b>Ilustración 21</b> flujo de caja.....	82
<b>Ilustración 22:</b> retorno de la inversión .....	82
<b>Ilustración 23:</b> rentabilidad de la subasta .....	83
<b>Ilustración 24:</b> valor presente neto .....	83-84
<b>Ilustración 25:</b> tasa interna de retorno de la inversión .....	84
<b>Ilustración 26:</b> slogan de la empresa .....	86

### **Resumen.**

\*SUGANDI\* la subasta ganadera del municipio de Acandí en el departamento del Chocó, es una idea de proyecto concebida por la visualización in situ de la necesidad de una entidad prestadora de servicios orientada a la comercialización de semovientes con indistinta finalidad comercial, que se fundamentara en la seria y sólida negociación, velando por la sana interacción socio-económica y ambiental, para brindar un amplio portafolio de servicios que estarán en pro de nuestros clientes.

El amplio mercadeo que ofrece la zona, nos avoca a ofertar un excelente servicio ya que en la región existen clientes y productores potenciales, que serán factores clave al momento de generar recursos que permitan el desarrollo y crecimiento de la subasta ganadera.

**Palabras clave:** subasta ganadera, semovientes, mercadeo, clientes, servicios.

## **Introducción.**

El propósito del siguiente plan de negocios, orientado en la prestación de servicios pecuarios, es la creación de una subasta ganadera, que será situada en el municipio de Acandí en el departamento del Chocó.

Acandí y Unguía son los dos municipios del Chocó con costas sobre el Mar Caribe, en la región del Urabá. Aunque sus instituciones y su problemática social y económica son similares a la del departamento, la localización en la Costa Caribe y su pertenencia al Urabá le imprime una dinámica distinta a los municipios. Su historia y economía están más ligadas al Urabá que al departamento del Chocó y es evidente la gran influencia antioqueña en ambos municipios. Aunque se encuentran mejorías en los últimos años en las condiciones de vida de la población, presentan atrasos en salud y educación y en la prestación de servicios públicos. Su economía está basada en el sector agropecuario, donde sobresale el gran aporte que hacen a la ganadería departamental, y el turismo, dada la enorme riqueza ecológica de la zona. (Cepeda, 2010, 2).

Este plan de negocios surge debido a que en estas zonas del departamento de choco especialmente la zona de Acandí e Unguía, municipios de la región norte del departamento cuentan con muy pocas empresas, así como personal orientados al acopio, valoración, venta y comercialización de ganado en pie de cualquier etapa productiva, con un centro de acopio y servicios, orientado a la comercialización. Por lo tanto se pretende desarrollar la creación de la subasta ganadera, por medio de valores

económicos, así como los parámetros de rentabilidad que puede generar la subasta para sus clientes y agremiados.

Además analizar las posibilidades de desarrollo de la empresa de subastas en el sector agropecuario dentro de las diferentes alternativas de comercialización que se presentan. Y finalmente se pretende describir cómo la subasta ganadera incrementa las posibilidades de mercadeo de los ganados, si se cumplen con unos requerimientos mínimos tecnológicos y administrativos para su mejor desempeño.

Este proyecto, surge debido a la motivación impartida por nuestro asesor el ingeniero agroindustrial Daniel Duran, el cual nos propició las bases para la evaluación y la formulación de proyectos.

Objetivando las motivaciones, cabe anotar que este proyecto para la formación de empresa se concibe, por medio de la visualización in situ, de las necesidades de la zona, en cuanto a la comercialización de semovientes, con fines comerciales de cualquier índole, además por el impacto socio-económico, que la empresa puede generar al momento de su funcionamiento, no obstante sin dejar atrás el componente fundamental de toda actividad biológica, como lo es el factor ambiental, se debe trabajar arduamente para llevar a cabo acciones conjuntas para generar más sostenibilidad a nivel socio ambiental.

### **Ubicación geográfica.**

La cabecera municipal está localizada a orillas del mar caribe, en el extremo noroeste del golfo de Urabá, a los 08° 31' 24" de Latitud norte y 77° 16' 19" de Longitud oeste, con una altura sobre el nivel del mar de 5.0 m y una extensión de 758 Km<sup>2</sup>. Limita al norte con el Océano Atlántico, por el sur con el municipio de Unguía, por el oriente con el mar Caribe y por el occidente con la república de Panamá. La temperatura promedio está entre 26°C y 28°C; la pluviosidad de la zona es la menos lluviosa del Chocó, su precipitación anual es de 2000 a 4000; pero existen dos zonas bordeando la Serranía del Darién en la frontera con Panamá con precipitación de 8000mm. (Altamiranda, 2004, 6).

Acandí y su municipio contiguo, Unguía son los dos municipios del noroccidente del departamento del choco, siendo únicos en tener comunicación marítima hacia el mar caribe, decidimos el asentamiento de nuestra empresa en el municipio de Acandi, debido a que es uno de los municipios del departamento del Chocó, con mayor índice mercantil y empresarial de este. Además de su municipio contiguo estará establecido para un centro de operación y conectividad con la planta principal en Acandi, debido a que el municipio de Unguía, cuenta con el potencial en explotaciones ganaderas. (Cepeda, 2010).

El municipio de Unguía está ubicado en la parte norte de Colombia, en la parte norte del Departamento del Chocó, específicamente en la frontera

con Panamá. Al extremo noroccidental del país a una distancia de 478 kilómetros por vía fluvial de la capital del departamento (Quibdó). Sus límites son por el norte con el municipio de Acandí y el Océano Atlántico, por el sur con el Municipio de Río sucio, por el occidente con la República de Panamá y por el oriente con el Departamento de Antioquia. Teniendo una extensión de 1179 km<sup>2</sup>. Presentando una altura de 5 metros sobre el nivel del mar y su temperatura promedio es de 26°C a 28°C, posición Geográfica: Unguía, se encuentra localizado en las siguientes coordenadas: Latitud Norte = 8° 1'30", Longitud occidental = 77°09'25". (Gómez, 2012)

## **Historia.**

En lo que a Acandí y Unguía concierne, su proceso de asentamiento poblacional no se dio por los planes de canales y ciudades sino por la extracción de recursos agrícolas y pecuarios de la zona: la tagua, el caucho y la raíz ipecacuana en el siglo XIX y el banano y la ganadería en el siglo XX. (Cepeda, 2010).

Los reportes hablan de que el inicio de nuestra carrera en cuanto a la introducción de los bovinos a Colombia, se data del año 1524, donde Rodrigo de Bastidas organiza el primer embarque de vacunos provenientes de la comarca española hacia Santa Marta, y esto lo hizo con fines productivos y para poder alimentar sus tropas, de ahí se fueron

esparciendo a lo largo del territorio a medida que fue creciendo la población. Estos son algunos de los otros embarques y traslados históricos en cuanto a ganado hacia y en Colombia. (Sourdis, 2012)

**1536-1539.**

Sebastián de Belalcázar introdujo ganado al virreinato de la Nueva Granada. (Sourdis, 2012).

**1542.**

Pedro Fernández de Lugo inició la expansión de la ganadería en la costa Caribe al desembarcar en La Guajira, bajando por el Valle de Upar hasta llegar a Santa Marta. (Sourdis, 2012)

**1558.**

Francisco Ruiz abrió la primera ruta ganadera desde el oriente venezolano hasta las tierras de Santafé.

**1661.**

Organizadamente se dispuso que la Compañía de Jesús desarrollara la agricultura y la ganadería para el sustento de sus misioneros en los llanos.

**1676.**

Se calculó que había más de 30.000 cabezas de ganado en el Valle de Aburra, Antioquia. (Sourdis, 2012).

En cuanto a la historia de las subastas ganaderas en nuestro país cuando hablamos de la historia de la comercialización en ganadería es preciso remontarnos a finales del siglo XIX, donde ya existía la forma de trueque para el intercambio de los animales, que luego, evoluciona rápidamente estableciéndose el sistema de pago con moneda. En el año de 1873 se crea la primera feria ganadera en Itagüí – Antioquia la cual funciono hasta 1908. (Fedegan, 2008).

En Colombia las subastas ganaderas nacieron en la década de los ochentas buscando solucionar los problemas de inseguridad que por esa época se generaba en el país, facilitando el encuentro entre los negociantes de ganado. (Fedegan, 2008)

### **Justificación.**

La ganadería en nuestro país ha sido practicada desde muchos años atrás, de esta práctica surgen incalculables, acciones y parámetros que se deben realizar y cumplir para satisfacer las necesidades del consumidor final.

Las subastas ganaderas son este tipo de empresas que facilitan la venta, compra y consignación de semovientes. Esto permite la negociación de múltiples productores, con cientos de compradores en un solo sitio.

Una subasta como empresa está en la calidad operacional de brindar al vendedor y al comprador un soporte seguro en cuanto a pagos, transacciones y demás modelos de pago que se instauren en el modelo de negociación, esto radica principalmente en el respaldo y cuidado de sus intereses económicos, ya que uno de los principales temores del productor es la pérdida de su dinero en transacciones sin respaldo o negociaciones verbales, que pueden generar la pérdida de los animales, o el flujo de dinero.

Esta empresa visualiza la prestación de los servicios de comercialización de semovientes en cualquiera que sea su etapa productiva, además de brindar capacitaciones a sus agremiados, clientes haciendo referencia a los posibles parámetros de optimización de sus hatos ganaderos para la generación de mayores ingresos sobre sus producciones. Además de la cobertura legal que puede brindar la empresa en su funcionamiento estará comprometida con la población en riesgo y de escasos recursos.

### **Marco histórico.**

El nacimiento de las subastas ganaderas en Colombia, datan a principios de la década de los 80's, donde se consolidan como instituciones que buscaban disminuir los problemas de orden social y seguridad en el país, permitiendo y facilitando el encuentro entre los comerciantes de ganado vacuno.

Destacando el origen de la comercialización de los ganados a principios del siglo XIX ya se realizaban ventas y compras bajo el sistema de trueque, esta modalidad tiempo después fue suprimida dando el origen al pago con moneda.

En el país las primeras subastas realizadas bajo concernencia legal, se realizaron en los departamentos de sucre, bolívar y el norte de Antioquia.

La primera subasta ganadera bajo la modalidad de martillo se realizó en Cauca- Antioquia el 27 de Mayo de 1992, la cual opto por el sistema de venta con modo de refutación y venta al mejor comprador. (Mejor postor)

Pocos meses después en junio 12 del mismo año se realiza la primer subasta ganadera en la ciudad de montería bajo la coordinación de FEDEGAN. (Fedegan, 2008).

**A la fecha estas son las subastas ganaderas más prestigiosas presentes en el país.**

- Asogan.
- CC Ganadera.
- Central ganadera.

- Cigacol.
- Cograsucre.
- Compañía ganadera de puerto López.
- Fondo ganadero del Huila.
- Ganadería santa clara.
- Proagan.
- Subacosta.
- Subagansoga.
- Subagauca.
- Subasta ganadera de Casanare.
- Sunganar.
- Sugasur.
- Unigan.
- Video subasta ganadera.

## **SUGANDI.**

### **Subasta ganadera de Acandí.**

#### **Misión.**

SUGANDI, Será reconocida por su interacción con el gremio ganadero, por medio de los estándares de respeto y manejo sanitario óptimo de los semovientes, buscando siempre la mejor manera de retroalimentación entre la subasta y sus agremiados para lograr una sostenibilidad en el tiempo por medio del ofrecimiento sensato y acorde a las necesidades del cliente.

#### **Visión.**

SUGANDI, será en el 2022 una de las principales centrales ganaderas líderes del departamento del Choco, y será conocida por su impacto socio-cultural gracias a su eficiencia de gestión, planificación, control y prevención de enfermedades en los bovinos para una eficaz comercialización.

#### **Valores.**

Nuestra empresa estará comprometida con la responsabilidad frente a cualquier contrato comercial entre el comprador y la empresa, esto debido a que gestionaremos incansablemente múltiples modelos de comunicación entre las partes involucradas, propiciando seguridad en las transacciones de dinero en efectivo o algún otro componente de valor monetario, estaremos trabajando arduamente en equipo para que nuestros clientes y compradores tengan la facilidad de adquirir servicios de alta calidad con un enfoque honesto y claro. Además de instaurar modelos de puntualidad entre nuestro equipo de trabajo y en los servicios que nuestros clientes necesiten.

**Objetivo general.**

Establecer una empresa óptima, idónea, competitiva y fundamentada en la comercialización de los semovientes vacunos, con el fin de generar óptimos resultados al momento de su comercialización, mediante las instalaciones de la subasta.

**Objetivos específicos.**

Reconocer los clientes potenciales de este sector, interactuar y promover la negociación de los ganados.

Velar por la continua innovación de los procesos de mercadotecnia aplicables a la obtención continua de ventas.

Interrelacionar los parámetros sociales, ambientales y culturales de la región para fomentar el progreso y el equilibrio sostenible.

Propiciar métodos de agilización de compra y venta de los ganados.

Generar empleo a la población en riesgo, para que opten por una mejor calidad de vida.

Diseminar información técnica e idónea referente a los procesos de producción del ganado vacuno.

**Descripción de la empresa.**

SUGANDI, subasta ganadera de Acandí Chocó, nace a partir de una visualización de necesidades, muy tangibles en los municipios de Acandí y Unguía, municipios que comparten múltiples negociaciones, en el sector pecuario, siendo Unguía, el municipio

con mejor capacidad de producción en cuanto a carne bovina nos referimos. Además de la integra participación de William Eduardo Castañeda instructor en el área de evaluación de proyectos, el cual nos dirigió hacia la concepción y direccionamiento para el estudio de la factibilidad de la creación de la subasta ganadera en el municipio de Acandí- choco.

SUGANDI, como empresa, contara con dos predios situados en el municipio de Acandí, y una oficina de recaudo, interrelación de nuevos clientes situados en el municipio de Unguía, esto surge como necesidad para nosotros como empresa de abastecer más ampliamente el mercado, de la mano de materiales tecnológicos para una comunicación más eficiente. Además contara con personal idóneo en las áreas de comercialización de ganado así como el área de bienestar animal por medio de dos médicos veterinarios los cuales estarán en la entera disposición de evaluar y dar dictámenes acerca de la integridad de los animales que ingresen a la subasta.

Otro de los parámetros de los cuales esta empresa posee su fundamentación es la de unir más eficazmente los tipos de comercialización para un óptimo desempeño entre los vendedores y los compradores. Esto se logrará por medio del respaldo bancario, el uso apropiado de elementos de comunicación y un óptimo desenlace de las transacciones y recaudos.

### **Necesidades de los clientes.**

Acandí y Unguía, son municipios con una orientación cultural hacia la ganadería con enfoque de explotación ganadera cárnica, Acandí cuenta

con una población de 14.800 habitantes y Unguía cuenta con 15.230 habitantes.(DANE, 2005).

En repetidas ocasiones, hemos visitado los municipios de Acandí y Unguía pertenecientes al departamento del Chocó, y salta a la vista las múltiples necesidades, de nuestros futuros clientes, estas necesidades en orden de importancia son.

No existe ninguna subasta en alguno de los dos municipios.

Los dos municipios son zonas de alta producción ganadera.

Los clientes no cuentan con una asesoría inmediata en cuanto a la venta y compra de ganado.

Los consumidores y negociantes de carne bovina, poseen una ideología errónea acerca de la comercialización y sus métodos de pago de la materia prima.

La zona es precaria en cuanto a recursos humanos, orientados a la diversificación y tecnificación de la cadena productiva.

Los productores deben buscar por si solos los posibles compradores, e incluso deben pagar altas sumas de dinero en movilización hacia las principales ciudades del país.

### **Descripción del servicio.**

Nuestra empresa estará en la calidad de prestar los servicios de recibo, pesaje, encierro, alquiler de zonas para estancia de animales o cuarentenacion, mercadeo, y comercialización de los semovientes destinados a cualquier fin comercial, bajo la modalidad de subasta bajo martillo, con venta al mejor postor, así como la ejecución de

ferias, bajo la modalidad de compras múltiples, nuestros clientes podrán tener la posibilidad de puntuar sus animales desde etapas precoces de producción hasta aquellas que tengan como fin el sacrificio y faenado de los animales, estos servicios estarán siendo ofrecidos a pequeños y grandes productores de la zona así también a personas naturales o jurídicas que posean la necesidad de contratar con nosotros. También implementaremos radicalismo sanitario, para velar por el equilibrio sanitario de la región de operaciones así como de otras regiones que pueden ser influyentes o influenciadas por otras en cuanto nos referimos a la venta y transporte del ganado vacuno. Todo esto estará encaminado a velar por la sana interacción entre la empresa y sus clientes.

Todo tipo de transacción estará respaldada por un ente monetario de liquidez empresarial, lo cual proporciona una ventaja competitiva frente a otros vendedores, ofreceremos el respaldo bancario para afianzar el tiempo y el tipo de pago. Otro de los servicios que como empresa podemos brindar, es la consignación de ganado que no tuvo salida en subastas anteriores, ya que contamos con un predio anexo para la reubicación de animales, con el fin de formalizar ferias en días ajenos a los de subasta, además disminuir el costo de movilización y las futuras complicaciones que acarrea el transporte de los semovientes.

Nuestra empresa cuenta con divisiones propias para cada una de las siguientes etapas productivas.

- Terneros machos y hembras. (Sacrificio, levante).
- Novillos y novillas. (Hembras no paridas y machos para ceba).

- Vacas (descartes, engorde, reproducción).
- Toros (genética, sacrificio).

**La prestación de servicios unificados para el cronograma de función se determinó**

**así:**

- Lunes: desinfección de corrales.
- Martes: reposo
- Miércoles: feria.
- Jueves: subasta
- Viernes feria.
- Sábado: subasta
- Domingo:

**Ventajas competitivas.**

- Pioneros en el área.
- Facilidad de transacciones entre las partes involucradas.
- Instalaciones con parámetros técnicos eficaces.
- Acompañamiento y asesoramiento del productor, del vendedor y el comprador.
- Trabajo conjunto con empresas del estado como el I.C.A

**Análisis de la industria.**

En este ítem se reúnen aquellos análisis estratégicos para el análisis industrial, el cual nos permitirá potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, corregir las debilidades y contrarrestar las amenazas

**Debilidades.**

- Desconocimiento y abarcamiento parcial del mercado.
- Simplicidad en la gestión y en la estructura organizacional si no se contrata personal idóneo.
- Falta de respaldo financiero.
- Decaimiento en la capacitación del personal.
- Fallas en los modelos de comunicación e información.

**Oportunidades.**

- Credibilidad empresarial hacia nuestros clientes.
- Introducción de nuevos servicios
- Captación de nuevos mercados.
- Captación de nuevos clientes.
- Implementación de nuevas tecnologías orientadas a la optimización.
- Vanguardismo en información.
- Integración de sistemas de información detallada.

**Fortalezas.**

- Brindamos seguridad en los negocios.
- Somos una empresa con liquidez.
- Tenemos personal idóneo y con experiencia.
- Manejaremos óptima tecnología en los sistemas de información para el cliente.
- Propiciamos un ambiente tranquilo para la estancia de los animales dentro de las instalaciones.

**Amenazas.**

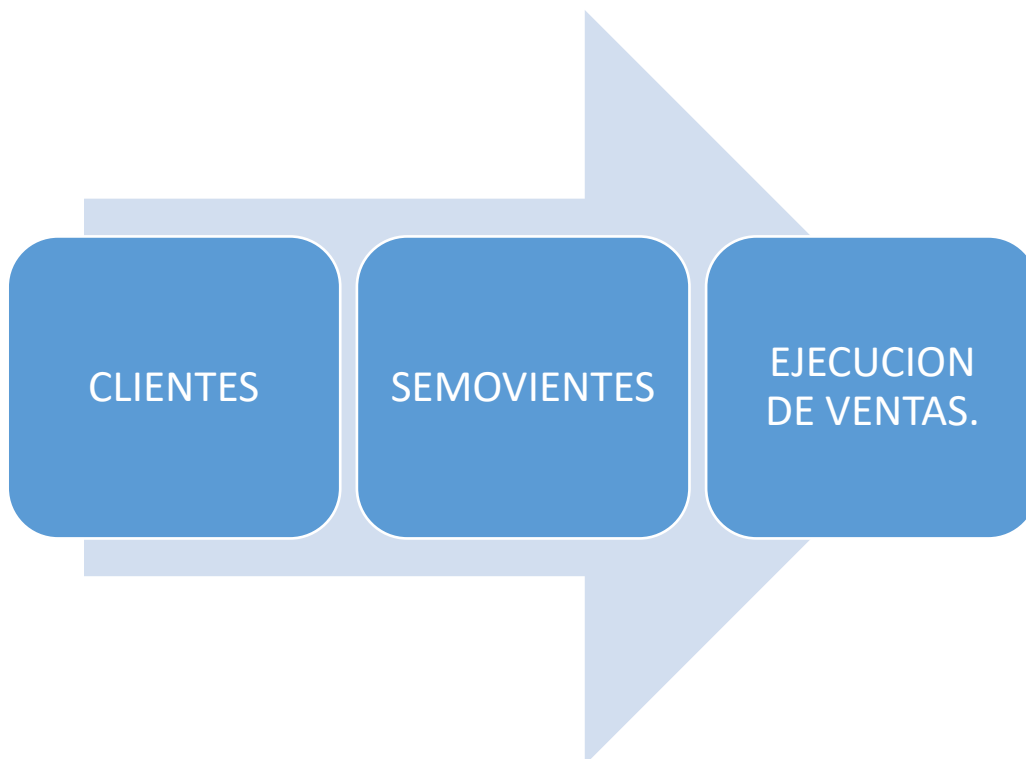
- Incompatibilidad cultural con los clientes.
- Crecimiento desmedido de la competencia.
- Gestión inadecuada de las organizaciones que trabajan en conjunto con la empresa.
- Situaciones o altercados de orden público que afecten el normal funcionamiento de los servicios.
- Desacuerdos mercantiles entre alguna de las partes.
- Cambios en legislaciones laborales.

## Estructuración operativa.

Ilustración 1: estructuracion operativa.



Ilustración 2. Flujo de permanencia en el mercado.



**Infraestructura y equipamiento físico.****Oficina en Unguía.**

Alquiler de la planta del primer piso de un local comercial en el parque principal del municipio con un área de 33 metros cuadrados.

Con un valor mensual de 550.000 \$ incluyendo servicios básicos tales como luz y energía.

**Predios.**

Se alquilaran dos predios con un área de 10.000 metros cuadrados, en el municipio de Acandí, los cuales se obtendrán por medio de la dirección nacional de estupefacientes, ya que estos son predios incautados, por diversas razones legales. Este pacto cuenta con una contratación inminente a 6 años, tiempo necesario para el desarrollo del plan de negocios que estará estipulado en 5 años.

El área métrica tendrá un valor de \$ 1,400.000, siendo un valor comercial alto ya que en otras zonas podemos encontrar la misma área métrica con valores comerciales por hectárea en \$ 500.000.

La decisión de tomar en renta estos predios, es por la visualización de ciertos componentes optimizantes a la hora del funcionamiento, tales como fácil acceso a la infraestructura vial y la cercanía con la cabecera municipal.

**Infraestructura.**

8 corrales en conformación triangular con un área específica de corrales de 300 metros cuadrados cada uno

En uno de los predios se hará la adecuación de delimitación de los corrales para las diferentes etapas de recibo de los semovientes.

La adecuación de los corrales tiene un valor \$23,000.000

2 graderías separadas con 4 escalones con una longitud de 30 metros lineales, con cobertizo protector.

Las graderías serán en madera con almohadilla para mejor comodidad.

El cobertizo será en caída a dos aguas con entretecho en teja sintética aisladora de calor.

El valor de las graderías \$ 8,000.000

El valor de la almohadilla es de \$ 3,000.000

El valor del techo más las tejas suma un valor de \$ 10,000.000 derivado en el costo de ensamble del techo de \$ 6,500.000 y las tejas más la instalación suman \$ 3,500.000.

Casa prefabricada de 53 metros cuadrados, con un costo de \$ 20,000.000

Construcción de 6 baños para servicio público con un valor total de \$ 6.000.000

Adecuación de 300 metros cuadrados para los parqueaderos de la empresa y sus clientes.

La adecuación del terreno tiene un valor de \$ 3,000.000.

Un lote de 200 metros cuadrados para el aislamiento o cuarentenación de animales que converjan a la empresa con enfermedades de declaración obligatoria ante las autoridades competentes. Esta valoración y gasto se encuentra dentro de los \$ 23,000.000 de la adecuación de los corrales.

### **Equipamiento de oficinas.**

1 Escritorio Gerente.

Tipo Gerencial línea free standing Madeloc plus. \$ 900.000

Línea de divisores y separadores auto portantes. \$ 450.000

Conducción eléctrica vertical y horizontalmente. \$ 260.000

1 Escritorio Secretaria.

Tipo recepción línea free standing Madeloc plus, con un Costo de \$ 450.000

1 Archivador:

En madera, vertical cuatro archivos, laminado de color negro, Con un costo de \$367.190

Teléfono, Fax: Marca Panasonic, FT 3000 memoria incluida, contestador Automático y llamada en espera. Con un costo de \$ 600.000 por unidad.

Computador fijo para oficina. Marca I Mac, ensamblado por Apple california.

Procesador: 1.6GHz Intel Core i5 dual core de 1.6 GHz (Turbo Boost de hasta 2.7 GHz)

Memoria: 8 GB de memoria integrada LPDDR3 de 1876 MHz Configurable a 16 GB

Almacenamiento: Disco duro de 1 TB (5400 rpm) Configurable a Fusión Drive de hasta 1 TB o almacenamiento flash de 256 GB (SSD). Con un valor comercial de \$ 1,980.000

Computador portátil. Marca Samsung. Ensamblado por Samsung technologies INC. Almacenamiento HDD 500 GB / 750 GB / 1 TB (5400 rpm SATA2) + 16 GB iSSD OOD Grabadora de DVD Súper Multi Doble Capa (SATA) Multimedia Sonido Audio HD (Alta Definición) Efectos de sonido Sound Alive™ Bocinas estéreo de 4 W (2 W x 2) Cámara integrada Cámara Web de 1.3 megapíxeles conectividad red Ethernet 10/100/1000 gigabit Ethernet LAN red inalámbrica 802.11 bg/n Bluetooth V3.0 Alta Velocidad,

Portátil con un valor \$ 1,800.000

Sala de juntas: Pool administrativo, línea free standing Madeloc plus con capacidad para 8 personas incluye sillas y mesa.

Con un Costo de \$1.707.050

Sillas.

1 tipo gerente

1 tipo secretaria serie astek en paño gris.

Con un costo de \$ 189.000 cada una.

20 sillas plásticas para eventos especiales o necesidades del cliente

Con un valor unitario de \$ 20.000. Cada una, con un valor total de \$ 400.000.

### Selección de la mano de obra calificada y no calificada.

#### Ilustración 3: Cargos y requisitos de la mano de obra calificada.

Nombre del cargo	Cantidad	Requisito	Sueldo.
Gerente general	1	Administrador de empresas agropecuarias.	\$2,500.000
Gerente sucursal.	1	Administrador de empresas agropecuarias o Médico Veterinario.	\$1,950.000
Contador.	1	Contaduría pública o costos y presupuestos.	\$1,000.000
Secretaria general.	1	Secretariado.	\$ 1,450.000

### Selección de la mano de obra no calificada.

#### Ilustración 4: asignación y requisitos de la mano de obra no calificada.

Nombre del cargo.	Cantidad	Requisito	Sueldo.
Secretaria.	1	Bachiller académico	\$ 700.000
Martillero	1	Bachiller.	\$ 644.350
Martillero auxiliar.	1	Bachiller.	\$ 644.350
Vaquero.	2	No aplica.	\$ 644.350
Vigilante.	2	No aplica.	\$ 900.000
Oficios varios.	1	No aplica.	\$ 644.350
Mensajero.	1	No aplica.	\$ 644.350

### Requisitos, competencias y manual de labores del personal a contratar.

**Cargo.** Gerente general.

**Descripción:** Debe ejercer la dirección superior de la empresa, coordinando y controlando las actividades de los distintos departamentos, para que a través del desarrollo de la acción conjunta y armónica se alcancen los objetivos trazados.

**Requisitos:** Académicos.

Estudios universitarios en administración de empresas. Experiencia: de 3 años en cargos similares.

**Físicos.** Hombre, casado; máximo 45 años de edad.

**Tipo de contratación.** Directa laboral indefinido

**Funciones.**

Coordinar y supervisar la programación de la empresa de acuerdo a los objetivos delineados. Proponer formas de funcionamiento y normas de procedimiento. Dirigir la preparación de los presupuestos de asignación de recursos de materiales y humanos para el cumplimiento de los programas elaborados. Verificar el cumplimiento de las actividades programadas y con base a su ejecución proponer medidas correctivas. Presentar los informes de gestión. Proponer y suscribir en su representación el contrato del personal de la empresa. Asesorar todos los aspectos requeridos. Representar a la empresa externamente en todas aquellas actividades que no sean privativas legal o estatutariamente. Adoptar decisiones sobre las actividades no programadas. Responsabilidades: Responde por las instalaciones generales de la empresa y por los empleados que trabajan allí.

**Cargo:** Contador

**Descripción:**

Recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de la empresa.

**Requisitos:** Académicos.

Estudios universitarios en contaduría pública.

**Experiencia:** de tres años en contabilidades públicas.

**Físicos:** Hombre o mujer, casado/a, soltero/a.

Máximo 40 años de edad.

**Tipo de contratación:** directa no laboral por prestación de servicios.

**Funciones.**

Registrar los hechos económicos que se produzcan en la organización. Elaborar informes financieros, según periodo aplicado. Elaborar los estados periódicos de cuentas a pagar. Elaborar las declaraciones fiscales y ordena pagos. Preparar los depósitos bancarios y confecciona cheques. Ordenar la cobranza y el pago de facturas y documentos. Responsabilidades: Flujo de efectivo de la empresa y el dinero en los bancos.

**Cargo.** Gerente de sucursal

**Descripción.**

Debe ejercer la dirección de la sucursal de la empresa, coordinando y controlando las actividades de los distintos departamentos, para que a través del desarrollo de la acción conjunta y armónica se alcancen los objetivos trazados.

**Requisitos. Académicos**

Estudios universitarios en administración de empresas agropecuarias  
Experiencia: de 3 años en cargos similares.

**Físicos.** Hombre, casado; máximo 45 años de edad.

**Tipo de contratación:** directa laboral indefinida.

**Funciones:**

Coordinar y supervisar la programación de la empresa de acuerdo a los objetivos delineados. Proponer formas de funcionamiento y normas de procedimiento. Dirigir la preparación de los presupuestos de asignación de recursos de materiales y humanos para el cumplimiento de los programas elaborados. Verificar el cumplimiento de las actividades programadas y con base a su ejecución proponer medidas correctivas. Presentar los informes de gestión. Proponer y suscribir en su representación el contrato del personal de la empresa. Asesorar todos los aspectos requeridos. Adoptar decisiones sobre las actividades no programadas. Responsabilidades: Responde por las instalaciones de la empresa y por los empleados que trabajan allí.

**Cargo:** Secretaria general.

**Descripción.**

Recibir, distribuir, expedir y archivar la documentación inherente al normal funcionamiento de la empresa. Actuar como nexo entre la gerencia y los distintos departamentos de la empresa.

**Requisitos:** Académicos.

Estudios técnicos en secretariado. Experiencia: de 2 meses en cargos similares

**Físicos:** Mujer, casada o soltera, máximo 30 años de edad.

**Tipo de contratación:** ley de primer empleo, convenio SENA- regional Choco.

**Funciones:**

Centralizar el manejo de la correspondencia recibida y enviada, así como toda la documentación que exija la gerencia. Ejercer la secretaria de la gerencia general.

Manejar todos los trámites externos que no sean atinentes a la labor de las operaciones corrientes.

Mantener actualizados los archivos de la empresa de acuerdo con los manuales de procedimiento que se dicten al efecto.

Atender el público en general y concederá entrevistas con el gerente de sucursal. Administrar el stock de útiles y materiales de oficina.

**Responsabilidades:**

Implementos de oficina, útiles, equipos de comunicación y computación. La caja menor de la empresa.

**Cargo:** Tesorero.

**Descripción:**

Será el encargado de cobrar y pagar los ganados y de entregar los movimientos realizados en cada subasta al contador.

**Requisitos:** Académicos:

Estudios técnicos en contaduría pública Experiencia: de 6 meses en cargos similares.

**Tipo de contratación:** directa por obra o labor.

**Físicos:** Hombre, casado; máximo 45 años de edad Funciones: Recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de la empresa.

**Cargo:** Martillero.

**Descripción:**

Será el encargado de subastar los diferentes lotes de ganado y llevar un control de sus movimientos para después compararlos con la tesorería.

**Requisitos:** conocimiento de la venta y comercialización de animales.

Entero conocimiento de los valores, y cambios graduales en las modalidades de comercio, así como la injerencia parcial hacia la empresa.

**Tipo de contratación:** prestación de servicios.

**Físicos:** Hombre, casado; máximo 45 años de edad Funciones: Anunciar el precio base para cada lote. Adjudicar los lotes de ganado al mejor postor. Cuando ocurran diferencias o confusión entre Compradores con relación a las pujas, el Martillo podrá aclararlas y retomar la Subasta o iniciar una nueva puja. Suspender la Subasta cuando se advierta confabulación entre los asistentes. Suspender la Subasta cuando se presenten condiciones extraordinarias que a juicio del Martillo y/o los organizadores impidan la normal ejecución de la misma.

**Responsabilidades:**

El buen desarrollo de las subastas.

**Cargo:** Asistente de martillero.

**Descripción.**

Será el encargado de llevar un control sobre los lotes subastados para después compararlos con el martillero para presentar el informe a tesorería.

**Requisitos Académicos:** bachillerato.

**Tipo de contratación:** directa por prestación de servicios.

**Físicos.** Hombre, casado; máximo 45 años de edad **Funciones:** Anunciar los diferentes lotes a subastar Llevar un estricto control sobre los precios de los lotes para poder aclarar cualquier inconveniente que se pudiera presentar. En dado caso de fuerza mayor poder reemplazar al martillero.

**Responsabilidades:**

Control y asesoría al martillero.

**Cargo:** Vaquero.

**Descripción:**

Debe estar a cargo del ganado desde el momento en que se recibe hasta que se entrega. **Requisitos:** Académicos: No aplica.

**Experiencia:** En manejo de ganado

**Físicos:** Hombre, máximo 45 años de edad

**Tipo de contratación:** directa por prestación de servicios.

**Funciones:**

Recibir los lotes de ganado desde los camiones hasta el lugar en que se pesan y marcan. Llevar los lotes de ganado al lugar de baño y trasladarlos a su determinado corral asignado. Durante la subasta serán los encargados de acercar el ganado a la pista de subasta.

Estará encargado de la entrega de ganados a los nuevos propietarios previa autorización del gerente.

**Responsabilidades:**

Responderá por todos y cada uno de los lotes que se le encomienden.

**Cargo:** Mensajero.

**Descripción:**

Realizar los servicios y las actividades que se le indiquen por la secretaria o el gerente de la empresa.

**Requisitos:** Académicos: No aplica.

**Físicos:** Hombre, máximo 30 años de edad.

**Tipo de contratación:** directa laboral a término indefinido.

**Funciones.**

Repartir la correspondencia.

Reclamar y tramitar los documentos necesarios y existentes.

Realizar las consignaciones bancarias.

Atender las necesidades laborales de los trabajadores.

**Cargo:** Oficios varios.

**Descripción:**

Prestar los servicios de aseo, de la oficina principal, así como como de los baños de servicio público. También estará en la capacidad de ofrecer atención a sala de juntas, por si cualquiera de las personas en la junta requiere de sus servicios.

**Requisitos académicos.** No aplica

**Tipo de contratación:** directa laboral a término indefinido.

**Físicos.** Mujer máximo 45 años de edad.

**Funciones:**

Mantenimiento de la oficina, el recinto de juntas y los baños de servicio público, con el fin de mantener estos en óptimas condiciones de aseo.

Atenderá de forma no formal los clientes, por si uno de los empleados o los clientes necesita de su ayuda.

**Cargo:** Vigilancia.

**Descripción:**

Prestar los servicios y las actividades que se le indiquen por la el gerencia de la empresa.

**Requisitos:** Académicos. No aplica.

Experiencia: de 6 meses en cargos similares

**Tipo de contratación:** directa laboral a término indefinido.

**Físicos:**

Hombre, máximo 45 años de edad

**Funciones:**

Vigilar las instalaciones y parqueaderos de la subasta.

Brindar una información clara y precisa sobre la ubicación de las diferentes dependencias de la subasta.

**Responsabilidades:**

Responde por las instalaciones y bienes de la empresa. - Dar una adecuada vigilancia a los diferentes parqueaderos de la subasta.

## **Derechos, obligaciones y permisos de los trabajadores.**

### **Obligaciones del trabajador.**

Se deberá captar y percibir las metas y los objetivos que presente la empresa.

Las personas vinculadas deberán trabajar como lo estipula el contrato en jornada de 8 horas al día.

Mínimo 40 horas a la semana.

Con su respectivo descanso para almorzar de 1 hora.

El trabajo desarrollado más allá del horario, será considerado como hora extra y se remunerara de forma legal.

Deberá obedecer y acatar las órdenes de los superiores.

Se debe respetar la integridad de la empresa, sus bienes muebles e inmuebles y sus empleados.

Se debe cumplir con las tareas y trabajos asignados una vez se le asigna el cargo.

La resolución de problemas se deberá manejar a través del conducto regular establecido por la empresa.

### **Derechos del trabajador.**

El salario mínimo será establecido por la empresa según el cargo.

Adicionalmente existen unos beneficios, con el fin de cubrir riesgos inherentes al trabajo, conocidas como prestaciones sociales; estas son: auxilio de transporte, cesantías, intereses de cesantías, primas, vacaciones, dotación, descanso remunerado

durante la lactancia. Además de afiliación a las cajas de compensación, la E. P. S., la A.R.L.

Derecho a la libre opinión social, política, religiosa o económica.

Derecho a ser reconocido y promovido internamente, por méritos propios en el desempeño de una labor específica.

Derecho a ser inscritos en el sistema de seguridad social que escoja voluntariamente, podrá acceder a una de las cajas de compensación familiar y ofrecen programas y servicios tales como: salud, educación integral y continua, crédito de fomento para microempresas y recreación social.

### **Prohibiciones al trabajador.**

Se prohíbe el ingreso a la empresa bajo los efectos del alcohol o cualquier tipo de drogas alucinógenas.

Se prohíbe cualquier tipo de juego de azar con fines lucrativos personales.

Se prohíbe tramitar o negociar cualquier actividad sin consentimiento previo de la gerencia.

Se prohíbe transmitir cualquier tipo de información, procedimiento o manual o terceros o personas fuera de la empresa.

### **Permisos.**

Se permite salir en horas laborales, con previa autorización del jefe inmediato.

Se permite faltar al trabajo por incapacidades médicas, presentando el certificado médico una vez se haya reintegrado al trabajo.

Se permite utilizar los equipos y herramientas de la empresa en horas no laborales por los empleados, con previa autorización escrita.

### **Méritos para la desvinculación laboral.**

Cualquier falta cometida contra de la propiedad física, los equipos, la maquinaria será evaluada y llevada a consideración como expulsión laboral.

El no cumplimiento del reglamento establecido por la empresa, será causal de retiro involuntario.

Atentar contra la dignidad física o moral de los trabajadores, será causal de desvinculación de la empresa.

### **Reglamento de seguridad industrial Dentro y fuera de las instalaciones de la empresa.**

Todos los trabajadores deberán portar los diferentes equipos de seguridad personal en su labor asignada (casco, guantes, caretas, overoles, uniformes), que se les suministra como implementos de dotación personal. Además se capacitara a todos los empleados en: casos de primeros auxilios, evacuación física, terremoto e incendio.

### **Distribución física de la planta de la subasta \*SUGANDI\* en el municipio de Acandí.**

La empresa va a manejar una distribución por proceso, agrupando a cada departamento con sus respectivas funciones y personal. Cada dependencia es autónoma y lo que se busca lograr es el máximo grado de eficacia y eficiencia personal, trabajando en conjunto.

- Área de cargue y descargue de insumos, Embarcaderos contaremos con 5 zonas de embarque y descargue.
- Área de almacén, 9 corrales
- Área de administración: oficina de personal general en Acandi y la oficina anexa en Unguía.
- Área de ventas y atención al público: sala de ventas.
- Área de servicios: servicios sanitarios (trabajadores, clientes) y zona de vestieros.
- Área de parqueo: para vehículos de clientes y personal de la empresa, con un área de 300 metros cuadrados.
- Área de recreación: zona social para clientes.
- Área de recepción: servicio al cliente.

## **Planeación del mercadeo de la subasta ganadera de Acandí en el departamento del Chocó.**

El planteamiento de la ejecución del plan de marketing, estará encaminado a la determinación de los parámetros sociales, culturales y económicos de la región noroccidental Chocoana.

Esto debido a que se deben conocer paulatinamente estos parámetros, para afianzarlos, analizarlos, ejecutarlos y obtener información detallada y clara acerca del impacto socio-cultural que podría tener la empresa una vez se encuentre en funcionamiento.

### **Planeación estratégica del mercado.**

La planeación estratégica del mercado en nuestra empresa estará regida por el ítem estratégico de enfoque. (Porter, 2008).

Debido a que nuestra empresa es de carácter prestador de servicios, por ende la valoración del producto final estará establecida por márgenes de ganancias, y parámetros de venta.

Optamos por objetivar la diferenciación, en cuanto a la innovación de procesos y tecnológica, ya que por medio de esta podemos afianzar el rodaje del mercado, y la interacción de las ventas con los objetivos trazados en la empresa. (Porter, 2008).

### **Planeación táctica del mercado.**

La prestación de los servicios de recibo, corralaje, evaluación y comercialización de los semovientes, estará óptimamente fundamentada en los procesos de comunicación eficaz, así como en la puesta en marcha de modelos de comercialización autónomos y eficientes. Objetivando éticamente los valores económicos de cada etapa productiva que se proponga comercializar.

### **Orientación de \*SUGANDI\* al mercado de la región.**

La creación de la subasta ganadera en el municipio de Acandí en el departamento del Chocó, SUGANDI, estará orientada a la prestación de servicios con la única finalidad de comercializar los semovientes para la obtención de los valores económicos sustentables para el normal funcionamiento y permanencia de la empresa en el sector pecuario mercantil.

Buscando siempre el avance continuo en los procesos de innovación y sostenibilidad, para renquear nuestra empresa como una de las más rentables de la región. Esto lo planteamos lograr por medio, del constante conocimiento del cambio directo e incluso inherente que podrían determinar el fracaso empresarial por desconociendo general.

### **Relación de \*SUGANDI\* con la importancia del mercado.**

SUGANDI. Subasta ganadera del municipio de Acandi Choco, contara con los objetivos primordiales de la importancia del marketing, para una formal interacción de la

empresa con sus clientes, de manera recíproca, eficaz y consecuente para la obtención de múltiples beneficios.

Contaremos con liquidez económica para realizar transacciones óptimas entre la empresa y el cliente.

Realizaremos intercambios entre las partes involucradas para generar impactos de carácter social, los cuales estarán establecidos al momento de analizar la problemática social y ambiental una vez nos encontremos operando.

Buscaremos incansablemente las fuentes propias de comercialización, por medio de las buenas relaciones con nuestros clientes, proporcionando óptimos manejos para mantenerlos a lo largo de nuestra operación.

Debido al tipo de prestación de servicios ofrecidos a la comunidad, una vez estemos operando obtendremos una utilidad de lugar, la cual nos brinda algunas ventajas, debido a que la zona no cuenta con ninguna otra empresa dedicada a la comercialización y mucho menos posee un lugar de convergencia para la comercialización.

### **Variables incontrolables que incurrirían desfavorablemente con la empresa.**

Valores morales o religiosos, estos pueden desencadenar percances al momento de la compra, venta y comercialización de los semovientes, debido a creencias propias frente al tipo de servicio que se desea ejecutar.

El valor de la moneda, consecuencia inmediata que desfavorece la óptima circulación de valores, de cualquier índole, debido a que si ocurre este suceso

económico, los valores decrecen junto con la moneda, reduciendo significativamente los beneficios por operación.

El cambio de legislación vigente, esta acción no determinada, podría generar cambios drásticos al momento de que haga efectivos cambios que obliguen al plan operativo a desistir de sus acciones por incompetencia laboral, económica o social.

## **Análisis del mercado**

### **Demanda del mercado.**

SUGANDI, como la subasta ganadera en el municipio de Acandí en el departamento del Chocó, abrirá sus puertas a todas aquellas personas naturales y jurídicas, que deseen poseer, comprar o comercializar semovientes vacunos en cualquiera de sus etapas fisiológicas.

Su distribución se encuentra de la siguiente manera el 32 % de la población se encuentra en el área urbana mientras el otro 68% en el área rural. (DANE, 2005)

Unguía cuenta con una población de 16.400 habitantes. Su distribución poblacional está estructurada en el 26,2 % asentada en el casco urbano del municipio, y el otro 63.8 asentada en el área rural. (DANE, 2005).

La ganadería ha jugado un papel importante en la economía del Municipio, aunque debido al incremento de la violencia en años anteriores, este renglón económico ha sufrido un gran deterioro, se pasó de 104.000

cabezas de ganado a 36.400 en la actualidad<sup>2</sup> (8.405 machos y 31.195 hembras), en su gran mayoría la explotación se realiza de forma extensiva, lo que no permite la optimación de las tierras dedicadas a esta actividad, las razas presentes en el Municipio son la Cebú, Criollo, cruce entre Cebú y Cebú Holstein, adaptado al medio por lo que su crianza se da muy bien; además el Municipio cuenta con más de 30 años libre de fiebre aftosa. En la actualidad en materia ganadera se realizan embarcos de ganado con destino a su comercialización en la ciudad de Medellín. (ICA, 2004).

Nuestros clientes los segmentaremos por medio del tipo de producción al que se dedica, pudiendo obtener de estos, nuevas conexiones para formalizar nuevos lazos con clientes, para garantizar un óptimo desarrollo de la empresa.

Siendo esta visión en cumplir con una demanda de 435.000 kilogramos de carne de res en un año, esto es un indicador interesante si queremos tener más opciones de mercadotecnia.

Haciendo su objetivación estaríamos enfrentados a suplir casi 430 toneladas de carne óptima para el consumo humano.

La otra tipología de clientes serian aquellos que no poseen un vínculo pecuario fuerte, pero su negocio requiere de los semovientes sea para otro tipo de comercialización o para la derivación de él bien primario en productos derivados o materias primas de cualquier índole.

Más de 2000 personas naturales, jurídicas y nativos se encuentran radicados en los municipios de Acandí y Unguía, con el fin de sacar provecho de la comercialización

de ganados de diferentes índoles, estos serán clientes potenciales para el óptimo funcionamiento de la empresa, ya que algunos de ellos poseen canales de distribución bien establecidos, y ya cuentan con transacciones de pagos. Esto lo vemos como una oportunidad de inclusión para la empresa. (Tomado de las visitas a los dos municipios).

Otro tipo de clientes podrían ser las personas que suplen otras entidades tales carnicerías, restaurantes etc. Los cuáles serán de gran ayuda por la alta convergencia de personal con fines turísticos, que contemplen la opción del consumo de carne vacuna dentro de sus platos gastronómicos.

Se especula la necesidad de cubrir más de 200 toneladas de carne de res con fines nutricionales.

### **Oferta del mercado.**

Los dos municipios del noroccidente del departamento del Chocó Acandí y Unguía, en la actualidad no cuentan ninguno de los dos con alguna empresa legal, orientada a la prestación de los servicios de recibo, corralaje, comercialización y venta de los semovientes bajo las modalidades de subasta y feria ganadera, Unguía cuenta con una planta de sacrificio, pero esta no contiene los parámetros eficientes para el faenado y beneficio de los vacunos.

La competencia de nuestra empresa radica en el comercialización parcial e informal del ganado, y bajo las modalidades de compra a ojo y pago en situ de las negociaciones, aunque han surgido cambios en cuanto al tipo de comercialización, ya

que algunos ganaderos de la zona ofrecen lapsos de tiempo para el pago de sus ganados, extendidos hasta 15 días después de la compra o venta.

Esta modalidad solo se ejecuta entre partes que han tenido negociaciones exitosas, ya que es una modalidad que al practicarse con desconocidos, lo más seguro es que sea la pérdida de los animales, ya que no cuentan con un respaldo económico seguro y sustentable.

El surgimiento de nuevas competencias, no sería tan a la par de nuestros servicios, ya que integramos muchos más de los servicios que una subasta ganadera normalmente presta.

Otro de los factores que favorece nuestra proyección, es que las subastas ganaderas con mayor auge, se encuentran en los departamentos de Antioquia y el departamento de Córdoba, siendo de mayor costo la movilización de los animales, aunque esto normalmente se practica, nosotros podríamos entrar a jugar un papel fundamental en el cambio de razonamiento mercantil que tienen los compradores y los vendedores.

El momento de iniciar las operaciones, SUGANDI, no cuenta con un competidor directo, ya que no existe el mismo tipo de negocio en los dos municipios noroccidentales del departamento del Chocó.

Nuestros competidores indirectos, serán aquellas personas, que por razones propias, ejercen el comercio de animales, bajo la modalidad de visita, compra y comercialización hacia otros lugares o personas. En este tipo de competidores, nosotros

como empresa vemos un alto potencial, ya que podrían jugar un papel fundamental a la hora del conocimiento de nuevos clientes.

La competencia potencial, de los mercados de Acandí y Unguía, no están en ninguno de los dos municipios, esta competencia se encuentra en el departamento de Antioquia y el departamento de Córdoba, que son los dos departamentos que poseen un alto componente pecuario, y poseen las instalaciones adecuadas para la prestación de servicios que nuestra empresa ofrece en Acandí.

### **Atractivo del mercado.**

Por ser pioneros en la creación de una subasta en el municipio de Acandí, la rivalidad entre competidores potenciales, es muy baja, dándonos una ventaja competitiva con los clientes, ya que generaríamos un impacto de innovación y servicios para los municipios.

La amenaza de nuevos competidores siempre será una amenaza, ya que no se conoce sustancialmente la introducción, de los nuevos competidores ni el momento, ni el servicio que entren a prestar.

Nuestra empresa estará sujeta, al poder los proveedores, ya que ellos son los que poseen el material biológico, con el cual está basada nuestra prestación de servicios. Para disminuir este poder, buscaremos cíclicamente la captación de nuevos proveedores, para equilibrar este poder.

El poder de los clientes, estará básicamente, suscitado en la interacción con nuestra empresa, siempre tendrán ese poder, ya que la empresa requiere íntegramente de estos para el normal funcionamiento de los objetivos propuestos.

La amenaza de productos sustitutos, para nuestra empresa, situada en acandi, será muy baja, ya que es una prestación de servicios, la cual en la actualidad se presta pero a una escala muy baja, y se presta bajo modalidades de trueque, o aceptación inherente por medio de pactos bilaterales

## **Planeación e investigación del mercado para la prestación de servicio de la subasta ganadera \*SUGANDI\***

La investigación y planeación del mercado, en lo cual pertenece a los municipios de Acandí y Unguía, en el departamento del Chocó, se planteó mediante visualización in situ de la problemática de comercialización de los ganados, así también por medio de preguntas a ciertos comerciantes del sector.

Haciendo un sesgo descriptivo de la investigación, tratamos de especificar las propiedades importantes de personas, grupos y las unidades de producción, esto lo planteamos mediante la unificación propia de la visualización de la problemática de comercialización por la cual pasan los dos municipios de Acandí y Unguía, y se obtuvo mediante entrevistas con algunos de los mayores productores de la zona y potencializando la descripción del planteamiento mediante una encuesta dirigida a los pequeños productores y los compradores de cualquier escala.

El análisis de las entrevistas se establece a una media normal y una muestra significativa lo cual condujo a un muestreo por medio de entrevistas con 126 personas, el sesgo para la inclusión fue el siguiente.

Comerciantes enfocados en el área de comercialización de los ganados.

Edad comprendida entre 16 y 76 años. (126 N)

Historial de experiencia de labor con más de 2 años en el lugar. (24 N)

Conocimiento parcial de la problemática de los municipios. (32 N)

Productores. (39 N)

Compradores. (31 N)

Y el comportamiento de sus clientes. (Frecuencia de compra, tipo de pago y viabilidad del pago).

La promoción de la encuesta estuvo dirigida al personal que visita ferias o subastas de ganado en otros departamentos del territorio nacional, esto con el fin de afianzar la objetivación y la factibilidad de como el comerciante reaccionaria frente a la creación de la empresa en los municipios de Acandí y Unguía en el departamento del choco.

La población encuestada fue la siguiente.

50 personas que asisten regularmente a otras subastas ganaderas.

El sesgo de inclusión, fue aleatorio introduciendo parámetros cualitativos y no cuantitativos del personal incluido en el sesgo.

Tomando como referencia las personas que poseen una convergencia a otras subastas.

Personal con asistencia a subastas ganaderas en otras zonas del departamento e incluso en otras zonas del país, ya que es una zona con un alto impacto e influencia de otros departamentos como Antioquia y Córdoba.

### **Elaboración de la encuesta para el estudio de mercado de la subasta.**

Se escoge la modalidad de obtención de los datos por medio de la siguiente encuesta.

**Corporación universitaria Lasallista.**

**Facultad de ciencias administrativas y agropecuarias.**

**SUGANDI. (Su subasta aliada)**

**Encuesta de mercadotecnia.****Nombres:** \_\_\_\_\_**Dirección** \_\_\_\_\_ **Teléfono** \_\_\_\_\_**Ocupación** \_\_\_\_\_ **Edad:** \_\_\_\_\_**Finca** \_\_\_\_\_**Enfoque productivo** \_\_\_\_\_

- 1) ¿dentro de las formas de comercializar ganado, cuál de las siguientes opciones prefiere? (marque con una **X**)

Compra en finca \_\_\_\_\_ Feria ganadera . \_\_\_\_\_ Subasta \_\_\_\_\_

- 2) ¿Con qué frecuencia asiste usted a las subastas ganaderas?

\_\_\_\_\_ 1 vez, \_\_\_\_\_ 2 veces, \_\_\_\_\_ 3 veces, \_\_\_\_\_ 4 veces al mes.

- 3) ¿A qué horas le gustaría que iniciará la subasta? \_\_\_\_\_.

- 4) ¿Qué días de la semana le gustaría que se realizaran las subastas?

Lunes\_\_\_\_, Martes\_\_\_\_, Miércoles \_\_\_\_\_, Jueves \_\_\_\_\_, Viernes\_\_\_\_,

Sábado\_\_\_\_

- 5) ¿Cuántas cabezas de ganado compra en promedio por subasta?

1-10 \_\_\_\_\_ 11-20 \_\_\_\_\_ 21-30 \_\_\_\_\_ 31-40 \_\_\_\_\_ más de 50 \_\_\_\_\_

- 6) ¿Está de acuerdo con la creación de más subastas ganaderas en el país?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

- 7) ¿Cómo le parece el manejo administrativo de las subastas?

Excelente \_\_\_\_\_ Bueno \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_ Malo \_\_\_\_\_

8) ¿Conoce usted el reglamento de la subasta?:

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

9) ¿Qué formas de pago le gustaría que tuviera la subasta?:

Cheque\_\_\_\_\_ Consignación bancaria \_\_\_\_\_ Efectivo\_\_\_\_\_

10) ¿Qué plazo le gustaría para la transacción en el pago de los ganados (compra y

venta)? 3 días \_\_\_\_\_ 8 días \_\_\_\_\_ 15 Días \_\_\_\_\_

11) ¿Cómo le parecen las instalaciones de las subastas?:

Excelentes\_\_\_\_\_ Buenas \_\_\_\_\_ Regulares\_\_\_\_\_ Malas\_\_\_\_\_

12) ¿En qué piensa se podrían mejorar las instalaciones de las subastas?:

Iluminación \_\_\_\_\_ palcos \_\_\_\_\_ Sonido \_\_\_\_\_ Corrales \_\_\_\_\_ Embarcadero\_\_\_\_\_

13) ¿Si es asistente periódico, le gustaría tener un número de paleta propio?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

14) Califique de 1 a 10 siendo 1 malo y 10 bueno el manejo que dan los empleados al

ganado: \_\_\_\_\_

15) Si posee alguna sugerencia acerca de algún parámetro que usted considere

importante se lo agradeceremos.

Su aporte es muy importante para mejorar siempre nuestra labor.

Agradecemos su colaboración.

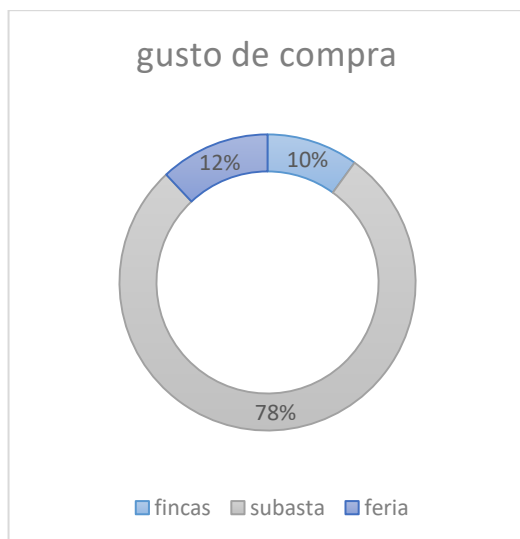
**SUGANDI su subasta aliada.**

**Recolección y análisis de los resultados.**

✓ Compras en fincas. 5 Personas

- ✓ Compras en subastas: 39 personas
- ✓ Compras en ferias: 6 personas.

### Ilustración 5: gusto de compra.



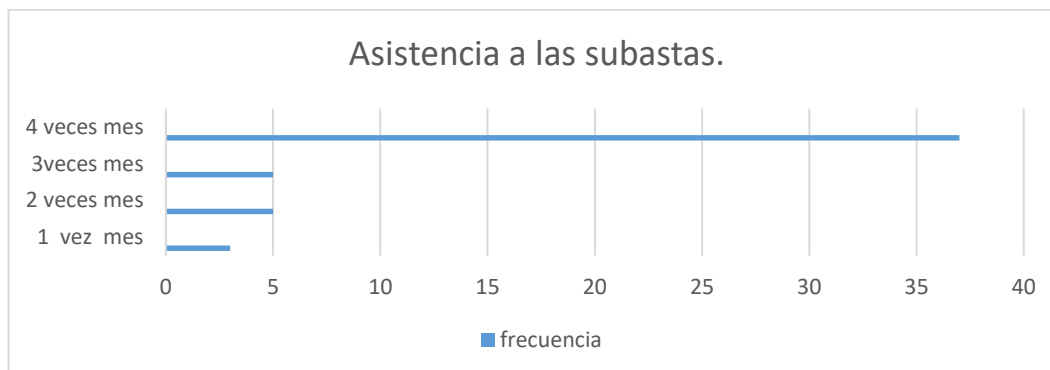
#### A subasta

- ✓ Una vez: 3 personas
- ✓ Dos veces: 5 personas
- ✓ Tres veces: 5 personas
- ✓ Cuatro veces o más: 37 personas.

#### A feria.

- ✓ Una vez: 9
- ✓ Dos veces: 14
- ✓ Tres veces: 15
- ✓ Cuatro veces o más: 12

### Ilustración 6: asistencia a las subastas.



Hora pertinente para el inicio de la subasta: el promedio de recolección se establece para el inicio de la subasta desde las 12:00 del mediodía hasta las 6 de la tarde, estando la media poblacional de aceptación a las 2:00 pm.

#### Días de la semana para hacer las subastas:

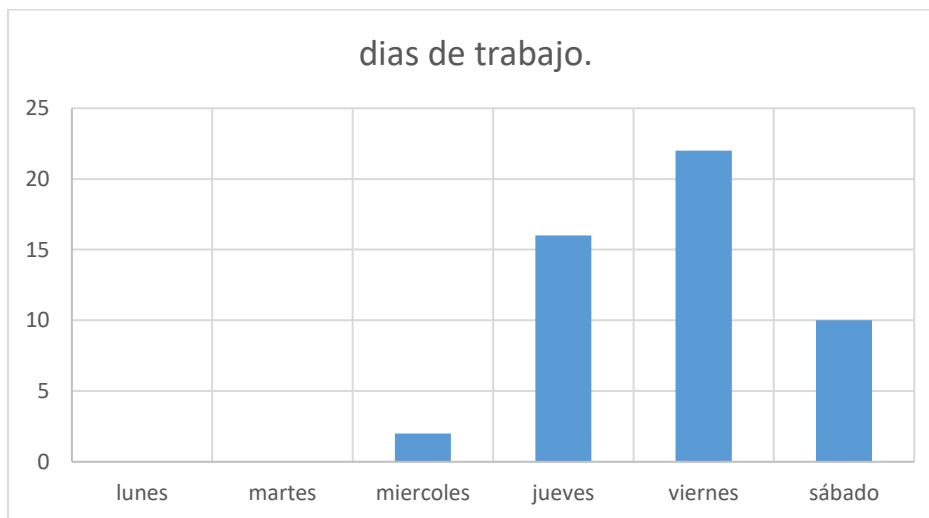
- ✓ Lunes 0 personas,
- ✓ martes 0 personas,
- ✓ Miércoles 2 personas.
- ✓ Jueves 16 personas.
- ✓ Viernes 22 personas,
- ✓ sábado 10 personas.
- ✓ Domingo 0 personas.

#### Días de la semana para hacer las ferias.

- ✓ Lunes 1 persona.
- ✓ Martes 2 personas.
- ✓ miércoles 20 personas.

- ✓ jueves 8 personas.
- ✓ viernes 3 personas.
- ✓ sábado 14 personas.
- ✓ Domingo 2 personas.

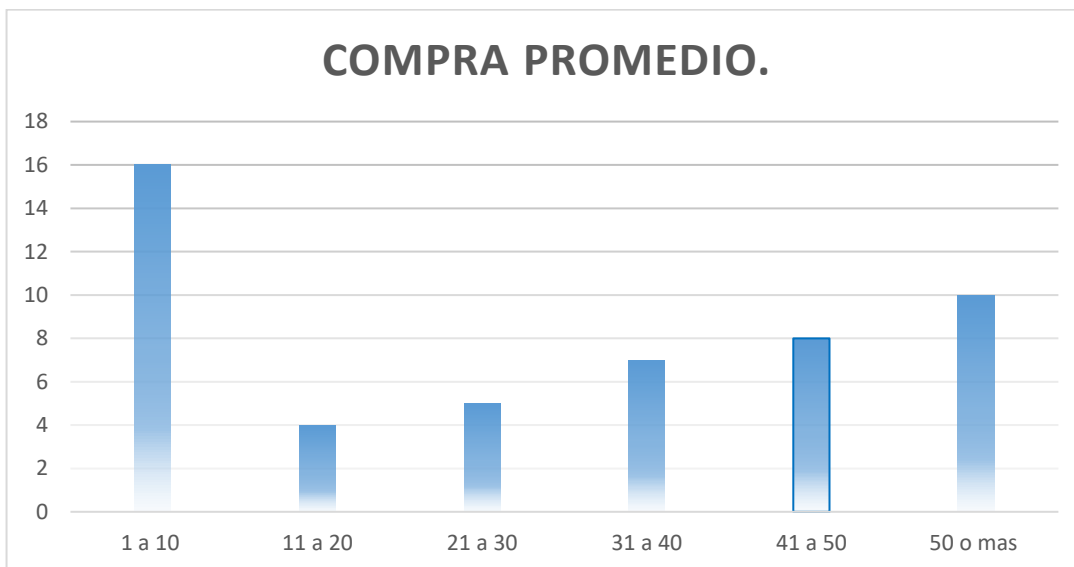
### Ilustración 7: días para laborar en \*SUGANDI\*



### Promedio de ganado que compraría por subasta.

- ✓ 1-10 = 16 personas.
- ✓ 11-20 = 4 personas.
- ✓ 21-30 = 5 personas.
- ✓ 31-40 = 7 personas.
- ✓ 41-50 = 8 personas.
- ✓ 51 o más = 10 personas

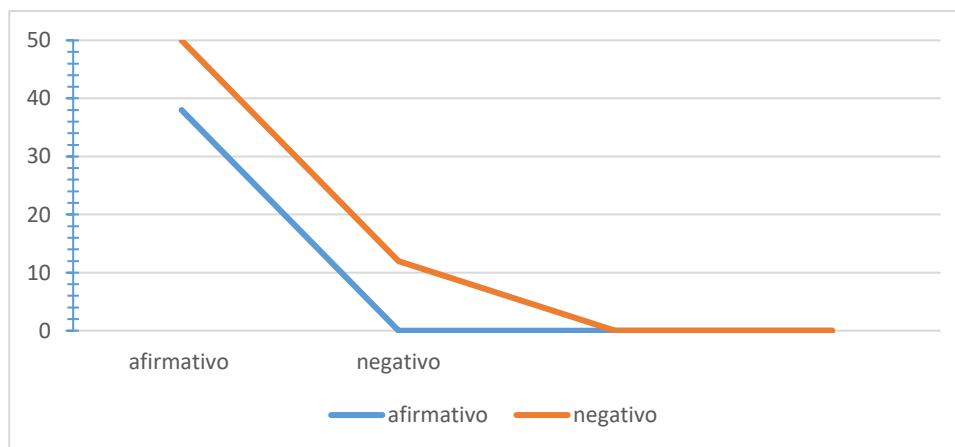
### Ilustración 8: Compras promedio.



### Aceptación o desacuerdo con la introducción de \*SUGANDI\* al municipio de Acandí.

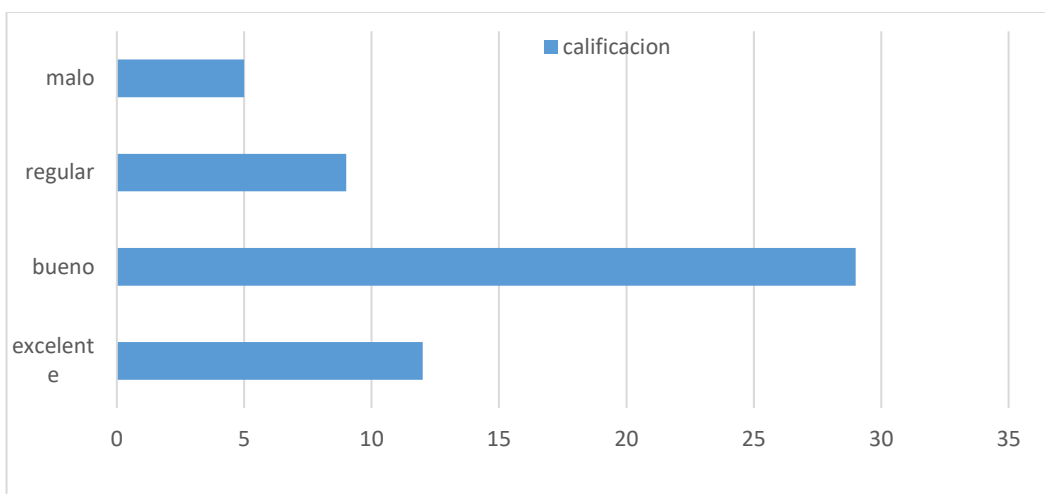
- ✓ 38 personas responden un si como aceptación.
- ✓ 12 personas responden un no como desacuerdo.

### Ilustración 9 aceptación o desacuerdo con la introducción de \*SUGANDI\*

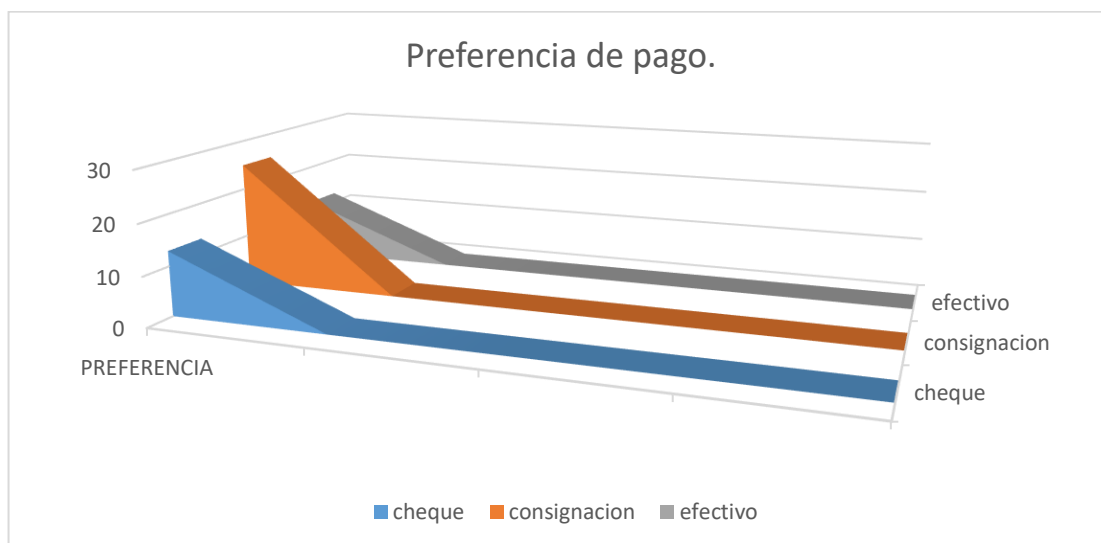


**Cateo aleatorio sobre el impacto social de \*SUGANDI\* en el municipio de Acandí.**

- ✓ Excelente: 12 personas.
- ✓ Bueno: 29 personas.
- ✓ Regular: 4 personas.
- ✓ Malo: 5 personas.

**Ilustración 10: impacto social.****Preferencia de pago y recaudo al momento de hacer negociaciones.**

- ✓ cheque: 13
- ✓ b) consignación: 25
- ✓ c) efectivo: 12

**Ilustración 11: preferencia de pago**

### **Caracterización de la infraestructura de \*SUGANDI\***

Se realizó una encuesta anteriormente descrita donde la población encuestada respondió de la siguiente manera a la pregunta, de cómo se imaginan las nuevas instalaciones de \*SUGANDI\*, al igual a cuales parámetros de infraestructura deberá hacerse mayor hincapié.

Las 50 personas encuestadas respondieron de la siguiente manera.

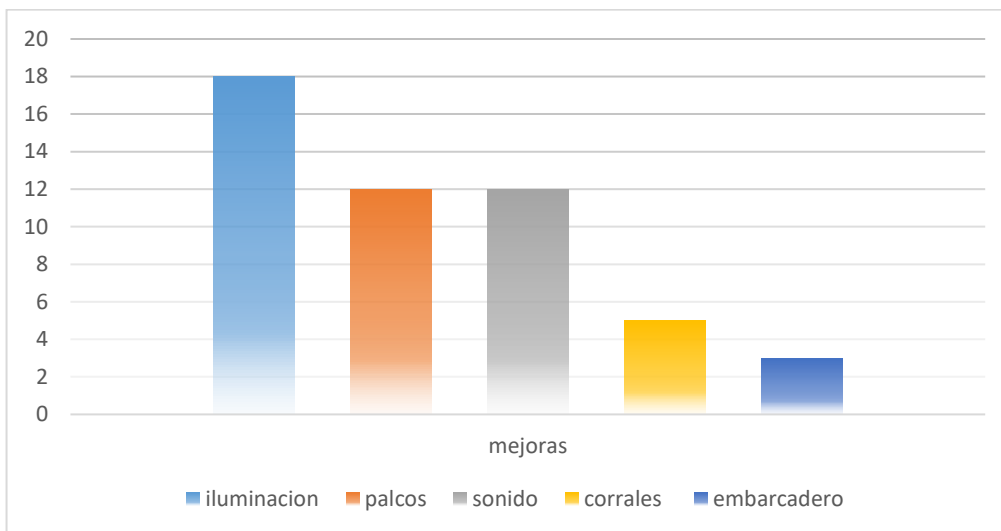
Las instalaciones serán.

- ✓ Excelentes: 32
- ✓ Buenas: 8
- ✓ Regulares: 4
- ✓ Malas: 6

### **Peticiones especiales de los clientes.**

- ✓ Iluminación: 18
- ✓ Palcos: 12
- ✓ Sonido: 12
- ✓ Corrales: 5
- ✓ Embarcadero: 3

### Ilustración 12: sugerencias anticipadas.

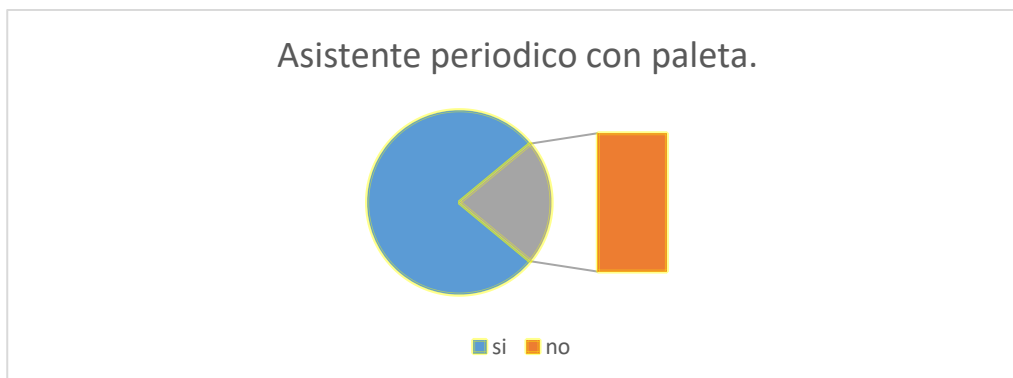


### Caracterización del modelo de asignación.

Es el modelo de paletilla un modelo, fácil de usar, además de promover la rápida variación del precio, según el modelo los clientes estarán satisfechos por su practicidad y fácil adjudicación.

- ✓ Si: 39.
- ✓ No: 11.

### Ilustración 13: asistencia e identificación con numeración en paleta.



### **Análisis del mercado y segmentación del mercado.**

El análisis general de las personas que respondieron la encuesta está enmarcado por comerciantes ganaderos en un 70%, por profesionales del sector agropecuario en un 20%, y el 10% restante por personas que se dedican a otras actividades que nada tienen que ver con el campo como médicos, ingenieros, abogados etc. la edad promedio fue entre los 30 y los 50 años. El 65% son dueños de fincas y el 35% son empleados o administradores de fincas y explotaciones ganaderas.

### **Análisis de los resultados.**

El estudio de mercado se pudo determinar por medio de la encuesta, la cual muestra la existencia de una demanda por los servicios que prestara **\*SUGANDI\*** en los municipios de Acandí y Unguía.

Siendo el 58 % de los encuestados prefieren comprar sus ganados en subastas ganaderas y dentro de estas personas el 70 % asisten entre 3 y 4 veces al mes promedio. Aquí se muestra un gran interés en una empresa que les ofreciera todos los servicios de una manera integral, en el mercado. De esto se concluye que los servicios que prestaría **\*SUGANDI\***, si tendrían gran demanda en el mercado y que además existe una necesidad insatisfecha en la prestación de estos servicios.

En la actualidad los ganaderos desean un mayor número de subastas en el país para así poder suplir sus necesidades de ganado en cualquier parte del territorio Colombiano y no tener que desplazarse largas distancias.

El horario más pertinente según la encuesta es desde las 12:00 horas, hasta las 18:00 horas. Siendo el horario promedio de inicio de las subastas a las 2 pm.

En cuanto a las horas de prestación de servicios orientados a las ferias, se estipula un mismo horario para afirmar, una ciclicidad de convergencia, y poder establecer los horarios de recibo y corralaje de los animales. Los días propuestos para la ejecución de las subastas estaría estipulado para los días jueves y sábado, optando por los días martes y viernes, para la ejecución de las ferias. Ya que al momento de recoger la información de los encuestados, y del personal entrevistado optamos por operar de la forma anteriormente propuesta, creemos que con esta razón de operatividad, estaríamos cubriendo muchas de las necesidades de nuestros clientes, a razón de sus gustos.

### **Precio del servicio.**

El servicio que prestara \*SUGANDI\*, está basado principalmente en un estándar de compra, el cual se encuentra a una base sujeta, de imposición por la prestación de los servicios de pesaje, corralaje y alquiler de predios para la estancia de los semovientes, en días de subasta, feria e incluso días ajenos a la ejecución de eventos dentro de la subasta.

El modelo de operación de \*SUGANDI\*, su subasta aliada está comprendido en el recibo de ganado vacuno en consignación a través de un contrato de mandato, donde el mandante (proveedor), le ordena al mandatario (SUGANDI), vender su ganado en subasta pública en la modalidad el mejor postor (comprador), como una contraprestación del servicio para la lograr la efectiva comercialización de los ganados, nosotros SUGANDI S.A.S, cobraremos un porcentaje a nuestro mandante y otro al mejor postor, esto lo denominaremos la comisión por flete y venta.

Para el cobro de la comisión lo sustentamos en el hecho de que SUGANDI S.A.S, es un intermediario en la comercialización de semovientes podemos facturar por ese concepto.

De hecho el código de operación CIIU 5111, en lo que encaja a SUGANDI S.A.S, son las ventas al por mayor de ganado vacuno a cambio de una comisión o prorrata, por otra parte el objeto social de la empresa será la intermediación comercial para la compra y venta de los semovientes a través de los sistemas de subasta y feria, mediante el cobro de comisiones de la siguiente manera.

**Ilustración 14: porcentajes por prestación de servicios.**

Pesaje de animales.	0.6 %
Alquiler de corrales.	3.9 %
Corralaje de animales.	0.4%
Carga al comprador.	0.5%
Carga al vendedor.	0.5%

(Asosubastas, 2012)

Con esta descripción obtuvimos el monto de interés o comisión por los diferentes servicios que requiera el cliente.

El precio de comisión por comercializar los ganados es el siguiente 6% sobre las ventas de ganado, no obstante sin tener en cuenta las intermediaciones entre los mejores postores y las ventas sustantivas sin proyección. Esto extrapolado de subastas ya constituidas, las cuales objetivan un valor, de 3.5 % por alquiler de corrales así como la venta de animales, un pesaje de animales lo indican de pendiente de la cantidad y

su incremento máximo es del 0.6 %, y un porcentaje de al comprador de 0.5 %. (Asosubastas, 2012)

### **Canales de distribución.**

Los canales de distribución de nuestra empresa, estarán sujetos a las necesidades del cliente, ya que cada cual debe responder por la carga y el tránsito una vez se haya hecho el embarque desde la subasta, tendremos la facilidad de generar contactos inmediatos y oportunos para el transporte de los semovientes.

Algunos de los principales canales de transporte optimizados para el transporte de animales en pie prestan los servicios desde las principales ciudades como, Medellín, Montería, Turbo, Quibdó, Barranquilla,

La zona cuenta con un promedio de 100 camiones, con capacidades de carga de hasta 22 toneladas, las cuales entran a jugar un papel importantísimo en la operación, aunque no dependemos de esta ya que la modalidad de la prestación del servicio no incluye el transporte, aunque podremos suplirlo satisfactoriamente.

SUGANDI S.A.S, por su cercanía a la cabecera municipal tendrá una pauta esencial, para el acceso vial, que requiere la comercialización del ganado vacuno.

Otro de los canales de distribución con una panorámica diferente a la vial, es el transporte vía marítima, que ofrecen los dos municipios hacia al mar caribe, dejando una puerta abierta, para ir visualizando, la forma de transportar más masa a nivel marítimo.

Algunos de los centros marítimos son el puerto de turbo, salida hacia arboletes, panamá, barranquilla, santa marta, generando conexión vía terrestre hacia las principales vías del país.

### **Servicio al cliente.**

SUGANDI, contara con líneas de atención al cliente, en las cuales este podrá, obtener cualquier tipo de información acerca del portafolio de servicios que ofrece la empresa, así como información pertinente acerca del estado de ventas y pagos de los semovientes dejados en consignación.

SUGANDI, ofrecerá el acompañamiento, comercial a los diferentes clientes y compradores, para orientarlos, en cuanto a la venta y compra de animales según sea su necesidad.

### **Diferenciación y valores agregados en los procesos de innovación.**

#### **Innovación de procesos.**

Nuestra innovación de los procesos, será fundamentada, en el acompañamiento oportuno, de clientes, compradores y otras personas que deseen contratar con nosotros, objetivando la agilización de tramitación, para disminuir el impacto de pago extraordinarios, y de orden segmentado, debido a que la empresa contara con una liquidez económica para suplir necesidades que vayan surgiendo con los clientes o con el modelo de innovación de los procesos buscando siempre el acuerdo entre las partes involucradas.

### **Innovación tecnológica.**

Nuestra innovación tecnológica, estará fundamentada, en la recopilación de los datos de los clientes, para obtener balances generales, acerca de los ingresos facturados, así como la asignación unificada de reconocimiento de los clientes, y así generar datos que permitan la libre inspección del funcionamiento, así como una innovación tecnológica de infraestructura, la cual se comprende en el diseño de los corrales, los cuales proporcionarán una mejor instancia de los semovientes, para disminuir el impacto de pérdidas por factores extrínsecos como el stress que genera el transporte de estos.

Operaremos con una base de datos que arrojaría en cualquier momento si así la empresa o algún cliente lo desean, poder obtener las cuentas y transacciones realizadas por la empresa y sus clientes.

### **Innovación del modelo de negocios.**

La innovación del modelo de negocios, no tendrá una orientación diferente al modelo de negocios prestado por otras organizaciones orientadas a la prestación de servicios de comercialización al por mayor y al detal de semovientes con diferentes finalidades. Este modelo de negocios estará en modelo de innovación mediante la prestación eficiente de los servicios ofrecidos, mediante parámetros de inocuidad y calidad que cada cliente requiere.

### **Innovación de la prestación de servicios.**

Nuestros servicios se ofrecerán siempre orientados a la eficaz prestación, además del plus de innovación que el que contaremos que es el acompañamiento desmedido a

nuestros clientes, para que estos tengan una sana comercialización, y velando por la mantención de los estándares de venta, bajo la reglamentación nacional, diferidos en un sitio que no cuenta con la prestación del servicio.

### **Innovación social.**

Nuestra empresa buscara en los habitantes de los municipios de Acandí y Unguía, personal idóneo para la ejecución de los objetivos propuestos por la empresa, pero sin antes obtener esa mano de obra, directamente de personas que se encuentren en población en riesgo e incluso buscar mano de obra, con dirección y ley de primer empleo, para así generar una conciencia laboral, y por ende un apropiamiento del sector pecuario en la zona, también ofreceremos capacitaciones a la sociedad referente a la explotación de los recursos de naturales de forma sustentable.

Nuestra empresa también contratara personal como madres cabeza de familia para brindarles un apoyo económico, para el abastecimiento de las necesidades básicas de las personas que contraten con nosotros.

Esto estará de la mano con el plan de desarrollo municipal del municipio de Acandí, el cual proyecta un incremento en el crecimiento económico, mediante las diferentes técnicas de producción turística, agropecuaria y metalúrgica, nosotros podemos operar y conformar un componente de ayuda para la ejecución a cabalidad del plan de desarrollo municipal propuesto para el periodo desde 01-2016 hasta 01 – de 2020.

**Innovación ambiental.**

SUGANDI, su subasta aliada, estará en el orden de capacidad de generar un alto impacto ambiental, esto debido a que proporcionaremos las pautas básicas, para una mejores prácticas ganaderas (BPG), así como una introducción de concientización cultural, orientada a la sana explotación de los recursos, ya que es una zona, con un alto flujo de personas con fines turísticos, lo cual debe permanecer ya que es un bloque económico muy importante para esta zona del país.

### Plan financiero.

El plan financiero de SUGANDI, S.A.S, se estipulo mediante valores reales, de materiales para la construcción, adecuación, y puesta en marcha del plan de negocio.

#### Inversiones requeridas.

#### Ilustración 15: Inversiones.

	Selección de equipos.		
Descripción	Cantidad	Valor por unidad	total neto
Escritorio gerente	1	\$900.000	\$900.000
Escritorio secretaria	1	\$450.000	\$450.000
Archivador	2	\$367.190	\$734.380
Fax	1	\$600.000	\$600.000
Computador fijo.	1	\$1.980.000	\$1.980.000
Computador portátil.	1	\$1.800.000	\$1.800.000
Sala de juntas	1	\$1.707.050	\$1.707.050
Silla gerente	1	\$369.090	\$369.090
Silla secretaria.	1	\$369.090	\$369.090
Silletería para clientes	20	\$25.000	\$500.000
Conducciones eléctricas	5	\$260.000	\$1.300.000
			<b>\$10.709.610</b>
Construcción e infraestructura.			
Descripción	Cantidad	Valor por unidad	Total neto.
Corrales	8	\$2.875.000	\$23.000.000
Graderías o escalones	2	\$4.000.000	\$8.000.000
Almohadilla para graderías	2	\$1.500.000	\$3.000.000
Techo para las graderías	2	\$4.000.000	\$8.000.000
Tejas para el techo	20	\$99.999	\$1.999.980
Casa prefabricada.	1	\$23.000.000	\$23.000.000

Líneas divisorias	3	\$450.000	\$1.350.000
Adecuación de terreno parqueadero	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Total.			<b>\$71.349.980</b>

Las inversiones iniciales, están divididas en la construcción y en la adecuación, los valores para la construcción con \$ 71,349.980 a esto le sumaremos los \$10, 709.610 de los equipos seleccionados para la infraestructura.

### Proyección de los costos de operación nominal.

#### Ilustración 16: Costos

<b>SUGANDI. Subasta ganadera de Acandí.</b>			
Descripción del cargo administrativo	Sueldo básico.	Auxilio de transporte	Básico + auxilio
Gerente general.	\$2.500.000	0	\$2.500.000
Tesorero	\$700.000	\$74.000	\$774.000
Secretaria general.	1.450.000	\$0	\$1.450.000
Oficios varios.	\$644.350	\$74.000	\$718.350
Auxiliar contable.	\$1.000.000	\$74.000	\$1.074.000
Mensajero	\$644.350	\$74.000	\$718.350
Descripción de los cargos operativos	Sueldo básico	Auxilio de transporte	Básico + auxilio
Gerente sucursal.	\$1.950.000	\$0	\$1.950.000
Secretaria	\$700.000	\$74.000	\$774.000

vaquero	\$644.350	\$74.000	\$718.350
vaquero	\$644.350	\$74.000	\$718.350
Martillero.	\$644.350	\$74.000	\$718.350
Auxiliar martillero	\$644.350	\$74.000	\$718.350
Vigilante.	\$900.000	\$74.000	\$974.000
Vigilante.	\$900.000	\$74.000	\$974.000

<b>TOTAL ADMINISTRATIVO</b>	<b>\$6.383.552</b>
<b>TOTAL OPERATIVO</b>	<b>\$6.817.210</b>
<b>TOTAL NETO</b>	<b>\$13.200.762</b>

La proyección nominal de los trabajadores del orden administrativo y operativo tienen un monto mensual de \$ 13.200.726, los cuales se encuentran en pago bruto sin pago de parafiscales ni cesantías ni vacaciones.

**Proyección de costos con aumento porcentual de inflación para nómina y costos fijos.**

**Ilustración 17: Inflación sobre nómina y costos fijos.**

<b>Costos fijos</b>	Costos unitarios	Tiempo.	Costos generales.
Descripción	Valor unitario	Meses	Total neto
Arrendamiento Oficina	\$550.000	12	\$6.600.000
Arrendamiento Predio	\$1.400.000	12	\$16.800.000
Energía	\$110.000	12	\$1.320.000
Internet	\$87.000	12	\$1.044.000
Telefonía	\$23.000	12	\$276.000
Telefonía Móvil	\$98.000	12	\$1.176.000
Acueducto.	\$98.000	12	\$1.176.000

Nómina.	\$13.200.762	12	\$158.409.144
Parafiscales.	\$3.973.288	12	\$47.679.454
	<b>\$19.540.050</b>		<b>\$234.480.598</b>

### Proyección de los costos fijos en la operación del proyecto.

Esta descripción detallada de los pagos e incrementos de los valores para la operación del negocio son los siguientes. Cabe anotar que las proyecciones estarán determinadas en base al valor unitario por el número de meses y el resultado por el valor porcentual anual que es de 3.90%

### Ilustración 18: proyección de costos fijos.

PROYECCION DE LOS COSTOS FIJOS			
AÑO 1			
3.90%			
Descripción	Valor Unitario		
Arriendo de Oficina Unguía.	\$550.000	\$21.450	\$6.857.400
Arriendo de predios en Acandi	\$1.400.000	\$54.600	\$17.455.200
Energía.	\$110.000	\$4.290	\$1.371.480
Internet.	\$87.000	\$3.393	\$1.084.716
Telefonía.	\$23.000	\$897	\$286.764
Telefonía móvil	\$98.000	\$3.822	\$1.221.864
Acueducto	\$98.000	\$3.822	\$1.221.864
Nómina	\$13.690.656	\$533.936	\$170.695.099
Parafiscales	\$4.117.807	\$160.594	\$51.340.818
<b>Total</b>			<b>\$251.535.205</b>

### Ilustración 18: A

AÑO 2			
3,10%			
Descripción	Valor Unitario		
Arrendamiento Oficina	\$571.450	\$17.715	\$7.069.979
Arrendamiento Predio	\$1.454.600	\$45.093	\$17.996.311

Energía.	\$114.290	\$3.543	\$1.413.996
Internet.	\$90.393	\$2.802	\$1.118.342
Telefonía.	\$23.897	\$741	\$295.654
Telefonía móvil	\$101.822	\$3.156	\$1.259.742
Acueducto	\$101.822	\$3.156	\$1.259.742
Nómina	\$14.224.592	\$440.962	\$175.986.647
Parafiscales	\$4.278.401	\$132.630	\$52.932.383
<b>Total</b>			<b>\$259.332.796</b>

### Ilustración 18: B

<b>AÑO 3</b>			
<b>2,90%</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>		
Arrendamiento Oficina	\$589.165	\$17.086	\$7.275.009
Arrendamiento Predio	\$1.499.693	\$43.491	\$18.518.204
Energía.	\$117.833	\$3.417	\$1.455.002
Internet.	\$93.195	\$2.703	\$1.150.774
Telefonía.	\$24.638	\$714	\$304.228
Telefonía móvil	\$104.978	\$3.044	\$1.296.274
Acueducto	\$104.978	\$3.044	\$1.296.274
Nómina	\$14.665.554	\$425.301	\$181.090.260
Parafiscales	\$4.411.032	\$127.920	\$54.467.422
<b>TOTAL</b>			<b>\$266.853.447</b>

### Ilustración 18: C

<b>AÑO 4</b>			
<b>3,10%</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>		
Arrendamiento Oficina	\$606.251	\$18.794	\$7.500.534
Arrendamiento Predio	\$1.543.184	\$47.839	\$19.092.269
Energía.	\$121.250	\$3.759	\$1.500.107
Internet.	\$95.898	\$2.973	\$1.186.448
Telefonía.	\$25.352	\$786	\$313.659
Telefonía móvil	\$108.023	\$3.349	\$1.336.459
Acueducto	\$108.023	\$3.349	\$1.336.459
Nómina	\$15.090.855	\$467.817	\$186.704.058

Parafiscales	\$4.538.952	\$140.708	\$56.155.912
<b>TOTAL</b>			<b>\$275.125.904</b>

### Ilustración 18:D.

<b>AÑO 5</b>			
<b>3,00%</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor Unitario</b>		
Arrendamiento Oficina	\$625.045	\$18.751	\$7.725.550
Arrendamiento Predio	\$1.591.022	\$47.731	\$19.665.037
Energía.	\$125.009	\$3.750	\$1.545.110
Internet.	\$98.871	\$2.966	\$1.222.042
Telefonía.	\$26.138	\$784	\$323.068
Telefonía móvil	\$111.372	\$3.341	\$1.376.553
Acueducto	\$111.372	\$3.341	\$1.376.553
Nómina	\$15.558.671	\$466.760	\$192.305.180
Parafiscales	\$4.679.659	\$140.390	\$57.840.590
<b>TOTAL</b>			<b>\$283.379.681</b>

El cuadro siguiente muestra el valor de la aseguradora de riesgos profesionales que se debe pagar mes a mes por la nómina de la empresa, así como los valores en rojo de los otros componentes tales como la salud, la pensión y la caja de compensación familiar.

### Ilustración 19: costos en riesgos seguridad y pensión

	<b>\$1.122.065</b>	Salud
	<b>\$1.584.091</b>	Pensión

	\$1.188.069	ICBF
	\$79.063	A.R.P
<b>Total parafiscales.</b>	<b>\$3.973.288</b>	
Gerente general.	\$2.500.000	\$13.050
Tesorero	\$700.000	\$3.654
Secretaria general.	\$1.450.000	\$7.569
Oficios varios.	\$644.350	\$3.364
Auxiliar contable.	\$1.000.000	\$5.220
Mensajero	\$644.350	\$3.364
Gerente sucursal.	\$1.950.000	\$10.179
Secretaria	\$700.000	\$3.654
Vaquero	\$644.350	\$6.444
Vaquero	\$644.350	\$6.444
Martillero.	\$644.350	\$3.364
Auxiliar martillero	\$644.350	\$3.364
Vigilante.	\$900.000	\$4.698
Vigilante.	\$900.000	\$4.698
		\$79.063

### **Proyección nominal año a año en la duración del proyecto.**

Los cuadros demostrativos fueron omitidos, pero los valores reales se encuentran a continuación.

El cuadro de representación gráfica fue omitido por motivos de normatividad, pero se arroja el dato de valor en los 5 años de proyección en el funcionamiento de la empresa.

### **Valor total de proyección primer año de funcionamiento.**

\$ 165.123.744.

Se aprecia un aumento del pago nominal año tras año debido a que anualmente, el monto a pagar a los empleados sube sustancialmente, en cuanto a medidas de la carga prestacional e indirectamente por el monto del porcentaje de inflación propuesto.

La proyección cuantitativa del pago de la nómina de todo el personal de la empresa, el cual se proyectó a una suma de \$ 170,649.210 para el año 3 de operación.

En la operación conjunta se observa un incremento de valor al pago exponencial, año tras año este aumenta por la variación de porcentajes del pago de empleados.

Proyección del pago nominal para el año de operación 4, el cual tiene un valor proyectado económico de \$ 175.924.495

La proyección del año terminal de operación de la subasta en el municipio de Acandí, en el departamento del choco, corresponde al valor económico de \$ 175.747.288.

El gasto total proyectado de la nómina en el periodo de operación estipulado en la factibilidad de creación estará un tiempo determinado de 5 años, los cuales tienen un valor económico conjunto en la trayectoria de operación de \$853.356.352, los cuales se obtuvieron de la suma de las 5 proyecciones nominales.

### **Proyección de las ventas de SUGANDI.**

El adjudicamiento especulativo de las ventas de SUGANDI, S.A.S, se estableció mediante la toma de información desde el lugar de la problemática, así como la recopilación de datos de los encuestados, los cuales arrojaron datos sustanciales para

el planteamiento y promediación de las subastas y las ferias para la intensidad de su realización.

Los valores económicos otorgados a los precios, se obtuvieron a través de las diferentes entidades que prestan el mismo servicio en otras zonas o departamentos, así como por medio de la agremiación más grande de Colombia ASOSUBASTAS. La cual confiere parámetros de cobro por la prestación de servicios, y los modelos de aceptación de los valores porcentuales de los diferentes cobros, así como el valor comercial de los semovientes dependiendo de su peso.

La proyección de ingresos mediante la modalidad de venta bajo subasta se agrupa en la sumatoria de año tras año de los ingresos económicos por la prestación del servicio, el cual tiene un valor total de \$1.871.800.000.

### **Proyección de venta de SUGANDI bajo la modalidad de feria.**

El aprovechamiento de la modalidad de feria, es uno de los servicios que aumentan los ingresos hacia la empresa, ya que es un servicio que ha ido perdiendo credibilidad, debido a que los pactos entre las partes involucradas no genera una rentabilidad óptima debido al número tan reducido de las ventas bajo feria, pero esto no es un indicador discriminante para no realizarlo en nuestra empresa, ya que los municipios tienen la culturización de hacerlo a menor escala, vemos una ventaja de prestación de servicios, debido a que podemos potencializar esta práctica nuevamente, la objetivación de la frecuencia de ejecución fue obtenida, de la población encuestada y

tomando en cuenta las prácticas sociales que hacen de este servicio un componente básico en nuestra cartera.

El monto de ingresos económicos para SUGANDI, S.A.S, se proyectó a los 5 años de operación, no se establecieron aumentos en el valor comercial de los semovientes que ingresan a feria, ya que sería un valor que posiblemente estará variando por diferentes factores, así que mantuvimos un precio base para la proyección, el monto general de ingreso por ferias es de \$ \$322.560.000

### Flujo de caja.

El flujo de la caja se estableció mediante el monto total de ingresos, menos los egresos.

### Ilustración 20: Flujo de caja.

<b>PROYECCION FLUJO DE CAJA</b>	
<b>Año 1 (3,90%)</b>	
Ingresos.	455.988.008
Egresos.	488.008.929
<b>Total flujo de caja.</b>	<b>-32.020.921</b>

Si observamos el valor del flujo de caja, para el primer año, nos arroja un valor negativo, este se dictamino, por el aumento de la suma de la inversión inicial.

<b>Año 2 (3,10%)</b>	
Ingresos	470.123.636
Egresos	425.244.411

<b>Total flujo de caja.</b>	<b>44.879.225</b>
-----------------------------	-------------------

**Ilustración 20: A.**

Al finalizar el año 2 obtendremos un flujo de caja a favor por \$ 44.879.225. El cual no alcanzo a cubrir la inversión inicial.

**Ilustración 20: B**

<b>Año 3 (2,90%)</b>	
Ingresos	483.757.222
Egresos	437.502.657
<b>Total flujo de caja</b>	<b>46.254.565</b>

Al finalizar el año 3 tenemos un saldo a favor de \$ 46.254.565, si sumamos el saldo del año anterior con el finalizado del año 3, estaremos cubriendo satisfactoriamente la inversión inicial.

**Ilustración 20 C.**

<b>Año 4 (3,10%)</b>	
Ingresos	498.753.696
Egresos	451.050.399
<b>Total flujo de caja</b>	<b>47.703.296</b>

Al finalizar el año 4 tendremos otro flujo de caja positivo.

**Ilustración 20 D**

<b>Año 5 (3,0%)</b>	
Ingresos	513.716.306
Egresos	459.126.970

<b>Total flujo de caja</b>	<b>54.589.337</b>
----------------------------	-------------------

Al finalizar el periodo de operación, la sumatoria de todos los flujos de caja, año tras año nos encontraremos con un flujo de caja acumulado de \$ 225.447.344.

### Periodo de recuperación de la inversión.

Acá consignamos el tiempo que requiere operar el proyecto para traer de vuelta a nuestro patrimonio el valor económico inicial de la inversión.

### Ilustración 21 flujo de caja.

	<b>FLUJO</b>	<b>FLUJO ACUMULADO</b>
<b>1</b>	-32.020.921	-32.020.921
<b>2</b>	44.879.225	12.858.305
<b>3</b>	46.254.565	59.112.869
<b>4</b>	47.703.296	106.816.166
<b>5</b>	54.589.337	161.405.503

### Ilustración 22: retorno de la inversión

INVERSION INICAL	71.349.980	
ULTIMO FLUJO	46.254.565	
POR RECUPERAR	47.791.713	
PR: AÑOS	1,033232358	
	PR = 2 + 1,0332323658	<b>3,033232358</b>

La determinación del periodo de recuperación de la inversión , se estableció mediante la suma de cada uno de los flujos, hasta cubrir la inversión inicial, a la finalización del segundo año su flujo fue \$12.858.305, el cual para el cubriente total de la

inversión pero al inicio del año 3 ya estaríamos enfrentado la cubrición de la inversión inicial.

El periodo de la recuperación de la inversión se dará al inicio del tercer año quedando estipulado a una media de 3 años netos.

### **Rentabilidad de la empresa.**

La medición de la rentabilidad se obtuvo mediante la formulación en Excel de la siguiente forma, el monto total de ganancias, dividido la inversión por 100.

Su resultado computado fue. Que por cada 1 peso invertido, este generara un rentabilidad de 3.16 pesos adicionales.

### **Rentabilidad de la empresa.**

#### **Ilustración 23: rentabilidad de la subasta.**

UTILIDAD =	\$225.447.344
INVERSION=	\$71.349.980
RENTABILIDAD=	3,16

### **Valor actual neto.**

Este valor actual de los beneficios medibles de SUGANDI, su valor fue

#### **Ilustración 24: valor presente neto**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO EFECTIVO</b>	<b>DE</b>	<b>VR. PRESENTE</b>	<b>19%</b>
0	-71.349.980		(\$ 71.349.980,00)	

1	-32.020.921	(\$ 27.844.278,86)
2	44.879.225	\$ 33.935.142,01
3	46.254.565	\$ 30.413.127,15
4	47.703.296	\$ 27.274.514,59
5	54.589.337	\$ 27.140.548,29

VALOR PRESENTE NETO (VPN):	\$19.569.073
----------------------------	--------------

Esto nos permite objetivar que seremos \$ 19.569.073 más prósperos con esta iniciativa de negociación.

### Tasa interna de retorno (T.I.R).

#### Ilustración 25: tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):	21,9017976%
-----------------------------------	-------------

Como se observa la tasa interna de retorno que arrojaron las operaciones en Excel, esta es mayor a cero y a la tasa de descuento que se fijó del 15 %, lo cual percibimos que también es mayor a la rentabilidad de forma especulativa.

## **Plan administrativo y legal.**

### **SUGANDI, su subasta aliada.**

La constitución Jurídica corresponde a lo siguiente:

Los pasos legales exigidos para conformar la empresa como sociedad de acciones simplificadas son:

Escritura pública este debe contener.

Registro nombre. (SUGANDI, S.A.S).

Copia de la escritura a la cámara de comercio.

Se registra y se verifica que el nombre de la empresa no este repetido según la razón social de la misma.

Certificado de existencia y certificación legal de la empresa.

Adjudicación del número de identificación tributaria (N.I.T) que lo adjudica la DIAN este se obtiene en la administración de impuestos nacionales

Libros contables:

Diario, mayor, y columnario a la cámara

### **Descripción de la empresa.**

**Nombre:** SUGANDI. S.A.S. nombre previamente comparado con el registro único empresarial (R.U.E)

**LOGOTIPO: ilustrativo, slogan**

**Ilustración 26: slogan de mercadotecnia.**



**Descripción específica de la empresa.**

**Razón social:**

Empresa constituida como una sociedad de acciones simplificadas S.A.S.

Domicilio: SUGANDI, S.A.S.

Se encuentra localizada en las afueras del casco urbano. En el sentido noroccidental al mar caribe, en el municipio de Acandí, en el departamento del Chocó, Y su sucursal anexa en el municipio de Unguía, en la carrera 103 con calle 104.

### **Acta de constitución:**

#### **Minuta Comparecerá:**

Juan Pablo Mazo Gutierrez mayor de edad identificado con la cédula de ciudadanía número 1.1128, 404.711 expedida en Medellín, Y Sebastián Ramírez Posada. identificado con cedula de ciudadanía número 1.026,546.159 de Medellín, quienes obran en este acto en su propio nombre y manifestaron: Que es su propósito constituir como efecto constituye por este público instrumento, una sociedad de acciones simplificadas (S.A.S) con un tamaño de creación que la establece en el rango de las medianas empresas por contar con un personal a cargo de más de 11 personas la cual se registrará por apersonamiento jurídico en constitución y se establecerá de las siguientes cláusulas:

#### **Artículo primero.**

##### **Razón social.**

La empresa será comercial y de carácter de una sociedad de acciones simplificadas y funcionara bajo la razón social de nombre "SUGANDI. S.A.S" Esta Empresa funcionará en la siguiente posición geográfica Acandí, Chocó 8.515362, -77.285920. No se adjunta una dirección específica ya que es un terreno que no cuenta con una nomenclatura vial, ni numeración de predio.

La oficina propuesta para operación conjunta con la oficina principal en Acandi, estará situada en la carrera 103 con calle 104. En las cercanías del parque principal de la cabecera municipal de Unguía.

## **Artículo segundo.**

### **Objeto social.**

La Empresa será de carácter comercial y tendrá como objeto principal las siguientes actividades:

La consignación, pesaje, corralaje, comercialización y venta de ganado al por mayor y al detal, mediante la modalidad de subasta y feria.

El objeto social primordial atrás expresado; podrá además establecer sucursales comerciales complementarias y asumir la representación de casas nacionales o internacionales, aprobar o suscribir capitales o concurrir con su industria al desarrollo de actividades iguales o similares al objeto social aquí previsto; dar o recibir dinero u otros valores a título de mutuo con o sin interés, con garantías reales, prendaías o de hipotecas o con garantías personales, podrá suscribir préstamos con personas naturales o jurídicas, celebrar contratos de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles, abrir cuentas bancarias de ahorros o corriente dentro y fuera de Colombia, girar, endosar, aceptar, adquirir, protestar, cancelar, pagar y recibir en pago instrumentos negociables u otros títulos Y valores y en general realizar en cualquier parte del país y/o del exterior toda clase de operaciones civiles o comerciales que tengan relación directa con el objeto social expresado.

La inversión en sociedades de cualquier tipo, ya sean como fundadora, o por adquisición de cualquier tipo de derechos y acciones; inversiones de o títulos de deuda pública o privada, como bonos, cédulas como títulos y/o valores, etc.

#### **Artículo tercero.**

El domicilio de la empresa será en el municipio de Acandí, y otra sucursal en el municipio de Unguía, pero podrá establecer oficinas, sucursales y nombrar agentes representantes en otros sitios del país o del exterior cuando así lo estime conveniente.

#### **Artículo cuarto.**

##### **Duración:**

El término de la duración de la empresa es de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de esta escritura.

#### **Artículo quinto.**

##### **Capital:**

El capital de la empresa será de CIENTO CUARENTA MILLONES DE PESOS MONEDA CORRIENTE (\$140.000.000.00), representados en ciento cuarenta mil (140.000) cuotas o partes de interés social de un valor igual a MIL PESOS MONEDA CORRIENTE (\$1.000.00) cada una, el cual ha sido suscrito y pagado en su totalidad en dinero efectivo.

#### **Artículo sexto.**

**Administración de la gerencia.**

La administración y uso de la razón social corresponde por derecho propio al titular pero se ha acordado en delegar tales atribuciones en un Gerente quien eligiera el titular y dueño de la empresa dentro de sus atribuciones, además de las propias que su cargo le confieren por naturaleza, tendrán las siguientes:

Enajenar, adquirir, transigir, interponer todo género de recursos, comparecer en los juicios en que se disputen el dominio de los bienes de la empresa.

Celebrar contratos de cuentas de participación en que la empresa entra como socia o accionista en otras compañías.

Delegar parcialmente sus facultades en apoderados judiciales y extrajudiciales.  
Dar y recibir dinero en mutuo, negociar toda clase de títulos o valores.

Crear los cargos que sean necesarios, para el buen funcionamiento de la empresa. Designar las personas y fijarles sus deberes y su remuneración.

Dirigir la contabilidad y área financiera de la empresa.

**Artículo séptimo.****Aporte posterior de bienes.**

Los empresarios podrán aumentar el capital de la empresa mediante la aportación de nuevos bienes.

En este caso se procederá en la forma prevista para la constitución de la empresa.

La disminución del capital se sujetará a las mismas reglas señaladas en el artículo 145 del Código de Comercio.

#### **Artículo octavo.**

##### **Prohibiciones.**

En ningún caso los empresarios podrán directamente o por interpuesta persona retirar para sí o para un tercero cualquier clase de bienes pertenecientes a la sociedad de acciones simplificadas (S.A.S), salvo que se trate de utilidades debidamente justificadas.

#### **Artículo noveno.**

##### **Cesión de cuotas.**

Los titulares de la sociedad de acciones simplificadas, podrán ceder total o parcialmente, las cuotas sociales a otras personas naturales o jurídicas, mediante documento escrito que se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. A partir de este momento producirá efectos la cesión.

#### **Artículo decimo**

##### **Justificación de utilidades.**

Las utilidades se justificarán en estados financieros elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y dictaminados por un contador público independiente.

#### **Artículo decimoprimer**

**Terminación de la empresa.**

La empresa unipersonal se disolverá en los siguientes casos:

- 1) Por voluntad de los titulares de la empresa.
- 2) Por vencimiento del término previsto a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
- 3) Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas.
- 4) Por orden de autoridad competente.
- 5) Por pérdidas que reduzcan el patrimonio de la empresa en más del 50%.
- 6) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria.

En caso previsto en el numeral segundo anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución se hará constar en documento privado que se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. No obstante podrá evitarse la disolución de la empresa adoptándose las medidas que sean del caso según la causal ocurrida, siempre que se haga dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

**Artículo décimo segundo.****Liquidación del patrimonio.**

La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de acción simplificada. Actuará como liquidador el

empresario mismo o una persona designada por éste o por la Superintendencia de Sociedades, a solicitud de cualquier acreedor.

#### **Artículo décimo tercero.**

##### **Aumento del capital de trabajo:**

Los propietarios de la empresa podrán aumentar en cualquier momento el capital con sujeción a la ley y a los estatutos.

#### **Artículo décimo cuarto:**

##### **Disposiciones generales.**

A) El movimiento de los fondos de la empresa se llevará en cuentas corrientes abiertas a nombres de los propietarios.

B) Los libros de contabilidad se deberán registrar y llevar de acuerdo con las normas legales y comerciales.

C) Tendrán libre acceso a ellos los titulares y / o las personas que éstos designen para tal efecto.

#### **Artículo décimo quinto.**

##### **Elección de funcionarios.**

Desígnese como Gerente Administrativo de la empresa al señor OSCAR FRANCO JARAMILLO con cedula de ciudadanía # 89,973.987 de Medellín, para las condiciones civiles ya mencionadas con las facultades previstas en la cláusula 6ª de estos estatutos.

### **Plan operativo.**

El cronograma de actividades propuestos, bajo argumentación técnica y metodológica, y obedeciendo a las políticas que amparan el trabajador, estas actividades se implementaron de la siguiente manera.

#### **Lunes.**

Día propuesto para el aseo y desinfección de los 9 corrales de la subasta.

Esta actividad se llevara a cabo en un jornal correspondiente a 8 horas de labor con una hora de descanso la cual, el trabajador puede pactar, con su jefe inmediato, salvaguardando que deberá trabajar si el momento lo requiere, posponiendo tal descanso.

Le frecuencia de trabajo para tal día será repartido entre los dos vaqueros, teniendo un día de labor que la siguiente semana no deberá ejecutar, ya que será el turno del siguiente vaquero.

La secretaria auxiliar deberá supervisar el inicio y la ejecución de tal actividad, siendo el mismo tiempo de labor que el del vaquero.

#### **Martes.**

Solo asistiría la secretaria general para la preparación de la papelería pertinente para la ejecución de la feria ganadera al día siguiente.

#### **Miércoles.**

**Ejecución de feria:**

Asisten los dos vaqueros uno inicia a las 5: 00 am para el recibo de los animales, y finaliza su labor a la 1: 00 pm y el otro ingresa a las 10:00 am y termina su labor a las 6:00 pm.

Asisten los gerentes, de la sucursal y el general, así como también la secretaria general, el auxiliar de martillero, el mensajero y la secretaria auxiliar abrirá las puertas en la sucursal de Unguía. Las labores se iniciaran a las 10:00 am y finalizaran a las 6:00 pm.

#### **Jueves.**

##### **Ejecución de subasta.**

Asiste todo el personal. Excluyendo la secretaria auxiliar estará encargada de la sucursal en el municipio de Unguía. Las horas de labor serán de 8:00 am a 4:00 pm.

#### **Viernes.**

##### **Ejecución de subasta.**

Asiste todo el personal.

#### **Sábado.**

##### **Ejecución de feria.**

Asisten todos los empleados menos el gerente general, y la secretaria auxiliar.

El horario de labor será de 10: 00 am a 4:00 pm.

#### **Domingo.**

##### **Descanso.**

Descansa todo el personal.

La rotación de los turnos de trabajo para los vaqueros y los vigilantes será establecida mediante las necesidades de requerimiento del funcionamiento, y este estar a cargo de la secretaria general.

### Rubros.

#### Inversiones de infraestructura y operación.

- ✓ Inversiones iniciales.
- ✓ Costos fijos
- ✓ Costos variables.

**Costo de nómina, arriendos y costos fijos proyectados en el año 1 con el 3.90 % de inflación.**

#### Ilustración 27: Costos de nómina.

<b>Costos fijos</b>			
Descripción	valor unitario	meses	total neto
Arrendamiento Oficina	\$550.000	12	\$6.600.000
Arrendamiento. Predio	\$1.400.000	12	\$16.800.000
Energía	\$110.000	12	\$1.320.000
Internet	\$87.000	12	\$1.044.000
Telefonía	\$23.000	12	\$276.000
Tel Móvil	\$98.000	12	\$1.176.000
Acueducto	\$98.000	12	\$1.176.000
Nómina	\$13.200.762	12	\$158.409.144
Parafiscales	\$3.973.288	12	\$47.679.454
	<b>\$19.540.050</b>		<b>\$234.480.598</b>

**Ilustración 28: proyección de costos fijos.**

<b>PROYECCION DE LOS COSTOS FIJOS</b>			
<b>AÑO 1</b>			
<b>3.90%</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Valor. Unitario</b>		
Arriendo de Oficina Unguía.	\$550.000	\$21.450	\$6.857.400
Arriendo de predios en Acandi	\$1.400.000	\$54.600	\$17.455.200
Energía.	\$110.000	\$4.290	\$1.371.480
Internet.	\$87.000	\$3.393	\$1.084.716
Telefonía.	\$23.000	\$897	\$286.764
Telefonía móvil	\$98.000	\$3.822	\$1.221.864
Acueducto	\$98.000	\$3.822	\$1.221.864
Nómina	\$13.690.656	\$533.936	\$170.695.099
Parafiscales	\$4.117.807	\$160.594	\$51.340.818
<b>TOTAL</b>			<b>\$251.535.205</b>

**\$165.123.744** proyección de la nómina anual.

**\$71.349.980** inversiones en el año 1

**\$251.535.205** valor de la proyección de los costos fijos en el año 1.

La sumatoria de los costos fijos más la sumatoria de los costos variables, más la sumatoria de la inversión es de **\$488.008.929**

## **Impactos.**

### **Impacto económico.**

SUGANDI, S.A.S, su subasta aliada. Estará comprometida con los municipios donde operara, y este compromiso, radicara en generar los aportes y recursos sustentables para la empresa, de la mano de ese logro, buscaremos incesablemente mantener nuestra capacidad de operación, así como la reacción inmediata ante cualquier evento que ponga en riesgo, la captación de capital bajo la modalidad de la prestación de los servicios. Buscaremos nuevos clientes y con alto potencial para que el bloque económico y productivo de SUGANDI. S.A.S, se mantenga en funcionamiento. Para así cumplir con el planeamiento de operación, y por ende su personal en acción de trabajo.

### **Impacto social.**

Positivo: buscaremos la mano de obra, en la población de riesgo, tales como madres cabeza de familia, ley de primer empleo para personal entre los 18 y 27 años. Con esto esperamos contribuir a los planes de desarrollo municipal, de los municipios de Acandí y de Unguía, los cuales en su censo poblacional y oportunidad de empleo, son muy bajos. Con esta medida esperamos aportar al plan de desarrollo municipal.

Generaríamos 12 empleos directos, y más de 20 indirectos, ya que SUGANDI S.A.S, en algunas ocasiones requerirá de la prestación de servicios, tales como del gremio transportador, ganadero, o administrativo.

**Impacto ambiental.**

**Equilibrado:** realizaremos estudios, para converger y aportar material y conocimiento para la ejecución óptima y sostenible de muchos recursos naturales y su manejo, de los cuales no se hace un uso adecuado, pensamos que es por desconocimiento de esto.

Optamos por brindar capacitaciones de desarrollo rural pero de forma sostenible.

Buscaremos las formas óptimas e inmediatas de prevenir daños en los ecosistemas, así como la concientización social acerca del cuidado de los patrimonios turísticos, de los cuales gozan los dos municipios.

Por acción simplificada podemos también ejecutar charlas de manejo de residuos sólidos, biológicos y de riesgo para su eficaz manejo. Y así contribuir a un ambiente más sustentable, parámetro que contempla de forma completa el plan de desarrollo del municipio de Acandí.

### **Conclusiones generales.**

Se analizó que para la estructuración y puesta en marcha de la subasta ganadera, no se requiere un alto capital de inversión, además de generar un aporte socio-económico al municipio.

Se objetivo en la población del municipio cuales eran los factores que facilitan la detección de clientes potenciales, para una estabilidad y optimización de los servicios a satisfacción de los clientes.

Se concibe la idea de crear una subasta ganadera SUGANDI, como un portal para fomentar el comercio legal de los ganados bovinos en el municipio de Acandí, al igual que en el departamento del Chocó, y si las circunstancias permiten una prolija interacción a nivel nacional con el apoyo de las diferentes subastas en las diferentes regiones del país.

Se estructuro todo el soporte financiero para la visualización de rentabilidades y parámetros que atenten contra el pobre desarrollo del proyecto, así como toda la estructuración operativa para tener claro cuáles serán los espacios que cada trabajador adquirirá con la empresa.

Se analizaron los impactos que pueden generar SUGANDI, como una subasta ganadera, en la región donde aún no se encuentra ninguna entidad que proporciones los servicios que pretendemos ofrecer.

### **Recomendaciones.**

La creación de una subasta ganadera, en el municipio de Acandí en el departamento del Chocó, tiene un alto impacto social, mercantil, económico además de fomentar y promover las explotaciones agropecuarias en la región, esta llegara llenando cualquier expectativa, y ofreciendo al cliente un servicio de excelente calidad y con mayor confianza al momento de hacerse trámites para la compra y venta del ganado vacuno con indistinta índole comercial y/o industrial.

### Referencias.

Altamiranda, Fredy (2004) plan de desarrollo departamental del choco.2003-2007

recuperado de

[http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/plan\\_de\\_desarrollo\\_2004\\_acand%C3%AD\\_choc%C3%B3\\_\(180\\_pag\\_739\\_kb\).pdf](http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/plan_de_desarrollo_2004_acand%C3%AD_choc%C3%B3_(180_pag_739_kb).pdf)

Asosubastas (2012) superintendencia de industria y comercio recuperado de

[http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Resolucion\\_59624\\_2013.pdf](http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Resolucion_59624_2013.pdf)

Cepeda Laura (2010) El caribe chocoano riqueza ecológica y pobreza de

oportunidades recuperado de

<http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/DTSER-125.pdf>

DANE (2005). Plan de desarrollo territorial recuperado de [http://unguia-](http://unguia-choco.gov.co/index.shtml?apc=l-xx--2295214&x=2295157)

[choco.gov.co/index.shtml?apc=l-xx--2295214&x=2295157](http://unguia-choco.gov.co/index.shtml?apc=l-xx--2295214&x=2295157)

DANE (2010) recuperado de [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario)

[tema/agropecuario](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario)

Fedegan (2008) ganadería en Colombia cinco siglos construyendo país.

Gómez Víctor (2012) plan de desarrollo territorial. Recuperado de

<http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/ungu%C3%ADa.pdf>

ICA (2016) censo pecuario nacional recuperado de

<http://www.ica.gov.co/Areas/Pecuaria/Servicios/Epidemiologia-Veterinaria/Censos-2016/Censo-2016/Censo-Bovino2.aspx>

Sourdis Adelaida (2010). Ganadería en Colombia cinco siglos construyendo país. Bogotá, Federación Colombiana de Ganaderos, (FEDEGAN, 2008). Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/febrero2012/ganaderia> (Resolución # 59624 de 2013) porcentajes de cobro establecido para las subastas ganaderas de Colombia recuperado de [http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Resolucion\\_59624\\_2013.pdf](http://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Resolucion_59624_2013.pdf)

Porter Michael (2008) las cinco fuerzas del mercado recuperado de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Villalobos Axel (2007) cuadernos de historia económica y empresarial edición número 8 banco de la republica (2001) recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5754991.pdf>