

“Creación De Empresa Carneros Pelibuey”

**Trabajo de grado para optar por el título de
Administrador de empresas agropecuarias**

Carlos Manuel Toro Alvarez

Asesor:

Daniel Duran

Corporación universitaria lasallista

Facultad de ciencias administrativas

Administración de empresas agropecuarias

Caldas - Antioquia

2016

Tabla de Contenido

RESUMEN.....	- 7 -
INTRODUCCIÓN	- 8 -
CONCEPTO DEL NEGOCIO.....	- 10 -
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:	- 10 -
LOCALIZACIÓN Y UBICACIÓN DE LA EMPRESA:	- 11 -
OBJETIVO GENERAL:	- 13 -
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	- 13 -
EQUIPO EMPRENDEDOR:	- 15 -
VENTAJA COMPETITIVA:.....	- 16 -
PROPUESTA DE VALOR:	- 19 -
INVERSIONES REQUERIDAS:.....	- 20 -
CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD:	- 22 -
MERCADEO	- 23 -
ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR:	- 23 -
TENDENCIAS FUTURAS DEL MERCADO PARA EL PRODUCTO O SERVICIO:	- 24 -
ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR:	- 27 -
INTERNACIONAL:	- 28 -
NACIONAL:	- 30 -
CLIENTES POTENCIALES O FUTUROS CONSUMIDORES DEL PRODUCTO O SERVICIO:	- 38 -
CANALES: - 39 -	
TIPOS DE SEGMENTACIÓN:	- 40 -
<i>Segmentación Geográfica:</i>	- 40 -
<i>Segmentación demográfica:</i>	- 40 -
<i>Segmentación Conductual:</i>	- 41 -
<i>Segmentación Psicográfica:</i>	- 41 -
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:	- 41 -
COMPETIDORES POTENCIALES	- 42 -
DIFERENCIACIÓN	- 43 -
DEBILIDADES Y FORTALEZAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.	- 50 -
FACTORES DIFERENCIADORES CON RESPECTO A LA COMPETENCIA IDENTIFICADA PARA EL PRODUCTO O SERVICIO.....	- 50 -
ESTRATEGIA DE MERCADO.	- 53 -
MEZCLA DE MARKETING	- 53 -
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN:	- 54 -
ESTRATEGIA DE PRECIOS:	- 54 -
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN:	- 54 -
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN:.....	- 54 -
ESTRATEGIA DE SERVICIO:	- 55 -
ANÁLISIS TÉCNICO – OPERATIVO	- 56 -
INNOVACIÓN:	- 56 -

INNOVACIÓN AMBIENTAL:	- 56 -
INNOVACIÓN SOCIAL:	- 57 -
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA:	- 57 -
INNOVACIÓN DEL PROCESO:	- 58 -
DESCRIPCIÓN DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS: FLUJOS DE PROCESOS:	- 58 -
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS:	- 59 -
<i>Materias primas e insumos:</i>	<i>- 59 -</i>
TECNOLOGÍA PRINCIPAL DEL PROYECTO:	- 65 -
INFRAESTRUCTURA.....	- 66 -
ADMINISTRATIVA	- 67 -
TECNOLOGÍA EN LA OPERACIÓN.....	- 67 -
CONOCIMIENTOS Y NECESIDADES TÉCNICAS.....	- 68 -
<i>Trazabilidad - 68 -</i>	
<i>Manejo de alimentos.</i>	<i>- 69 -</i>
<i>Cumplimiento de normas.....</i>	<i>- 69 -</i>
<i>Administrativo.</i>	<i>- 70 -</i>
<i>Por experiencia.</i>	<i>- 70 -</i>
LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO.....	- 70 -
Condiciones de almacenamiento	- 72 -
Análisis de costos de producción	- 72 -
PLAN DE COMPRAS.....	- 73 -
CONTROL DE CALIDAD DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN.....	- 76 -
ORGANIZACIONAL Y LEGAL	- 81 -
MISIÓN - 81 -	
VISIÓN - 81 -	
VALORES - 81 -	
FUNCIÓN EMPRESARIAL	- 82 -
<i>Objetivos de la empresa</i>	<i>- 82 -</i>
<i>Análisis DOFA.....</i>	<i>- 83 -</i>
<i>Organigrama- 84 -</i>	
<i>Proceso contratación</i>	<i>- 85 -</i>
<i>Gastos de administración y nómina</i>	<i>- 87 -</i>
LEGAL - 92 -	
CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES	- 92 -
TIPO DE SOCIEDAD	- 93 -
GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	- 93 -
NORMAS POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.....	- 95 -
FINANCIERO	- 96 -
PRINCIPALES SUPUESTOS.....	- 96 -
FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS:	- 97 -
FLUJO DE EFECTIVO.....	- 101 -
INGRESOS	- 102 -
EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	- 103 -
RENTABILIDAD	- 104 -
ENDEUDAMIENTO.....	- 104 -
CAPITAL DE TRABAJO	- 105 -

INDICADORES DE ACTIVIDAD	105 -
PLAN DE AMORTIZACIÓN.....	107 -
ANÁLISIS DE RIESGO	107 -
IMPACTO DEL PROYECTO	109 -
IMPACTO SOCIAL	109 -
IMPACTO AMBIENTAL.....	110 -
REFERENCIAS	112 -

Índice de Tablas

Tabla 1. Inversión,	- 21 -
Tabla 2. Ficha técnica del Producto,	- 53 -
Tabla 3. DOFA,	- 83 -
Tabla 4. Costos de constitución,.....	- 95 -
Tabla 5. Supuestos Económicos, Fuente Valores Bancolombia	- 96 -
Tabla 6. Flujo de Caja,.....	- 97 -
Tabla 7. Balance General,	- 99 -
Tabla 8. Estado de Resultados,.....	- 100 -
Tabla 9. Flujo de Efectivo,	- 101 -
Tabla 10. Ingresos,	- 102 -
Tabla 11. Evaluación del proyecto,.....	- 103 -
Tabla 12. Indicadores de Rentabilidad,	- 104 -
Tabla 13. Indicadores de Endeudamiento,	- 104 -
Tabla 14. Indicadores de Endeudamiento,	- 105 -
Tabla 15. Indicadores de Actividad,.....	- 106 -
Tabla 16. Plan de Amortización Crédito,	- 107 -

Índice de Figuras

Figura 1. Logo,	- 10 -
Figura 2. Municipio Valparaíso, Antioquia	- 12 -
Figura 3. Diagrama enfoque del proceso,	- 59 -
Figura 4. Distribución de Animales.....	- 71 -
Figura 5. Distribución de planta,.....	- 72 -
Figura 6. Organigrama,	- 84 -
Figura 7. Proceso de Contratación,.....	- 86 -

Resumen

El presente trabajo se enfocara en la creación de Carneros peli buey proyecto que va dirigido al sector agropecuario el cual se verá enfocado en recuperar la vocación productiva en especies menores con el establecimiento de criaderos de carneros para su comercialización, bajo el concepto de sostenibilidad donde aparte de ser económicamente viables, mejorara la calidad de vida de los empleados y propenderá por la conservación de los recursos naturales

Este proyecto está enfocado en la venta de crías de alta calidad, de ganado ovino en pie, como su fuente principal de ingresos tendiente a incursionar en un mercado por explorar en el país, que cuenta con un altísimo potencial dada a las características nutricionales y beneficios en general de esta especie y sus productos.

En la ejecución del proyecto, se contara con el emprendedor Carlos Manuel Toro Álvarez, estudiante del programa Administración de Empresas Agropecuarias, el cual cuenta con el conocimiento necesario para la formalización y la producción del proyecto a desarrollar.

Palabras claves: Bienestar Animal, corderos, comercialización, mercado objetivo, proyecto, innovación.

Introducción

El Ovino Pelibuey es descendiente del ovino del West African Dwarf, y se pueden encontrar en Cuba o en las zonas costeras de México y otros países del caribe. Se lo conoce como carnero de pelo de buey, cubano rojo o pelibuey.

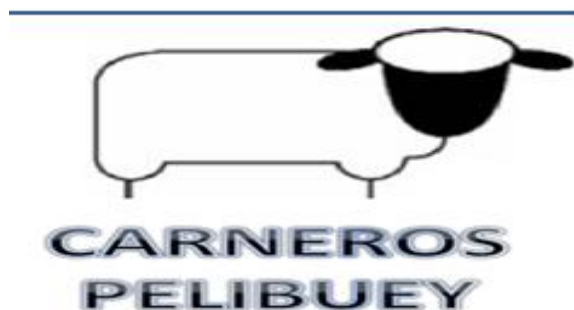
Esta raza ha mostrado que tiene una alta generación de producción considerándose una alternativa de consumo con alto nivel nutricional, al considerarse un producto clasificado solo a la producción de su exterior está por su reproducción acelerada puede ser aprovechada para el consumo humano.

Por esta razón se plantea el desarrollo del presente proyecto que demuestra a parte de las condiciones de competitividad y mercado objetivo una amplia participación y un posicionamiento del mercado positivo, los indicadores demostraran un modelo de negocio una situación óptima de viabilidad ya que esta cubrirá plenamente y satisfactoriamente los factores de rentabilidad esperados por los inversionistas en criterios como el TMRR del 30% siendo menor que la TIR generada en el negocio por parte de los accionistas siendo esta del 113,39%, lo que quiere refleja, que se cubrirá la participación de sus aportes invertidos en la empresa y que se está generado un beneficio mayor al que se proyecta inicialmente como accionista y se podría justificar el riesgo a invertir.

Con respecto a los recursos que se utilizaran inicialmente y con los cuales se contaran como el patrimonio y los servicios de deuda que se adquirieron para iniciar las operaciones presentaron un WACC del 22,03% y una TIR del proyecto 38,26%, lo que demuestra que el proyecto a los años establecidos será capaz de cubrir con sus actividades las deudas, de igual forma que generar rentabilidad para los accionistas.

Concepto Del Negocio

Figura 1. Logo,



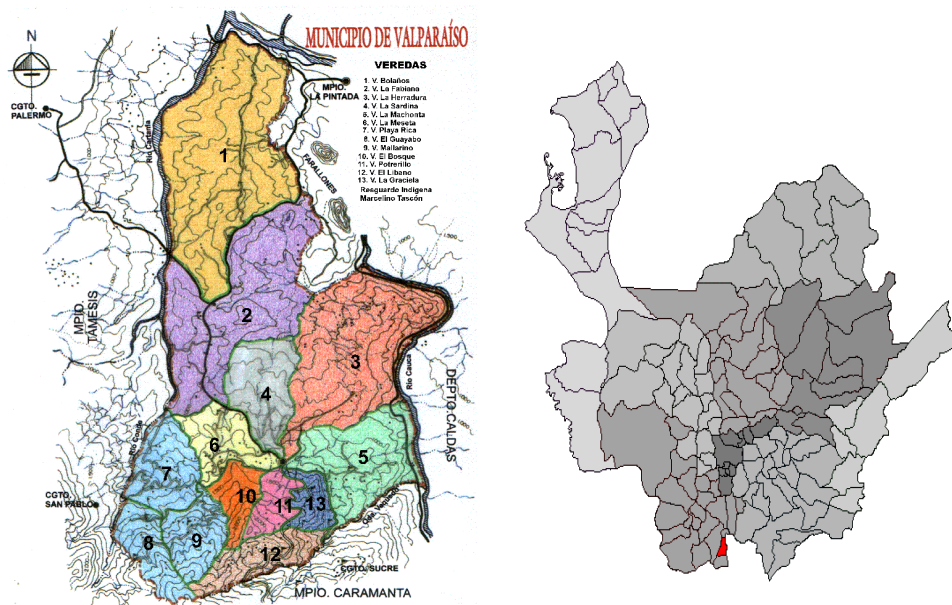
Descripción Del Producto:

El producto a comercializar serán Crías de ganado ovino de alta calidad en pie de las razas Pelibuey, con un alto potencial de penetración a los mercados nacionales e internacionales, dadas sus características nutricionales en cuanto a proteínas de alto valor biológico (totalidad de aminoácidos esenciales que requiere el ser humano), rico en vitaminas B12 y B6 y minerales como el hierro, fosforo y zinc. Se comercializara animales en pie entre 25 y 30 kg con un mínimo de características fenotípicas que se le atribuyen como uno de los mejores para la producción de carne como lo son, su cabeza corta y redonda, con una frente ancha desprovista de cuernos; orejas horizontales; cuerpo cilíndrico, con la cruz prominente; línea dorsal o lomo recto o ligeramente caído y se presentara en diferentes tipos de colores: café, tabaco, rojo, blanco y en algunas ocasiones negro; las mezclas de color pueden ser: pinto, mosqueado y golondrino.

Localización Y Ubicación De La Empresa:

Carneros Pelibuey estará ubicado en el Municipio de Valparaíso, localizado en la subregión Suroeste del departamento de Antioquia, geográficamente limitante con los municipios: Sur, con el Municipio de Caramanta, Norte, con el Municipio de La Pintada, Oriente, con el Departamento de Caldas y Occidente, con el Municipio de Támesis, tiene una altura sobre metros sobre el nivel del mar de 1.375 que es un buen clima para los carneros, contando con una aproximación a Medellín de unos 100 Km, cuenta con una temperatura promedio de 21 grados centígrados, lo que es una buena temperatura para la ceba de los carneros. La economía de Valparaíso es Ganadería en todas sus formas contando como apelativo “Emporio Ganadero” y “Porcicultura”, de igual forma en la Agricultura cuenta con la producción de: Caña, Fríjol, Café, Cacao, Plátano, Maíz, Cítricos y en la Industria: Panela, Dulcería, Cerámica, Manualidades.

Figura 2. Municipio Valparaíso, Antioquia



Fuente: Alcaldía Valparaíso

Objetivos

Objetivo General:

Establecer una empresa agropecuaria de Cría, producción y comercialización de ganado y genética ovina en el municipio de Valparaíso sur oeste antioqueño.

Objetivos Especificos:

- Producir y comercializar en el primer año de producción 50.000 kg de carne ovina en pie con un rendimiento en canal de más de 13Kg.
- Capacitar al personal de la empresa en temáticas de genética y producción de ovinos a través de 4 jornadas teórico prácticas de 4 horas cada guiada por médico veterinario y/o Zootecnista.
- Implementación de biotecnologías blandas amigables con el medio ambiente en el ciclo productivo como lo son los fertilizantes naturales y prevenir el pastoreo excesivo durante los años secos.
- Adquirir e implementar software especializado que logre llevar toda la trazabilidad del ovino desde su nacimiento hasta el día de sacrificio y cliente final.
- Preparar un estudio financiero del proyecto, con el propósito de establecer las inversiones requeridas, identificar los recursos del

proyecto; calcular los ingresos, costos y gastos del proyecto, presentes y proyectados.

- Generar 6 empleos con alto sentido social, dentro de los cuales se contemplan egresados del Sena, jóvenes entre 18 y 28 años y madres cabeza de familia.

Equipo Emprendedor:

El equipo emprendedor está conformado por Carlos Manuel Toro, estudiante de decimo semestre del programa de Administración de Empresas Agropecuarias de la Corporación Universitaria La Sallista, que cuenta con una trayectoria en el campo agropecuario desde su niñez la cual ha sido transmitida desde su familia quienes incursiona en el mercado ganadero, y años después logran incorporarse en el mercado ovino con un conocimiento empírico y un consumo interno en su finca, motivación que fue creciendo día a día con prácticas artesanales, considerando así implementar a través de los conocimientos adquiridos en su profesión estrategias de tecnificación para fortalecer el negocio familiar, de esta forma cuenta el asesor de la Corporación Universitaria La Sallista Daniel Santiago Duran quien brinda el apoyo para el presente proyecto.

CARLOS MANUEL TORO ALVAREZ

Profesión: Estudiante de Administración de Empresas Agropecuarias, Decimo semestre.

Universidad: Corporación Universitaria Lasallista

Cédula: 1017155377

Fecha y Lugar de Nacimiento: Medellín 20 de Octubre de 1987

Teléfono: 3113839144

E-mail: manuel_toro01@hotmail.com

Ventaja Competitiva:

Como principal Ventaja competitiva serán las características generales del Pie de Cría de los Ovinos Peli Buey

El Ovino Pelibuey es descendiente del ovino del West African Dwarf, y se pueden encontrar en Cuba o en las zonas costeras de México y otros países del caribe. Se lo conoce como carnero de pelo de buey, cubano rojo o pelibuey.

Esta raza ha mostrado que tiene una alta producción de carne que es una alternativa para la producción de carne por que la mayor parte del año la oveja presenta celo y esto ayuda a tener un buen pie de cría desarrollando un alto número de crías.

El carnero Pelibuey es un animal que se adapta a las condiciones Tropicales y tiene una alta resistencia a parásitos internos como externos, como lo había mencionado anteriormente son animales con altos índices de fertilidad y con un comportamiento ejemplar con sus crías, y tiene una producción de leche que le permite criar de dos a tres carneros al tiempo. Por esto se consideran que son los mejores en cuanto a la rentabilidad de la producción de carne en los ambientes tropicales, mejorar el pie de cría.

La Alimentación de los carneros Pelibuey se lleva a cabo de una manera muy sencilla, los carneros se alimentan de su madre o de un sustituto lácteo, y esto ocurre desde su nacimiento hasta que tengan de 23 a 27 días nacidos, después de ese momento es cuando los carneros comienzan a comer alimentos sólidos, sin embargo continúan bebiendo leche hasta los dos meses aproximadamente, en este periodo se debe comenzar a complementar la alimentación con maíz y trigo molido con la intención de ir desarrollando su aparato digestivo para que pueda comenzar a asimilar los pastos y forrajes en su edad adulta. Ya que después de ser destetados de su madre deben comenzar a consumir pasto, y contribuirles con una buena alimentación nutricional de sales mineralizadas, y con buenos complementos alimenticios que ayuden al desarrollo y optimo desempeño de estos.

Como habíamos propuesto que la empresa Carneros Pelibuey tuviera su pie de cría basados en la raza de ovinos peli buey también vamos a desarrollar cruces genéticos con otras razas como lo son los Ovinos Santa Inés y Los BlackBerry ya que estos se desarrollan muy bien en los climas colombianos. Ahora les explicare porque la empresa tiene como objetivo estas dos razas de cruzamiento genético, debemos de desarrollar ganancias de pesos diarias, fertilidad, capacidad de carga de carne y una buena canal.

Los Ovinos Santa Inés: Cuando hablamos de esta raza tenemos que decir que es predominante de Brasil, es una raza obtenida por el cruzamiento de ovejas de origen africano con ovinos de otras razas, es una raza importante en la

producción de carne, y está a tenido una rápida adaptación a los climas tropicales ya que las razas lanares son de difícil adaptación. Se ha extendido por todo sur américa por su gran desempeño en carne y su cualidades maternas que los hacen más productivos, son ovinos que tienen una resistencia a los parásitos gastrointestinales con un índice de ganancia de peso promedio de unos 250 g/día, esto quiere decir que al momento de sacrificar el animal tendríamos una buena canal, una carne magra con un buen porcentaje de grasa.

Los ovinos santa Inés son animales que son de excelente desempeño en la parte cárnica y que son de alta productividad en pastoreo o en confinamiento en su nacimiento pueden llegar a 3.5 kilos en su nacimiento y llegar al destete a los 112 días a 19 kg, y podemos decir que están listos para ser sacrificados entre los 120 días a los 150 días. (Kordero's, s.f)

Los ovinos Black Belly o Barbados son oriundos de Holanda y fueron introducidos por el Caribe, centro américa, y en todo el sur de américa, dando origen a una raza conocida como panza negra, o black belly y fueron introducidos por los comerciantes holandeses en los viajes de esclavos. Son animales que se desarrollan muy bien en las áreas tropicales y tienen una carne magra y son muy resistentes a enfermedades y paracitos externos como internos. . (Inca Canre Franklin, s.f)

Con una adecuada alimentación estos animales desarrollan buena producción de leche para amamantar a más de dos o tres corderos al tiempo con

esto quiero decir que tienen una habilidad materna muy exitosa, los black belly son animales muy rústicos y no son estacionales y pueden desarrollarse en cualquier clima tropical.

El Black Belly es un ovino que tiene una coloración específica marrón y negra con una talla media, son animales que a través de los años se han venido desarrollando con conformaciones cárnicas dejando atrás a los animales de contextura de hueso fino y esbelto, de lomos cortos y piernas pobres de carne. (Inca Canre Franklin, s.f).

Propuesta De Valor:

- Calidad del producto, el cual cuenta con diferentes factores nutricionales como lo son: proteínas, aminoácidos esenciales, vitaminas B12 y B6 y minerales hierro, fosforo y zinc
- Contar con la capacidad de producción para incursionar en el mercado.
- Entrega de un producto de excelente calidad contando con un registro adecuado de salubridad y alimentación que requiere el cordero, las cuales se especifican en la ley 84 de 1989 “Por la cual se adopta el Estatuto Nacional de Protección de los Animales y se crean unas contravenciones y se regula lo referente a su procedimiento y competencia.”

Inversiones Requeridas:

Las inversiones requeridas para el proyecto se determinaran a partir de las necesidades que se presentan en la formalización del proyecto, las cuales se basaran una estructura plana en el proyecto:

Tabla 1. Inversión,

INVERSIÓN ACTIVOS			
	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
Escritorios (4)	600.000	5	438.000
Silla de escritorio (4)	280.000		
Archivador de Madera	400.000		
Mesa de Insumos	360.000		
Sillas locativas	300.000		
Zona de tintos	250.000		
SUBTOTAL	2.190.000		438.000
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Neveras (2)	1.400.000	10	534.580
Basculas (3)	3.800.000		
SUBTOTAL	5.345.800		534.580
VEHICULOS			
MotoCarga	13.900.000	5	2.780.000
SUBTOTAL	13.900.000		2.780.000
EQUIPO DE COMPUTO			
Computador de Escritorio (3)	3.800.000	5	810.000
Impresora Hp Multifuncional	250.000		
	0	0	
SUBTOTAL	4.050.000		810.000
SOFTWARE			
Software: Office	1.500.000	3	1.100.000
Software: Facturacion y registro	1.800.000		
SUBTOTAL	3.300.000		1.100.000
TOTALES	28.785.800		5.662.580
INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de trabajo	114.890.710		
Inventarios	0		
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	143.676.510		

Conclusiones Financieras Y Evaluación De Viabilidad:

Se puede considerar que el proyecto tiene una viabilidad financiera positiva ya que genero un VPN dentro de sus flujos de caja proyectados en los 3 periodos de \$45.449.994, con una TIR del 38,26% superior a la generada por el WACC del 22,03% y un VPN del accionista de \$ 159.299.098 con una TIR de 113,39% superior al rendimiento esperado por los accionistas del TMRR del 30%; lo que considera a la empresa como generadora de valor, manteniendo un margen EBITDA en crecimiento constante, lo que genera excedentes de liquidez que son utilizados en inversiones para implementación de estrategias internas de expansión, fortalecimiento y crecimiento continuo.

Mercadeo

Investigación De Mercado

Análisis Del Consumidor:

La ganadería ovina y caprina en Colombia ha estado creciendo notablemente y tomando mucha fuerza debido al aumento de las carnes de las especies no tradicionales y unas rentabilidades que evidencian algunos empresarios del sector. Ya que el precio que se paga por kilo por animal en pie esta entre 4.000 y 5.000 pesos y el valor de la carne ya en mercados oxilan entre 24.000 y 32.000 pesos. El mundo está creciendo notablemente en estas especies si hablamos de los ovinos y caprinos estos superan en especies a los de raza bovina ya que entre el 2007 y el 2010 la especie ovina represento un 51.17% mientras que la especie bovina represento 27.09% (Grajales 2014). En Colombia es de mucha importancia que la población ovina y caprina para el año 2005 contaba con un total de 2.3 millones de animales y se tienen una excepción con el departamento de la Guajira ya que existen granjas que tienen animales que oxilan entre los 200 y los 1000 animales. En el resto del país podemos decir que el 65% de los productores de estas razas no tienen más de 50 animales por granja, ya que esta producción surgió para complementar otras producciones pecuarias y no como la fuente principal de ingresos. En la producción ovina se comienza con la cría de los machos y remplazando a las hembras que son las que llevan la genética, y producir animales que son destinados para el sacrificio y consumo. La carne y la lana son los principales productos que se requieren en el mercado la

producción de estos ha sido un poco secundaria pero en la última década se ha dado un crecimiento de lana y carne de un (6% y 5.1% respectivamente) y esto quiere decir que hay un crecimiento en la producción de ovinos y caprinos. Los ovinos han presentado un crecimiento del 6.7 y 8.4% entre los años 2007 y 2010. Para el 2005 la Organización de Naciones Unidas por la alimentación y la Agricultura (FAO) reporto una producción de 13.663 toneladas de carne ovina y caprina en Colombia de los cuales el 51% era de carne ovina. Este aspecto ha sido de gran importancia para los productores ya que esto ayuda para la promoción de la misma y más cuando Colombia comenzara a exportar carne ovina a las Antillas Holandesas, Venezuela y EE.UU. Para los años que van desde 1991 al 2006 muestran unos resultados de un total de 26.252 toneladas importadas.

Tendencias Futuras Del Mercado Para El Producto O Servicio:

Las ganaderías, comenzaron como una tradición cultural y gastronómica en el país, han tomado fuerza con el paso del tiempo. En la actualidad, más de 1 millón de ovinos y caprinos se hallan en el territorio nacional. (Moncada, 2015)

Por lo que se puede identificar el sector ovino en Colombia y el mercado ofertante y demandante, desde la cadena productiva del país que está conformada según los datos de la asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia, Assovinos nos entrega unas cifras de 1.297.118 ovinos a nivel nacional aproximadamente.

En el país se tienen más de 50 mil productores del sector ovino en Colombia y se puede denotar que los principales productores están situados en Santander, Cundinamarca, La Guajira, Magdalena y Cesar y Antioquia está comenzando a entrar. (Moncada, 2015)

A nivel mundial la carne de cordero ha venido creciendo fuertemente y Colombia no se podía quedar atrás, este es un negocio rentable y que ha tenido una demanda bastante notable durante los años, pero la oferta es poca para suplir todas las necesidades que cubran la demanda, esto quiere decir que debemos comenzar a mejorar la eficiencia en la producción ovino-caprina, tratar de reducir los gastos y mejorar las estrategias de mercado para poder desarrollar un precio que se mantenga en el tiempo y con una excelente calidad del producto final. (Moncada, 2015)

Donde principalmente del “triángulo” que es la Guajira y esta ubica el 70% de la población ovina en Colombia y se puede decir que aunque su producción se consume internamente, esta está en proceso de expansión y después los siguen las regiones del Santander y los productores de la sabana de Cundinamarca. (Barrios, 2015)

De igual forma se encuentran en Departamentos del Caribe Colombiano que se considera como una tradición por muchos años a nivel cultural ser un potencial en producción y consumo de esta ganadería ovina, ya que la costa del Caribe ha tenido la tradición por factores culturales de criar ganado ovino y caprino

en las tierras ganaderas, y todo esto tenemos que mostrar que toda la vida se ha tenido en la cultura gastronómica del caribe el consumo de carne de cordero y esto es lo que ayuda a que la productividad se más y más cada día. (Moncada, 2015)

Dentro de la Región del Santander, “una región criada con carne de cabrito”, se Puede que no se cuenta con mucha comparación con la región del caribe en cuanto a consumo de ovejas y cabras, en la cultura de esta región donde a principios se veía el ovino como un regalo mas no como un ingreso económico, se pudo localizar que están catalogados como una de las zonas con más cabezas de ganado ovino en el país, no tienen el consumo de otras tierras como lo son la Guajira y el caribe. Los santandereanos lograron viajar a Canadá y México cambiaron su percepción de ver a los caprinos no como regalos si no como una fuente de negocio. La explotación en el departamento del Santander se mueve de forma positiva pues la carne se puede llegar a vender hasta en \$5.000 pesos en pie, solo esperan que en unos años para el 2017 el apoyo por las entidades gubernamentales mejore y puedan entrar a mercados extranjeros que piden cada día más carne ovina y Colombia pueda competir en esos mercados. (Moncada, 2015)

Y por último como proyección futura la región de Cundinamarca, demuestra según “Henry Polanía, criador en el municipio de Guachetá, Cundinamarca, y vicepresidente de la Asociación de Criadores de Ganado Ovino

de Colombia, enfatizó en el poder que está tomando el departamento en cuanto a la producción de ovejas y cabras.

“El sector ovino en el departamento, desde hace 2 años, viene tomando fuerza por dos razones claras: la producción en esta ganadería es bastante rápida en cuanto a crecimiento de los animales y la seguridad alimentaria en algunas zonas de la región viene acogiendo esta cadena cárnica en su consumo”, afirmó Polanía.

De igual forma, el líder gremial en el departamento evidenció que Cundinamarca, al tener una cercanía a Bogotá, necesita optimizar sus explotaciones ovino-caprinas para satisfacer su demanda. (Lea: Un año inolvidable vivió el sector ovino en Colombia)

“Según algunos estudios realizados, en la capital colombiana se podrían vender en promedio 130 mil toneladas de carne mensuales de cordero, pero no las hay. Desafortunadamente se está trayendo de otros países al no contar con tantos animales”, aseveró el productor guachetano.

En esta zona centro del país, el kilo de carne en pie de las razas ovino-caprinas se está vendiendo entre los \$3.500 y \$4.500.

Análisis Del Consumidor:

Internacional:

E Actualmente podemos ver que el consumo de carne ovina es atractiva en el mercado Colombiano desde la exportación de otros países, lo cual se ha penetrado fuertemente en los últimos años, considerando factores como la calidad en la cría y el bienestar animal para obtener valores nutricionales en el producto, es así como Asoovino y el Dane arrojan estadísticas positivas como lo son:

“La comercialización de carne ovina uruguaya mostró un aumento en el primer trimestre de 2014 con respecto a 2013, afirmó el Instituto Nacional de Carnes, INAC.

Del primero de enero al 22 de marzo de 2014 Uruguay exportó 5.550 toneladas de carne ovina por USD\$21 mil 849.

El 46% del total de las exportaciones de carne ovina uruguaya tuvo como destino Brasil, le siguió China con el 26%, la Unión Europea con el 19% y Rusia con el 4%.

Colombia se enfoca en este momento en la cría de animales y el sacrificio para el mercado nacional, señaló Camilo Barrios, director del área técnica de la Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia, Asoovinos.

La comercialización de carne ovina colombiana forma parte de las metas a alcanzar del sector ganadero que cree en la posibilidad de exportar a Suráfrica, las Antillas Holandesas y Oriente Medio a mediados de 2019.

Barrios manifestó que en el país se cuenta con una sola planta de beneficio animal para ovinos, localizada en San Juan del Cesar, en la Guajira.

Esta planta existe hace 2 años, el resto de sacrificio de ovinos se hacen en frigoríficos de bovinos en Ibagué, Antioquia y Cesar. Solo la empresa Camaguey de Barranquilla ha exportado, pero lleva 2 años sin hacerlo”.

También señaló que “está a punto de salir una nueva reglamentación sanitaria del Ministerio con respecto al sacrificio de ovinos en las plantas y desde ya han hecho las solicitudes al Invima para que se pueda exportar”.

Por el momento, el consumo de carne de cordero seguirá en el mercado nacional que apetece cada vez más este tipo de producto que tiene preferencia en Santander, La Guajira, Cesar, Córdoba y Boyacá.

Barrios destacó que la carne de cordero, animales sacrificados antes de cumplir el año, tiene propiedades nutritivas por

minerales y proteínas que son ideales para los niños porque se digieren más rápido, comparado con otras carnes.

La carne de ovinos, además “tiene omega como valor”, dijo el director técnico de la Asoovinos.

El Dane reporta que en el primer trimestre de 2012 se sacrificaron 2.167 cabezas de ovinos y en el mismo periodo de 2013 la cifra ascendió a 3.156, lo que muestra una variación positiva del 45 %.

El consumo per cápita de carne ovina anual es de 500 gramos, aproximadamente.

<http://www.contextoganadero.com/internacional/colombia-aspira-exportar-carne-ovina-en-2019>.

Nacional:

Dentro del entorno nacional la participación del mercado Ovino es significativa, brindando así la oportunidad de incursionar en la satisfacción del mercado ya que actualmente existen muy pocos Ofertante, lo cual expresa también Asoovinos en el siguiente artículo:

“La ovino cultura ha ganado un importante terreno en el país durante los últimos años. Esta actividad ancestral se ha convertido en sinónimo de rentabilidad y eficiencia gracias al proceso de formalización y enfoque empresarial que están impulsando los productores y asociaciones nacionales.

La llegada de los ejemplares ovinos al país tiene sus orígenes en la época de la conquista, hace más de 500 años. En aquel entonces, los españoles introdujeron animales de lana, provenientes de Europa, y también de pelo, originarios de África. Hoy, varios siglos después, el consumo interno y la rentabilidad que genera esta actividad muestran que su producto final está llegando a la mesa de los colombianos a la misma altura de la carne de res, cerdo y pollo. (Galería: El repunte de la ganadería ovina en Colombia)

Empresarios como Luis Fernando Echeverry, gerente propietario de la marca Kordero's, hacen parte de esta transformación. En 2005, Echeverry importó desde México un grupo de hembras y machos de la raza Kathadin. La adaptación de estos animales en la Hacienda La Veguita, ubicada en San Juan de Cesar, fue excepcional y dio inicio a un programa de cruces con hembras criollas. En la actualidad, Kordero's cuenta con un hato de más de 12 hembras ovinas de las razas Santa Inés, Dorper y desde luego Kathadin.

“Desde hace más de 8 años nos dimos cuenta que en el país no existía una explotación técnica ni tampoco una producción industrializada que permitiera posicionar esta actividad como un

negocio ganadero, por eso vimos la posibilidad de abrirle paso, debido a que los precios de la carne bovina y los lácteos empezaron a estancarse, al tiempo que la carne de cordero que se comercializaba y consumía en el país era principalmente importada”, señala Echeverry.

Hoy por hoy, al productor nacional se le paga entre \$3 mil y \$5 mil por cada kilo, y en los supermercados, el precio promedio de venta es de \$20 mil. “Esta actividad que antes era de índole familiar y tradicional, ahora cuenta con una visión empresarial enfocada hacia el producto. Además los productores están aprovechando la alta demanda que existe en el mercado, así como la comercialización efectiva y las importaciones que se han ido sustituyendo”, explica Camilo Ernesto Barrios Cárdenas, director del Comité Técnico de Asoovinos.

El hato ovino colombiano asciende a 2 millones de cabezas en todo el país, de las cuales, cerca de un millón se encuentran en La Guajira, una región emblemática para la producción ovina. Pero gracias a su valor agregado y evolución, ya se desarrolla con firmeza en departamentos como Boyacá, Cundinamarca, Valle del Cauca, Santander y Cesar, en donde los productores han identificado el potencial y valor de esta actividad.

Entre los muchos beneficios que le dan valor agregado a la ganadería ovina, se encuentran la crianza, que a pesar de ser específica y exigente, es altamente eficiente pues se puede criar un mayor volumen de animales por cada hectárea. De igual forma la carne cuenta con un buen balance de nutrientes y de omegas, y además es baja en grasa. “La carne de cordero tiene una excelente aceptación en los mercados de élite y aunque también se distribuye en otros segmentos, son los restaurantes más reconocidos y las grandes superficies los canales que hacen parte de esta apuesta”, asegura Camilo Barrios de Asoovinos.

La producción de ovinos es altamente efectiva, por lo cual muchos productores han dejado de verla como una actividad complementaria y la han convertido en un tema de primer orden en sus hatos ganaderos. “En el tema de la ceba y engorde los resultados saltan a la vista, en el mismo lapso de tiempo que logramos llevar un bovino a su peso ideal de engorde, ya hemos llevado 8 o incluso 10 ovinos a su nivel ideal para comercializar”, indica Luis Echeverry, de Kordero’s. (Lea: La Guajira quiere modernizar y fortalecer su producción ovina)

Algunas de las razas que más se comercializan en el país son Katahdin, Pelibuey, Dorset, Santa Inés y Romney. A su vez, las características que según los expertos hacen tan atractiva a esta

especie son su enorme adaptabilidad, fácil manejo y eficiencia en el uso de praderas. Este rumiante además puede producir de 3 a 4 animales al año.

La clave al dar los primeros pasos

Los productores, que para enfrentar los TLC y la dinámica de un mercado globalizado, están pensando en adoptar la producción ovina como una alternativa para sus hatos, deben tener en cuenta que esta ganadería es la más exigente de todas; requiere de un manejo más cuidadoso, un trabajo meticuloso y una excelente alimentación. “A quienes arrancan en esta labor, yo les recomiendo que definan primero el tema de las instalaciones y la nutrición, para luego llevar los animales al hato”, puntualiza Echeverry, propietario de Kordero's.

Asimismo, los expertos señalan que la inversión que deben llevar a cabo los interesados en incursionar en la ovino cultura puede ascender a \$50 millones, teniendo en cuenta que para hacer de esta una actividad sostenible se requiere de un número cercano a 200 ovejas paridoras. “Lo esencial para empezar es asesorarse. Conocer la especie, sus potencialidades y debilidades para luego introducirse en el manejo de los ovinos. Saber que no son vacas chiquitas”, comenta Barrios Cárdenas.

También es necesario organizar la finca con potreros pequeños que ofrezcan una excelente rotación, tecnificar al máximo, dar un buen manejo sanitario y realizar controles contables que permitan medir e identificar oportunidades de mejora. Para esto, según Asoovinos, es necesario apoyarse en los desarrollos tecnológicos, agremiarse y recibir acompañamiento técnico. (Lea: 3.995 millones invertirá Nariño en genética ovina)

Esta promisorio actividad pecuaria tiene un excelente futuro debido a que la geografía colombiana ofrece un enorme potencial en crecimiento ovino y les da a los ganaderos la oportunidad de manejar una producción a gran escala. Para Camilo Barrios, lo que viene ahora es pulir y moldear el manejo que se le da a los ovinos en los hatos del país, invitar a nuevos productores a que conozcan las bondades del tema e incentivar el consumo interno que de acuerdo a cifras recientes no supera los 500 gramos per cápita al año.

En la actualidad, la carne de cordero que se produce en Colombia es pretendida en países como Arabia Saudita, Dubai, Qatar, China y EE.UU., por eso el gran reto de la producción ovina está en mejorar la genética y fortalecer la asistencia técnica. “Con los acuerdos comerciales existe un futuro interesante para esta ganadería y es momento de aprovechar esta oportunidad”, concluye el Gerente de Kordero’s.

Los expertos coinciden en afirmar que esta actividad tiene potencial, mercado y salida, además de que involucra métodos de ganadería moderna que llevan a criar un mayor volumen de animales en espacios más reducidos. Al mismo tiempo, las condiciones geográficas del país ofrecen todo para que esta labor se desarrolle a plenitud.”

Óscar Segura Reyes. (2013). La ganadería ovina vive su mejor momento en Colombia. Enero 20 de 2016, de Contexto Ganadero Sitio web: <http://www.contextoganadero.com/reportaje/la-ganaderia-ovina-vive-su-mejor-momento-en-colombia>

De esta forma se puede demostrar que por sus valores nutricionales llega a ser comprado entre \$3,000 y \$5,000 el kilo y ser vendido entre \$18,000 y \$24,000 por el mercado en el que se considera atractivo.

“De acuerdo a la Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia, Asoovinos, en el país el consumo de estas razas cada vez está más al alza.

El crecimiento de la cría de ovinos y caprinos en el país, es cada vez mayor. Así lo asegura Camilo Barrios, zootecnista con especialización en ovino cultura y director del comité técnico de la Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia, Asoovinos,

afirma que desde hace 7 años la aceptación de las razas en el mercado ha ido en aumento, pues a la fecha ya cuentan con más de 60 productores asociados.

El ovino de pelo colombiano (OPC), Katahdin, Pelibuey, Dorset y Romney, son algunas de las razas que más se comercializan en el país. “Colombia se encuentra, actualmente, dentro del rango de países que más ha incrementado en cuanto a consumo de carne de ovinos se refiere”, agrega Barrios.

La comercialización de su carne, los productores e industriales ganan, pues el precio pago al criador por kilo oscila entre \$3.000 y \$5.000. En los supermercados, el kilo puede costarle al consumidor un costo entre los \$18.000 y los \$24.000.

En Colombia, el consumo cárnico y lácteo de cabra aún es parcial y está segmentado por regiones. Por ejemplo, La Guajira es el departamento que más produce y consume este producto con un 82% de la población caprina censada por el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, en el año 2012, el cual también destacó que en el país existen más de 1.142.000 fincas de ovinos y 1.088.000 fincas de caprinos.”

CONtexto Ganadero. (2013). Aumenta comercialización de ovinos y caprinos en Colombia. Enero 2016, de CONtexto Ganadero Sitio web: <http://www.contextoganadero.com/agricultura/aumenta-comercializacion-de-ovinos-y-caprinos-en-colombia>

Cientes Potenciales O Futuros Consumidores Del Producto O Servicio:

La identificación y caracterización de los clientes potenciales por tratarse de un único cliente se realizara una entrevista con el fin de identificar la necesidad del producto y las condiciones que se requieren para contar como proveedores.

La explotación pecuaria tiene un amplio grupo de personas naturales y organizaciones que serían clientes potenciales del ovino en pie, específicamente podemos decir que se le vende asoovinos y ellos se encargan de su comercialización sería uno de nuestros clientes potenciales a la hora de vender.



La Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia ASOOVINOS se creó en octubre de 2006 por una iniciativa de productores y profesionales que han enfocado la producción ovina hacia la producción de carne y otros derivados de esta actividad. Su principal objetivo es buscar el fortalecimiento de la ovina cultura como una de las actividades con mayores perspectivas de desarrollo en el sector agropecuario en Colombia.

Desde hace varios años se han recogido experiencias en Colombia y otros países líderes en producción ovina, que ha dado como resultado la conformación de un grupo integral capaz de abastecer las necesidades de un mercado en constante crecimiento.

Asoovinos. (2010). Quines somos. Enero de 2016, de ASooovinos Sitio web: <http://asoovinos.org/quienes-somos/>

Canales:

Los canales que se utilizarán para llegar a los consumidores, compradores, usuarios y beneficiados; serán a través de la venta directa del animal en pie a Assovino, donde la venta se realizara desde la finca de cría y sostenimiento de forma presencial o virtual según la necesidad y comodidad del comprador.

Tipos De Segmentación:

Se plantea una definición de clientes finales que serán los consumidores una segmentación de mercado característica la cual se basa en: Segmentación geográfica, Segmentación demográfica y socioeconómicas, Segmentación Psico-Gráfica, Segmentación Conductual, donde se reconocen las diferentes características que identifican a los compradores, como lo son:

Segmentación Geográfica:

Aunque el principal es Asoovinos, se puede segmentar el consumidor final demográficamente en todo el país ya que estas consumirán el producto final.

Segmentación demográfica:

Corderos Pelibuey está dirigido a todos los consumidores de carne de ovino en el territorio Colombiano. De acuerdo a las proyecciones mostradas en los últimos años por Asoovino el mercado objetivo será para las empresas registradas en los organismos de control como industria y turismo los cuales están aprobados para la importación del producto contando con las normas sanitarias y de salubridad necesarias para su proceso de comercialización.

Segmentación Conductual:

Nuestro producto se enfoca mucho a la conducta de búsqueda del beneficio, ya que es un producto que su consumo siempre estará relacionado con el hecho de tener una sana y nutritiva alimentación; adicionalmente nuestro producto se comercializa bajo el excelente beneficio nutricional, ya que en la mayoría de los casos este tipo de producto lleva no solo a la preparación sino la limpieza y arreglo del mismo para poder ser consumido.

Segmentación Psicográfica:

El producto final puede ser adquirido por personas con estilo moderno, preocupados por su bienestar, por una buena calidad de vida, De igual forma personas conservadoras, sin importar sus valores o las actitudes frente a la vida.

Análisis De La Competencia:

Dentro de su desarrollo de mercado cuenta con competidores que operan pero no enfocan su negocio al igual que nosotros en la venta de Animales en pie.

Competidores Potenciales

El principal competidor relacionado a la oferta de carne de ovinos en pie es Colanta que cuenta con este tipo de negocio pero para satisfacción propia de sus puntos de venta y el criadero san José que es fuerte en todo el territorio nacional, lo que genera una ventaja competitiva ya que el mercado no se encuentra saturado debido a que la demanda de nuestros posibles clientes la cual no ha sido satisfecha ya que ellos mismos manifiestan la necesidad de tener una explotación que les asegure producción a tiempo, de calidad y con una buena trazabilidad lo que le daría valor agregado al proyecto, además de dar gusto en la genética a trabajar por cada posible comprador. Competencia a la hora de vender que le venden a asoovinos son competidor directo.

Cooperativa de Lecheros de Antioquia - Colanta

Producto que vende: Kilogramo de Cordero

Presentación y valor: Este competidor se puede considerar indirecto ya que cuenta con sus propios recursos para el tratamiento de los animales y de esta forma ofrece un producto final al consumidor en diferentes presentaciones empacadas al vacío tales como:

- Pernil entero de cordero X kg \$23,600
- Rack de Cordero X kg \$53,000
- Costilla de Cordero X kg \$23,600

Canal de Distribución: la distribución de esta empresa es Directa ya que no utilizan ningún tipo de intermediarios entre el proceso y el consumidor final, esto gracias a sus puntos de venta a nivel nacional.

Presencia: la Presencia de esta empresa es a nivel nacional.

La Competencia indirecta es la venta de los demás tipos de carnes y otras especies como la carne de res, pollo y cerdo.

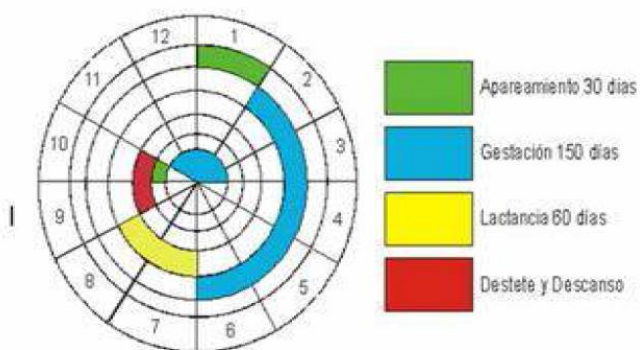
Diferenciación

Como principal factor diferenciador de mercado, el más importante es la inocuidad y trazabilidad, con la que contara el producto a ofrecer su sistema productivo el que se diferenciara por contar con 4 etapas fundamentales en el proceso como lo son la cría, levante, ceba y comercialización. Dentro de la etapa de producción podemos observar actividades como lo son manejo sanitario, manejo alimenticio, manejo técnico, manejo reproductivo, manejo genético entre otras. TENER EN CUENTA ACA LOS TIPOS DE INNOVACION QUE TENDRA EL PROYECTO.

Fase de la Cría; como la reproducción es el proceso más importante ya que termina con crías de 3 meses de edad y un peso entre 12 y 15 kilogramos lo que más tarde serán los reproductores o los animales para sacrificio.

Manejo reproductivo: en todos los sistemas ovinos podemos decir que la reproducción es una etapa muy importante pues es el resultado de la multiplicación del ganado ovino. Se deben de comprar unos machos reproductores pero antes de ingresarlos al predio se debe hacer un análisis completo al reproductor como lo son, la condición corporal, edad, estado reproductivo, estado fisiológico todo esto para conocer su estado y eficiencia reproductiva.

Bajo el siguiente esquema de producción se va a basar el manejo reproductivo.



Fuente: Biblioteca del campo (2002)

Servicio de monta: En esta etapa podemos hablar de que el macho y la hembra juegan un papel muy importante en la reproducción, pero para poder hablar de esto debemos primero saber que se tiene que tener un buen estado corporal de los animales. Comenzaremos con las hembras de cría que son las que van a darnos los animales para futuros reproductores o los animales de sacrificio, debemos de implementar un proceso que se llama “flushing” que es cuando aumentamos la cantidad de alimento diario para incrementar la tasa de

Concepción o provocar una eficiente ovulación. Este proceso lo implementaremos en hembras primerizas o de segundo parto, un mes después de su último parto. Consiste en darles un alimento balanceado como lo es un forraje de buena calidad como lo es el sorgo y mezclarlo con melaza. Listas las hembras para la concepción se procede a analizarlas para que no tengan nada de familiaridad con el macho reproductor para evitar la endogamia, luego se harán grupos de 30 animales por cada macho, se debe hacer una rotación de descanso de los machos cada 15 días para poder intercalar el trabajo de monta. Los machos pasaran por un chequeo exhaustivo donde se va a revisar pesuñas, patas, piernas y evaluación de los testículos para poder garantizar una buena monta. Al momento de realizar la monta debemos de mirar los signos corporales que nos muestra la hembra en su comportamiento, como lo son: inquietud, disminución del consumo de alimento, actividad de monta, lamido de los genitales, rozamiento de cabeza y los signos físicos como lo son una vulva mocos, los pelos del dorso despeinados y aumento de la temperatura corporal.

Luego de que han sido servidas en un periodo máximo de 30 días pasan a separarse y ponerse aparte en un lote de hembras servidas, y este lote tendrá un macho joven que es el que repasara las hembras ya que si la hembra no fue servida volverá a entrar en celo a los 14 días.

Pasados 75 días calendario, se procede a hacer un chequeo de palpación para poder diagnosticar la preñes ya que el estado de gestación cambia el comportamiento y el físico de los animales, como lo son cambio en la vulva en los

pezones, cambio de comportamiento, etc. En este momento podemos comenzar a chequear a las hembras y confirmar su estado de reproducción, si la hembra no está preñada y no tiene ningún problema reproductivo se puede volver al lote de servicio. Si tiene algún problema en su parte reproductiva se descartara para la ceba o si su tratamiento para su recuperación no es costoso se realizara y se pondrá de nuevo en servicio.

Partos: el parto en los carneros ocurre más o menos dentro de los 150 días promedio de gestación. Las hembras que estén listas dos semanas antes las movemos a un corral que tenga las condiciones ideales para poder parir, un día antes del parto la hembra comienza a mostrar unos signos como lo son aislamiento y fluidos por la vagina, es entonces el momento que ingresa a un módulo donde se facilita la supervisión.

Cuando la hembra comienza trabajo de parto es el momento donde debe aparecer el operario para limpiar la región valvular y los pezones para garantizar una higiene en las hembras, después de parir la hembra limpia su cría con la lengua y esto para que se estimule la respiración y circulación, esta conducta es normal en hembras de segundo parto, pero puede ocurrir que las primerizas no conozcan la rutina y el operario con un trapo seco debe de secar al animal suavemente con movimientos que activen la respiración. Luego se cortara el cordón y se curara el ombligo e inmediatamente confirmar que beba el calostro de las primeras 6 horas de vida.

2 días después del parto se asignara la identificación del animal en la empresa carneros pelibuey se tendrá el micro chip, que lleva toda la información genética y la historia del animal y también un tatuaje en la oreja con tinta indeleble.

Después de haber pasado los 5 días de nacido se debe descolar a las hembras para evitar futuros problemas reproductivos.

Lactancia: este proceso es cuando ya se pueden dejar a la hembra con su cría con armamiento pleno en pastoreo, y pasado un mes de estar lactando la hembra debe de pasar al área de servicio de monta, explicado anteriormente y la cría pasados esos 30 días se ingresa a unas programa de lactancia restringido para así comenzar con el destete pero sin darle un fuerte shock a la cría y la hembra no baje su rendimiento productivo por cuestiones del destete y comience a desarrollar su capacidad ruminal.

Destete: Este es el proceso donde separamos a la cría de su madre esto transcurre más o menos entre los 80 y 90 días. En ese preciso momento de separar la cría se dispone el operario a pesar en la báscula a todos los animales destetos, con el objetivo de conformar grupos homogéneos para su futura comercialización. En este momento ocurren varias cosas que es donde se escoge las hembras de remplazo y los machos de remplazo esto de acuerdo a la tasa de remplazo, los demás animales todos para la ceba y futura comercialización.

Levante y Ceba: En esta etapa del proceso es donde tenemos a todos los animales en pastoreo y confinamiento alimentándolos para único propósito engordarlos para luego venderlos, que es el sustento de la empresa.

Comercialización: Esta es la etapa final del proceso, en este momento la empresa tiene dos productos finales, el primero el carnero cebado y listo para sacrificio y el segundo unas hembras con una alta carga genética. La empresa carneros pelibuey ofrecerá a sus clientes unas de las mejores carnes del mercado ya sea para restaurantes, cadenas de mercado o expendios de carne.

Durante el proceso de montaje de la empresa tendremos los siguientes proveedores:

Genética

- **Ovinos de la Sierra:** Granja multiplicadora de líneas maternas Santa Inés y Katahdin. Es una granja que cuenta con la mejor carga genética del país, su propietario un veterinario de la universidad de Antioquia. Contacto Alejandro Tobón Botero cel. 320.775.12.74

- **Criadero Ovino el Redil:** el propósito fundamental criar, producir y comercializar ganado ovino con fines de consumo humano, aplicando procesos de alta calidad teniendo en cuenta conceptos de desarrollo sostenible e impacto nutricional sano que satisfaga las necesidades requeridas por los clientes.

Contacto: Cartago - Valle del Cauca, Colombia Tel: +57 314 617 95 24, Mobile: +57 311 367 77 31, www.ovinoselredil.com, ovinoselredil@gmail.com

- **ASOOVINOS:** La Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia ASOOVINOS se creó en octubre de 2006 por una iniciativa de productores y profesionales que han enfocado la producción ovina hacia la producción de carne y otros derivados de esta actividad. Su principal objetivo es buscar el fortalecimiento de la ovina cultura como una de las actividades con mayores perspectivas de desarrollo en el sector agropecuario en Colombia. Con ellos buscamos las capacitaciones del personal y futuros negocios de compra y venta de ganado ovino. Contacto; Dirección AK 7 No. 156-10 Of 1705 Torre Krystal Visite nuestra oficina. Cita previa Cel. 3216481921 – 311 3213698 info@asoovinos.org

Debilidades Y Fortalezas Del Producto O Servicio.

Se pueden evidenciar algunos factores tanto débiles como fuertes para desarrollar una idea de negocio, frente al mercado y a la competencia en el mercado objetivo.

Factores fuertes.

- Ofrecer al cliente un producto que cuenta con altos estándares de inocuidad y excelente calidad.
- Contar con personal capacitado para satisfacer las necesidades del ovino y las exigencias, en cuanto al manejo, el sostenimiento, la reproducción del ovino.

Factores débiles.

- Desconocimiento del producto en el mercado.
- Iniciar una penetración en el mercado que cuenta con una cultura de consumo de otro tipo de Carnes.
- Contar con manejo deficiente de las crías.
- Manejo inadecuado de pasturas y concentrados.
- Limitaciones naturales tales como suelo, clima y espacios.
- Ausencia de camas especializadas en ovinos.

Factores Diferenciadores Con Respecto A La Competencia Identificada Para El Producto O Servicio.

✓ **La Calidad**, el principal factor diferenciador es contar con la implementación tecnológica, con el fin de mantener un control en la procedencia de las materias primas y toda la cadena productiva final; ofreciendo un producto con un alto nivel de terneza, una grasa intramuscular muy bien distribuida brindando un alto nivel de satisfacción al cliente final.

✓ **Distribución estratégica**, contar con un sitio estratégico de producción para el abastecimiento de las zonas de consumo ya que Valparaíso se encuentra muy cerca de la capital antioqueña y a varios puertos con posibilidad de exportación. También se desarrollaran cruces manejando toda la genética para mejorar capacidad de carne y menos tiempo de engorde ya que lo que vamos a realizar es la venta de carne. Adicionalmente quiero que la empresa carneros Peli Buey se desarrollen unos productos alimenticios que suplementen las partes vitamínicas y minerales del animal y realizar unos ensilajes de productos cultivados en la misma explotación agropecuaria que contengan alimentos que mejoren la calidad de la carne ya que la carne tiene una composición química bastante compleja y variable en función de un gran número de factores tanto extrínsecos como intrínsecos y esta debe tener unos atributos físicos como la textura y el color, y con respecto a la grasa tratar de manejar un marmoleo que es la grasa entre verada. En la parte genética trataremos cruce de borrego katahdin con hembras pelibuey con el propósito de que

sean animales con una mejor ganancia de peso en pre destete y en la ceba.

✓ **Trazabilidad**, Con los carneros se quiere implementar la puesta de un chip donde por medio de este podamos conocer las padres , madres , abuelos y finca de procedencia de este animal así saber de dónde proviene y en qué condiciones proviene, con este mismo código se seguirá utilizando hasta el día de su comercialización ya para el consumo humano con este código el consumidor podrá saber por medio de código de barras o de celulares con lector de códigos de barra que se está comiendo de donde se lo está comiendo y con qué condiciones fue procesado el animal así dándole una mayor seguridad al consumidor final de que esta ingiriendo que es un producto genuino y de buena procedencia. Todo el tema sanitario vacunado tal día y con tal droga.

✓ **Innovación De Procesos Y Producto**, En el proceso de esta unidad productiva se implementara un control de calidad en las compras y ventas se dispondrá de inventarios tanto en las entradas como salidas de los producto e insumos de la granja se realizara día tras día los registros medibles que tengan que ver con el proceso y genere apoyo a la hora de implementar trazabilidad en el producto, Dentro del proceso se pretende certificar la granja con buenas prácticas ganaderas expedidas por el ICA (instituto colombiano agropecuario) la cual hará que el producto tenga un valor agregado en la confianza y calidad de los clientes y así

generar reconocimiento y distinción en el mercado diferenciando nuestro producto de la competencia.

Estrategia De Mercado.

Ficha Técnica.

Tabla 2. Ficha técnica del Producto,

 <p>CARNEROS PELIBUEY</p>	<p>DESCRIPCION PRODUCTO</p> <p>Carnero Cebado en Pie con un peso Promedio de 25kg a 28 kilos promedio.</p>	<p>LINEA GENETICA</p> <p>PROVEEDORES ASOOVINOS DE RAZAS MATERNAS:</p> <ul style="list-style-type: none">- Santa Inés- Black Belly
<p>EMPRESA: CARNEROS PELIBUEY</p>		
<p>UBICACIÓN: Valparaíso (sur oeste Antioqueño)</p>		<p>ETAPA DE PRODUCCION</p> <p>Granja Ovina dedicada a la Cría, Levante y Ceba</p>

Mezcla De Marketing

Tácticas del producto:

Kilogramos de carne de ovino de la mejor calidad y factores nutricionales, ya que son alimentados con productos orgánicos.

Estrategia De Distribución:

El producto se venderá en la cadena potrero báscula, según la necesidad del consumidor, por lo cual no se contara con un proceso significativo en el tema de distribución.

Estrategia De Precios:

Se cuenta con una ventaja competitiva por alta de oferentes en el mercado de este tipo de carne, de esta forma se presentara según las siguientes características:

- Subasta Ovina
- Precios del mercado Nacional e Internacional

Estrategia De Promoción:

Por ser un producto que se vende ganado en pie no se aplicara ninguna estrategia de promoción.

Estrategia De Comunicación:

Las estrategias de Comunicación serán Directas con el Comprador principal, generando una relación comercial amena que ayude al sostenimiento del

mercado y al crecimiento de la demanda, brindando un producto con inocuidad y características especiales para el consumo humano.

Estrategia De Servicio:

El Servicio tendrá como estrategia principal la estrecha relación comercial del gerente con el personal de asoovinos, generando un interés de nuestros ovinos ya que se identificarán por la calidad y el valor nutricional que se les entregará.

Análisis Técnico – Operativo

Innovación:

La innovación y el plus de nuestros productos están enmarcados en las garantías nutricionales que brindan calidad en el producto final, generando así una cadena de valor orientada a la necesidad del mercado.

Innovación Ambiental:

El desarrollo de innovación ambiental contara con buenas prácticas ganaderas dado el uso adecuado del suelo que se llevara a cabo con fertilizantes naturales, manejo adecuado del agua que ayuda a las buenas prácticas de la conservación del medio ambiente y el cuidado de recursos hídricos y productivos, lo que ayuda a generar en la comunidad Valparaíso una conciencia fuerte en cuanto a la necesidad de participar activamente en las actividades que llevan a la construcción de una renovada cultura ambiental en el manejo de los recursos naturales y hacer de nuestro municipio un ejemplo no solo en el ámbito regional sino también Departamental y Nacional.

Innovación Social:

La Innovación social contara con la capacitación del personal con estudios en el SENA y diferentes corporaciones estatales, brindándole al trabajador seguridad y conocimiento a la hora de trabajar y también beneficiando nuestro proyecto en conocimiento y mejorando todas las prácticas realizadas en nuestro hato. Esto le da un impacto al plan de desarrollo del municipio de Valparaíso ya que ayudamos con el plan aumentando el número de gente con una educación superior y siendo tecnólogos en algunos casos.

Innovación Tecnológica:

En cuanto a la innovación tecnológica va estar desde el nacimiento de nuestros ovinos hasta que termina en el consumidor final. Empezando por poner en nuestros ovinos desde su nacimiento chips de reconocimiento que nos indiquen toda su trazabilidad como quien son sus padres y de donde provienen así mismo las vacunas y plan sanitario del ovino y esto está dado por códigos de barra en las bandejas de empaque y el consumidor final pueda tener información de lo que está ingiriendo.

Innovación del Proceso:

Tendremos un proceso dirigido por 3 persona que costa de un veterinario y dos operarios de la región de Valparaíso que sean egresados del SENA entre los 25 y 45 años los cuales son capacitados por expertos en diferentes temas de ovinos cada 3 meses para cumplir con 4 capacitaciones al año, de esta forma las personas especializadas en el tema construirán un sistema de gestión de calidad que cumplirá con los estándares exigidos para el bienestar animal y las buenas prácticas de manejo agrícola BPA.

Descripción De Procesos Y Procedimientos: Flujos De Procesos:

El sistema productivo se enfocara principalmente en el bienestar animal enfocado en las buenas prácticas de manejo ambiental, donde se entregará una productividad significativa y un manejo adecuado de los suministros necesarios para el rendimiento productivo de los corderos, lo que se define en la siguiente cadena de valor.

Figura 3. Diagrama enfoque del proceso,



Necesidades Y Requerimientos:

Las necesidades y requerimientos se contarán a partir de los insumos y los equipos que se requieren para el montaje de la empresa, se presentarán factores como mano de obra calificada promoviendo el trabajo y las oportunidades de conocimiento, como también insumos y suministros de sostenimiento animal.

Materias primas e insumos:

- **Alimento concentrado:**

Estándar 52 concentrado, renta leche, maíz amarillo, soyamama, estos concentrados serán suministrados para todas y cada una de las etapas productivas según su requerimiento para el buen desarrollo de los animales de la granja.

- **Sal Mineralizada:**

Este Suplemento que cubre los requerimientos Minerales en Ovejas de Alta Producción y Mejora la Reproducción del Aprisco, el cual cuenta con una Fórmula especializada, baja en Cobre para evitar intoxicaciones por este elemento, a las cuales son muy susceptibles estas especies, contenida por: Sal mineralizada al 6% y 8%.

- **Alimento Forrajero:**

Pasturas:

Estrella: El pasto estrella contiene de 11,1 a 16,9% en proteína cruda (PC), 61,3 a 81,4% en digestibilidad in vitro de la materia seca (DIVMS), 66,2 a 77,7% en fibra detergente neutra (FDN), 35,5 a 45,4% en fibra detergente ácida (FDA) y de 1,8 a 2,7 Mcal/kg de energía metabolizable (EM)

Banco proteico: Es un área sembrada por leguminosas forrajeras herbáceas, rastreras o erectas, o de tipo arbustivo, que se emplean para corte o pastoreo directo por rumiantes, como complemento al pastoreo de gramíneas.

El banco proteico estará compuesto por las siguientes forrajeras y leguminosas.

Ramio - Rendimiento:

Materia Verde/ha, oscilaron entre 96 Ton/ha para la frecuencia de corte cada 45 días, y 121 Ton/ha para la correspondiente cada 75 días. Materia

Seca/ha, el mayor porcentaje se obtuvo en los cortes cada 75 días: 23,9% planta entera, 22,8% tallo y 25,3% para hoja.

Materia seca: 26,33%, proteína: 5,24 %, grasa: 0,67%, ceniza: 3,51%, fibra: 5,49%, digestibilidad de materia seca: 60-65%

Leucaena - Rendimiento:

Producción de hojas, flores, frutos, madera y semillas: excelente productora de materia orgánica. Se logran producciones anuales de 23 t/ha, en densidades de 66.600 árboles/ha y cosechas a intervalos de 60 días. Tiene una capacidad para formar follaje fácilmente. Sus hojas tienen un alto contenido de nitrógeno (4,3 % peso seco). Alcanza su estado reproductivo y de producción en 1 ó 2 años, no obstante la semilla debe cosecharse de individuos de más de 3 años. Un árbol con copa bien desarrollada puede producir entre 500 y 1500 g de semilla limpia. Se puede llegar a cosechar hasta 50 t/ha de hojas y vainas verdes. Producción de leña 50 m³/ha/año. Sus rendimientos en madera varían de 24 a 100 m³/ha/año, según los resultados en algunas plantaciones experimentales.

Nacederos - Valor Nutricional: En la hoja se encuentra el 20% de MS, 18% de proteína cruda, y 52% de degradable en el rumen después de 12 horas.

- **Insumos Veterinarios:**

Des parasitaste:

Vermimás 2.5%: Con Albendazol como principio activo, es eficaz en el control y tratamiento de infestaciones por nematodos gastrointestinales (controla larvas, adultos y huevecillos) nematodos pulmonares (adultos, larvas y huevecillos) y hepáticos (adultos, huevecillos y larvas) en ovinos y caprinos. VERMIMÁS 2.5% es efectivo contra formas adultas y huevecillos de Fasciola hepática.

Ivomás F: Formulado con Ivermectina al 1% y adicionado con Clorsulón que está indicado para el control eficaz tanto en parásitos internos como en parásitos externos como los causantes de la sarna y los piojos, tiene además una acción de prolongada eficiencia contra parásitos gastrointestinales y pulmonares, incluyendo Fasciola hepática adulta.

- **Vitaminas:**

Las vitaminas son sustancias indispensables para el funcionamiento adecuado de los seres vivos, que intervienen en cantidades mínimas, por lo cual no llenan funciones estructurales ni desempeñan actividades energéticas y que, en general, no son sintetizadas por los animales. La estructura química de las vitaminas es de lo más diverso y las funciones que llevan a cabo son también muy variadas; muchas actúan como coenzimas en determinadas reacciones. Llenan un

aspecto metabólico en tanto que desempeñan actividades específicas en los mecanismos moleculares de funcionamiento celular y, por otro lado, al faltar en la alimentación, se producen cuadros de deficiencia reconocidos clínicamente, y que ceden a la administración de dosis adecuadas de las vitaminas correspondientes.

- **Vacunas:**

Aftosa: Debe vacunarse la majada completa, excepto los corderitos menores de una semana de edad.

Enterotoxemia: La vacuna debe contener todos los Clostridium patógenos, especialmente el Cl. perfringens tipo D, productor del temido y mortal riñón pulposo. Enterotoxemia es la enfermedad más difundida en la ovejería mundial.

Otras vacunaciones importantes: carbunco bacteriano, mancha, gangrena gaseosa, neumonía lanar, tétanos, piétin, ectima y oftalmía contagiosas. Todas estas vacunas deben aplicarse anualmente.

- **Fertilizantes:**

Se hará la fertilización con abono orgánico compostado de la materia residual obtenida en el aprisco, El estiércol de oveja es un fertilizante de liberación lenta, y tiene un menor contenido de nitrógeno que muchos otros tipos de estiércol, ayudando a mantener el balance en la relación carbono/nitrógeno del abono.

Composición general del abono orgánico: el compostaje estará compuesto por un 85% de estiércol ovino y un 15% restante de residuos vegetales.

El objetivo de implementar este tipo de fertilización en la granja es la optimización de los recursos residuales producidos en dicha granja, con esto se busca que las pasturas mejoren su rendimiento, su capacidad de carga, un óptimo desarrollo con los requerimientos propios que los ovinos necesitan mitigando el impacto negativo medioambiental que causan los fertilizantes químicos.

- **Suministro De Agua:**

El agua a suministrar a los semovientes de la granja ovejas el refugio es un recurso propio del predio (nacimiento de agua) donde estará ubicada la unidad productiva, esta agua es declarada ante CORANTIOQUIA, que es el ente regulador de los recursos naturales de la región antioqueña, es agua de excelente calidad, no contiene residuos orgánicos, es protegida por fauna nativa y fauna establecida por los propietarios del predio, tiene excelente caudal aproximadamente 10 litros por segundo, es un afluente que no escasea en los veranos intensos y es un recurso vigilado y que a su vez se pretende incrementar y optimizar.

- **Servicios Públicos:**

El predio cuenta con servicios públicos suministrados por EPM (empresas públicas de Medellín), la unidad productiva tiene contador de servicios únicamente

para la producción ovina lo que permite llevar registros confiables y exactos para la contabilización de este suministro.

- **Combustible Y Aceites:**

Estos insumos serán utilizados para las herramientas que serán destinadas para las labores culturales tales como: guadañadora, moto azada y para mantenimiento de maquinaria, herramientas y utensilios en general. Estos insumos serán suministrados por una empresa llamada Texaco localizada en Angeló polis, Antioquia, gracias a su ubicación permite la oportuna obtención de dichos insumos.

Tecnología principal del proyecto:

La tecnología cuenta con una Administración Integral sistematizada donde se desarrollara un software administrativo y productivo llamado OvisWebs el que cuenta con diversos módulos de alimentación, reproducción, control sanitario, control de peso entre otros y se podrá realizar de manera remota y en tiempo real desde cualquier ubicación simplemente at raves de la alimentación regular de datos.

Manejo de Inteligente de Agua: El agua es primordial para el sustento de los carneros por esto se implementara una planta de tratamiento, ya que los ovinos necesitan 3.8 litros de agua al día, 5.7 litros en lactancia y su finalización

los carneros toman 1.9 litros por día, teniendo en cuenta un uso racional de este recurso amigable con el medio ambiente.

Alimentación: basada en dietas previamente desarrollada por expertos donde se suministra de acuerdo a la edad y condición de cada animal: concentrado, heno, sales mineralizadas y complementos vitamínicos; donde adicionalmente, en los predios de la finca se tendrán sembrados pastos y forrajes como gramíneas, leguminosos, y ensilajes orgánicos para el consumo de los mismos.

Identificación a través de Microchips: desde el momento del nacimiento de los carneros se instalara un microchip de identificación portable hasta su sacrificio, con el fin de acceder a toda la información genética, nutrición, control sanitario y ciclos reproductivos, la cual estará alimentada y sincronizada con una Tablet las 24 horas para así estar informados de todas estas variables en cada animal y al momento del sacrificio poder hacerle la trazabilidad a cada uno de estos.

Infraestructura

La infraestructura necesaria para el proyecto se compone inicialmente del alquiler de un lote 193 Hectáreas y la siguiente maquinaria y equipo:

- ✓Nevera, las cuales se utilizaran para uso personal y uso de almacenamiento de drogas veterinarias.
- ✓Basculas, se utilizaran para el pesaje y control de los animales e insumos veterinarios.

✓ Comedores y Bebederos Plásticos, se utilizaran para la alimentación de los ovinos.

✓ Guadañadora, Se utilizara para arreglar los pastos en caso de requerirse

✓ Bomba fumigadora, se implementara la fumigación de los potreros

✓ Mangueras, se utilizara para el suministro de agua en lugares lejanos

✓ Tanque de Agua, se utilizara para la recolección de aguas lluvias.

✓ Carretillas y palas, estas se utilizaran para las labores diarias de alimentación y pastoreo

Administrativa

✓ **Teléfono inalámbrico**, empleado básicamente para comunicación de con proveedores y para prestar el servicio a domicilio.

✓ **Computador**, es utilizado para la administración del negocio manejando un registro de compras y ventas de lotes y despostes, base de datos y productos a proveedores, y una contabilidad general.

Tecnología en la operación

- Estándares de inocuidad

- Certificados en manipulación de alimentos para todos los empleados
- Manejo y conocimiento de animales, en cuando al bienestar animal.
- Limpieza, Aseo y desinfección, sumado a mantener el establecimiento limpio y libre de plagas que perjudiquen la inocuidad de los productos, garantizando la inocuidad para los animales.
- Conocimiento de la descendencia y trazabilidad del producto
- Conocimiento para la selección de corderos

Conocimientos y necesidades técnicas

Para asegurar un buen funcionamiento y desarrollo del proyecto se cuenta con diferentes conocimientos recibidos durante el pregrado, que involucran bases administrativas, de sanidad y de procesos cárnicos y beneficio animal, mercadeo e innovación incursionando en el mercado, los cuales ayudaran a garantizar al cliente final un buen producto y productos de calidad, para satisfacer y abastecer la demanda requerida.

Trazabilidad

Conocer la trascendencia, acciones y procedimientos que permitan identificar el producto, certificando la buena alimentación, manejo, bienestar

animal, y buenas prácticas de manejo animal transporte, garantizando la calidad del producto final.

Con los carneros se implementara un chip que dará la trazabilidad de su descendencia como lo son los padres , madres , abuelos y finca de procedencia de este animal así saber de dónde proviene y en qué condiciones proviene, con este mismo código se seguirá utilizando hasta el día de su comercialización, ya para el consumo humano con este código el consumidor podrá saber por medio de código de barras o de celulares con lector de códigos de barra que se está comiendo de donde se lo está comiendo y con qué condiciones fue procesado el animal así dándole una mayor seguridad I consumidor final de que está ingiriendo que es un producto genuino y de buena procedencia. Todo el tema sanitario vacunado tal día y con tal droga.

Manejo de alimentos.

Garantizar la manipulación de los insumos veterinarios y demás implementos, en cuanto a inocuidad, características organolépticas y vida útil, que se reflejara en el animal.

Cumplimiento de normas.

Es necesario cumplir las normas para permanecer con el funcionamiento del establecimiento, conservar la confianza en cuanto penetración del mercado, generando una relación activa y critica entre la salud y el bienestar de los animales.

Administrativo.

Tener un buen manejo de contabilidad, los proveedores, los clientes, los empleados, los pagos y las cuentas de cobro, mantener un flujo de dinero y garantizar la viabilidad del negocio.

Por experiencia.

Factores como la experiencia aportara a las mejoras en cuanto a los manejos, la versatilidad y el cuidado animal, de igual forma que los precios competitivos, y el cumplimiento de los estándares de calidad, sanidad e inocuidad de los productos y del establecimiento.

Localización Y Tamaño

La localización y distribución se definirá a través de factores característicos para la utilización de los espacios.

Figura 4. Distribución de Animales

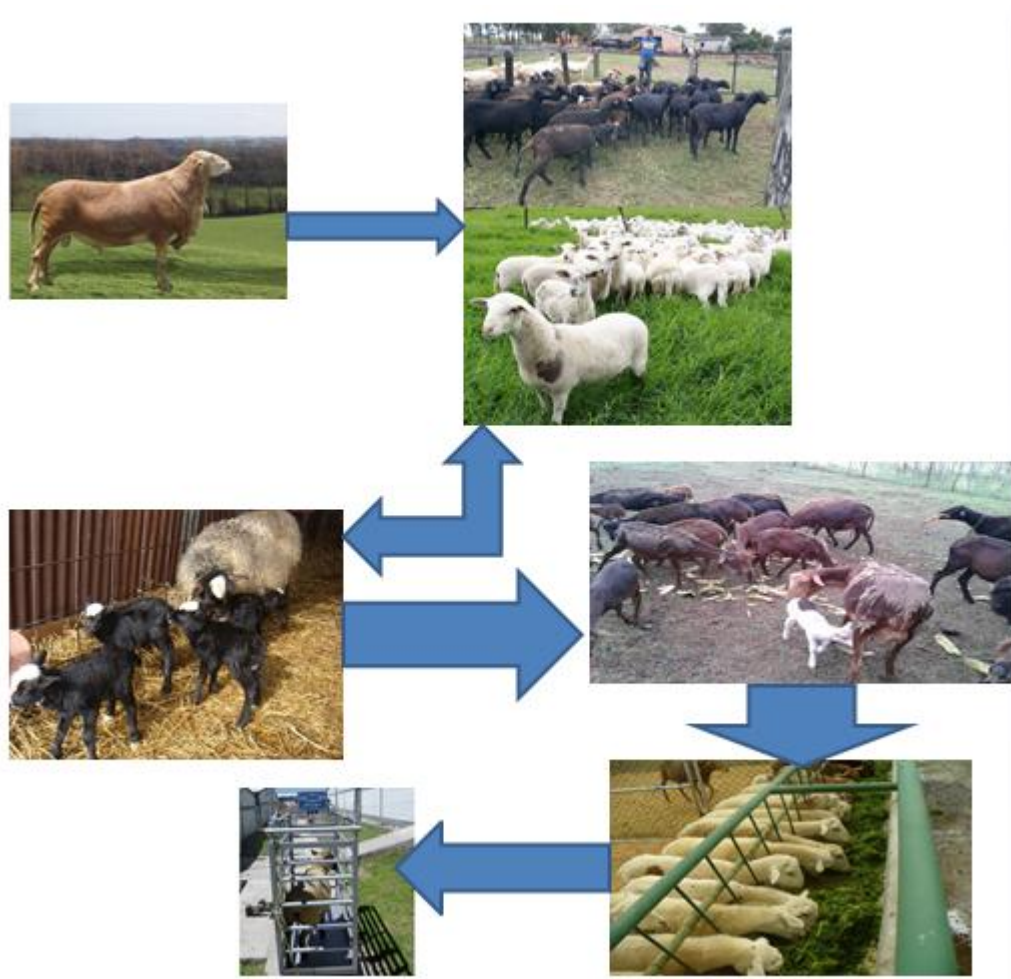
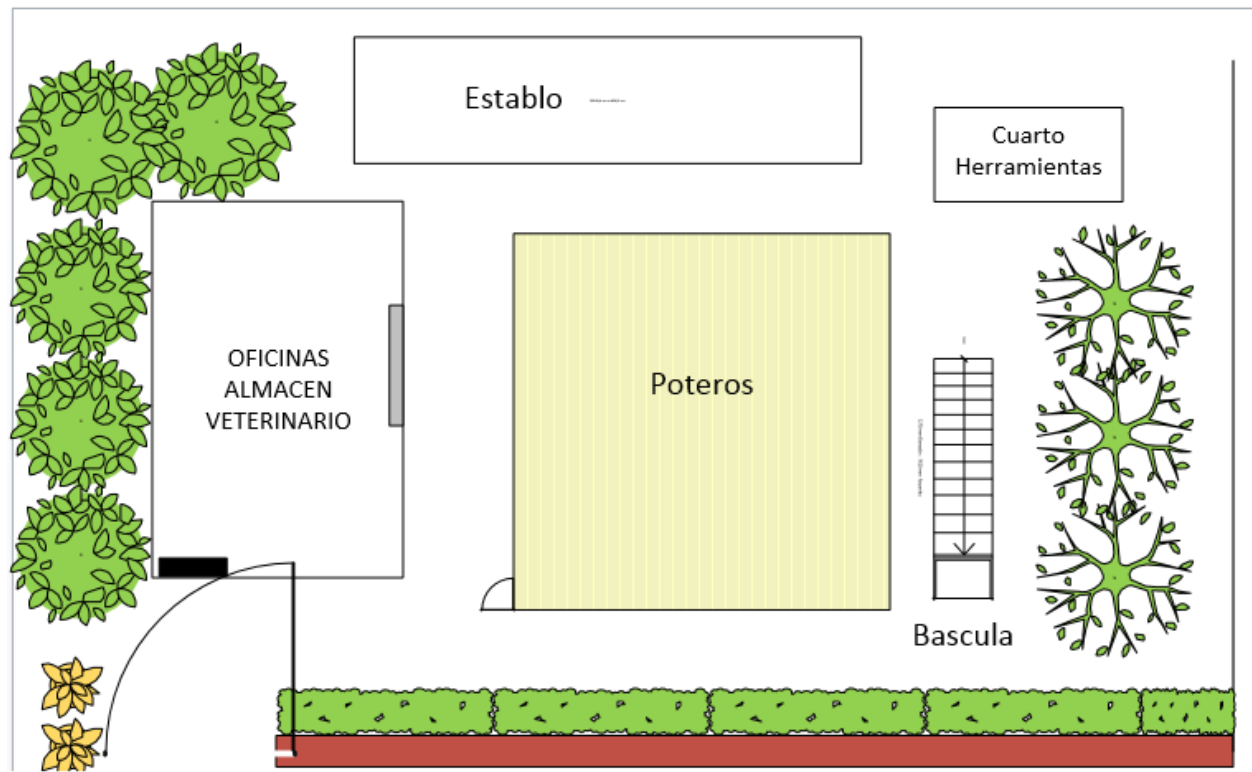


Figura 5. Distribución de planta,



Condiciones de almacenamiento

El almacenamiento de los animales, será en libre pastoreo en horas del día y en la noche se reservaran Apriscos.

Análisis de costos de producción

- ✓ **Costos directos:** Los costos directos están relacionados a todo el proceso.
- ✓ **Costos indirectos:** Para el sostenimiento y adecuación de “Cárnicos de la Granja” se relacionan unos gastos fijos que son indirectos

correspondientes a las adecuaciones necesarias del sostenimiento del negocio, relacionados como gastos en el 2016.

Plan De Compras

Identificación de proveedores; capacidad de atención de pedidos; importancia relativa de los proveedores; pago a proveedores planeación de compras.

Comercialización: Esta es la etapa final del proceso, en este momento la empresa tiene dos productos finales, el primero el carnero cebado y listo para sacrificio y el segundo unas hembras con una alta carga genética, La empresa carneros pelibuey ofrecerá a sus clientes unas de las mejores carnes del mercado ya sea para restaurantes, cadenas de mercado o expendios de carne.

Durante el proceso de montaje de la empresa tendremos los siguientes proveedores:

Genética

- **Ovinos de la Sierra:** Granja multiplicadora de líneas maternas Santa Inés y Katahdin. Es una granja que cuenta con la mejor carga genética del país, su propietario un veterinario de la universidad de Antioquia. Contacto Alejandro Tobón Botero cel. 320.775.12.74

- **Criadero Ovino el Redil:** el propósito fundamental criar, producir y comercializar ganado ovino con fines de consumo humano, aplicando procesos de

alta calidad teniendo en cuenta conceptos de desarrollo sostenible e impacto nutricional sano que satisfaga las necesidades requeridas por los clientes.

Contacto: Cartago - Valle del Cauca, Colombia Tel: +57 314 617 95 24, Mobile: +57 311 367 77 31, www.ovinoseledil.com, ovinoseledil@gmail.com

- **ASOOVINOS:** La Asociación de Criadores de Ganado Ovino de Colombia ASOOVINOS se creó en octubre de 2006 por una iniciativa de productores y profesionales que han enfocado la producción ovina hacia la producción de carne y otros derivados de esta actividad. Su principal objetivo es buscar el fortalecimiento de la ovina cultura como una de las actividades con mayores perspectivas de desarrollo en el sector agropecuario en Colombia. Con ellos buscamos las capacitaciones del personal y futuros negocios de compra y venta de ganado ovino. Contacto; Dirección AK 7 No. 156-10 Of 1705 Torre Krystal Visite nuestra oficina. Cita previa Cel. 3216481921 – 311 3213698 info@asoovinos.org

Concentrados

- **Contegral:** Es una compañía con más de 50 años en el mercado nacional de alimentos concentrados para animales, que se caracteriza por una gran proyección, sentido innovador y dinámica. Proveedor de alimentos concentrados para la granja Contacto: Correo electrónico dptoserviciocliente@contegral.co, línea gratuita nacional 01 8000 51 31 01, línea celular 313 718 50 66, planta envigado pbx:[4]331 01 11.

- **Tierra Agro:** Supermercado agropecuario es una empresa dedicada a la distribución rentable de productos de excelente calidad para el sector agropecuario, acompañada de asesoría técnica y profesional, venta de insumos químicos, drogas veterinarias, maquinaria agrícola, semillas, fertilizantes y ferretería. Contacto Número único (+574) 444 46 24, Domicilios (+574) 444 46 25 (+574) 444 46 24 Ext. 8200, Tierragro Itagüí más cerca a la empresa: Carrera 42 #84-05, itagui@tierragro.com.co

- **Iván Agro:** Distribuidor de productos veterinarios e insumos Agropecuarios tienen un completo surtido de productos y servicios para todas las divisiones del sector Veterinario y Agropecuario. Bovino, Ovino, porcícola, agrícola, avícola, mascotas, farmacia, biológicos, ferretería, instrumental, suplementos. Contacto; Av. El Poblado Cra 43A N° 11B - 145 PBX: (57+4) 316 7700 FAX: (57+4) 311 0134 correo electrónico info@ivanagro.com.

- **Grupo Saldarriaga:** Empresa Importadora ,Comercializadora y Distribuidora de Rodamientos, Bandas transportadoras. Plantas eléctricas, motores, motobombas, guadañadoras, mangueras,

Correas ,poleas ,tornos, rodachinas. Realizamos mantenimiento y reparación de Plantas. Son ideales para la pica pasto, que se necesitan en la empresa carneros pelibuey. Contacto Cr 50 No 41-97 Carrera Palacè , Centro

Medellín (050034) - Antioquia

Colombia Tel; 4444554 o 2621060

- **Ganasal:** Es una empresa del sector colombiano, enfocada en la producción y comercialización de sales mineralizadas, suplementos energéticos y proteicos, con el fin de innovar y ofrecer productos que brinden soluciones nutricionales con la mejor calidad y servicios los fabricantes de Alimentos Balanceados. En esta empresa vamos a adquirir la sal mineralizada más óptima para los ovinos de la granja, Contacto Transversal 32 A Sur No.32-68, Envigado - Tel (4) 2763580 - Fax 5962110.

Control De Calidad De Los Factores De Producción.

Control de calidad: procesos de control de calidad requeridos por la empresa, control de calidad a las compras, implementación y seguimiento a normas de calidad establecidas, plan de control de calidad.

En el proceso de esta unidad productiva se implementara un control de calidad en las compras y ventas se dispondrá de inventarios tanto en las entradas como salidas de los producto e insumos de la granja se realizara día tras día los registros medibles que tengan que ver con el proceso y genere apoyo a la hora de implementar trazabilidad en el producto.

Dentro del proceso se pretende certificar la granja con buenas prácticas ganaderas expedidas por el ICA (instituto colombiano agropecuario) la cual hará que el producto tenga un valor agregado en la confianza y calidad de los clientes y

así generar reconocimiento y distinción en el mercado diferenciando nuestro producto de la competencia.

De igual forma se aplicaran las siguientes normas y leyes:

LEY 84 DE 1989

Por la cual se adopta el Estatuto Nacional de Protección de los Animales y se crean unas contravenciones y se regula lo referente a su procedimiento y competencia.

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8242>

El tipo de sociedad que se constituirá sea una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. Legislación vigente que regule la actividad económica y la comercialización de los P/S (urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental)

La legislación vigente que regula la actividad principal es el Decreto 2270 de 2012 que regula la Leyes 1799 y 170 de 1994, en el cual se reglamenta la inspección, vigilancia y control de la Carne y productos cárnicos comestibles, destinados para el consumo humano.

En la que aplica a todos aquellos establecimientos que desarrollen algún proceso en la cadena alimentaria, dicho decreto informa los requisitos sanitarios,

el tipo de transporte, las instalaciones y áreas de producción primaria, como también las obligaciones en la manipulación.

<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2012/Documents/NOVIE MBRE/02/DECRETO%202270%20DEL%2002%20DE%20NOVIEMBRE%20DE% 202012.pdf>, Septiembre 3 de 2015

DECRETO 1500 DE 2007

la Ley 170 de 1994, Colombia aprobó el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio, el cual contiene, entre otros, el "Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias" y el "Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio" que reconocen la importancia de que los Países Miembros adopten medidas necesarias para la protección de la salud y vida de las personas, los animales, las plantas y la preservación del medio ambiente y para la protección de los intereses esenciales en materia de seguridad de todos los productos, comprendidos los industriales y agropecuarios; dentro de los cuales se encuentran, los reglamentos técnicos;

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=38923>

El presente decreto tiene por objeto establecer el reglamento técnico a través del cual se crea el Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control de la Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnicos Destinados para el Consumo Humano y los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir

a lo largo de todas las etapas de la cadena alimentaria. El Sistema estará basado en el análisis de riesgos y tendrá por finalidad proteger la vida; la salud humana y el ambiente y prevenir las prácticas que puedan inducir a error, confusión o engaño a los consumidores.

RESOLUCIÓN 2674 DE 2013 (Julio 22)

Por la cual se reglamenta el artículo 126 del Decreto-ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones.

Tiene por objeto establecer los requisitos sanitarios que deben cumplir las personas naturales y/o jurídicas que ejercen actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas de alimentos y los requisitos para la notificación, permiso o registro sanitario de los alimentos, según el riesgo en salud pública, con el fin de proteger la vida y la salud de las personas.

<https://www.funcionpublica.gov.co/documents/418537/604808/1962.pdf/ab e38fb4-e74d-4dcc-b812-52776a9787f6>

RESOLUCIÓN NÚMERO 0000240 DE 2013

tiene por objeto establecer el reglamento técnico a través del cual se señalan los requisitos sanitarios que deben cumplir las plantas de beneficio animal de las especies bovina, bufalina y porcina, plantas de desposte y almacenamiento, comercialización, expendio, transporte, importación o exportación de carne y

productos cárnicos comestibles y los establecimientos dedicados al beneficio, desposte, almacenamiento, comercialización, expendio, importación o exportación y el transporte de la carne y productos cárnicos comestibles, provenientes de las mencionadas especies, con el fin de proteger la salud y la seguridad humana y prevenir las prácticas que puedan inducir a error o engaño a los consumidores.

https://www2.fcm.org.co/fileadmin/Contenidos/imagenes/NOTICIAS/NOTICIAS_REGIONALES/plantas_beneficio_animal.pdf

Organizacional Y Legal

Misión

Carneros Pelibuey Nuestra será una compañía que cuenta con altos estándares de calidad para la producción y comercialización de carneros en pie con excelentes características genéticas y manejados bajo técnicas apropiadas que busquen garantizar productos alimenticios aptos para el consumo humano, satisfaciendo las necesidades de los consumidores más allá de sus expectativas.

Visión

Carneros Pelibuey será una de las empresas más competitivas en la producción de ovinos en el Departamento de Antioquia caracterizadas por manejar eficientemente la producción bajo términos de sostenibilidad en cuanto a buenas prácticas de manejo y bienestar animal como también calidad administrativa del negocio.

Valores

COMPROMISO: Será el primer valor dirigido a las actividades que se llevaran a cabo con el fin de cumplir el reto con el desarrollo empresarial y comunitario.

TRANSPARENCIA: Bajos los principios de integridad y honestidad aplicaremos la transparencia en cuanto los procedimientos implementados dentro de Corderos Pelibuey.

RESPETO: Exaltamos el trato digno con nuestro entorno, los animales y los colaboradores para lograr una armonía en los procesos.

AMABILIDAD: Tratamos con reconocimiento y honorabilidad a los demás.

LEALTAD: Somos fieles a los principios que fundamentan nuestra actividad.

Función Empresarial

Objetivos de la empresa

- Ser considerados una de las empresas principales en la producción de carne de cordero en Colombia.
- Aumentar la participación del mercado en cuanto al consumo de Carne Ovina.
- Crear y desarrollar estrategias que involucren el bienestar animal, generando satisfacción y nutrición a los consumidores.

Análisis DOFA

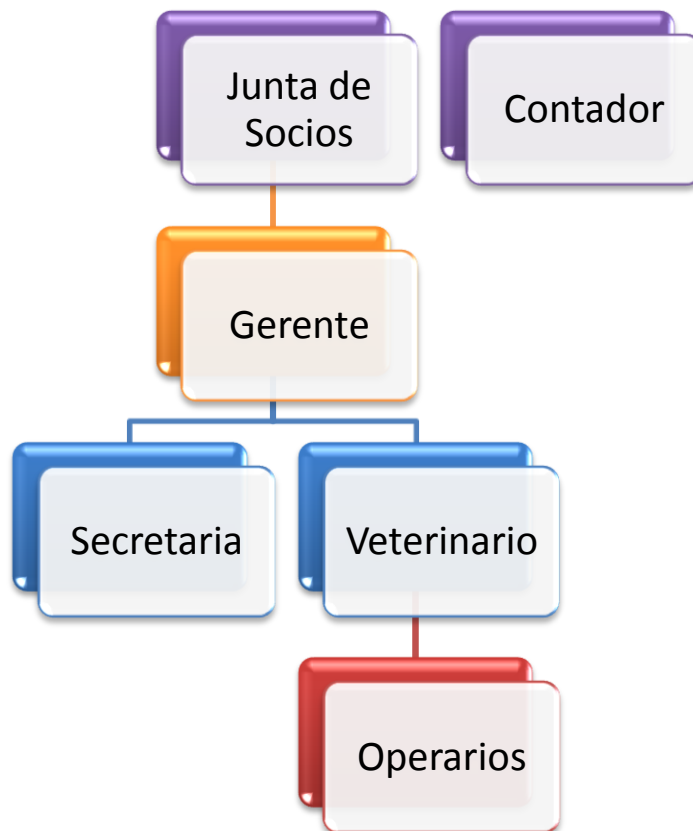
Tabla 3. DOFA, .

Debilidades	Estrategia
No has disponibilidad de capital propio	Acceso al Fondo emprender para la adquisición de Recursos en un 100%. Líneas de crédito bancario para ampliación del negocio.
No se cuenta con área de establecimiento propia	Se realizara un contrato con promesa de compra, dinero del cual podría ser invertido de las utilidades del negocio, basándonos en el estado de resultado estimado a cinco (5) años
Oportunidades	Estrategia
Existencia de la demanda y poca oferta del producto.	Garantizar buenos parámetros productivos y alta Competitividad.
Ventajas comerciales del producto con el tratado de Libre Comercio	Expectativas al precio de los productos Nacional e Internacional.
La zona presenta alta vocación Agrícola.	Realizar cultivos forrajeros para conservación de Forrajes en época seca.
Fortalezas	Estrategia
Disponibilidad permanente de mano de Obra.	Pago oportuno y justo de mano de obra.
Los emprendedores son profesionales En el área.	Garantizar un excelente manejo técnico empresarial del Negocio para maximizar la eficiencia del mismo.
Se cuenta con una comercializadora que asegura la compra del producto	Mantener buenos niveles productivos para garantizar la entrega oportuna del producto
Sistema de producción propio de la Zona.	Innovación del sistema.
Amenazas	Estrategia
Factores climáticos	Alternativas de manejo de la explotación
Falta de control y política sanitaria	Planes de control de las entidades sanitaria del Estado
Condiciones ambientales inestables	Diseñar planes de contingencia para contrarrestar dichos efectos como podrían ser siembra en meses Seguros.

Organigrama

Contando con un personal altamente calificado y la necesidad para el desarrollo de su operación se requerirá de los siguientes perfiles para cada uno de los cargos a ocupar.

Figura 6. Organigrama,

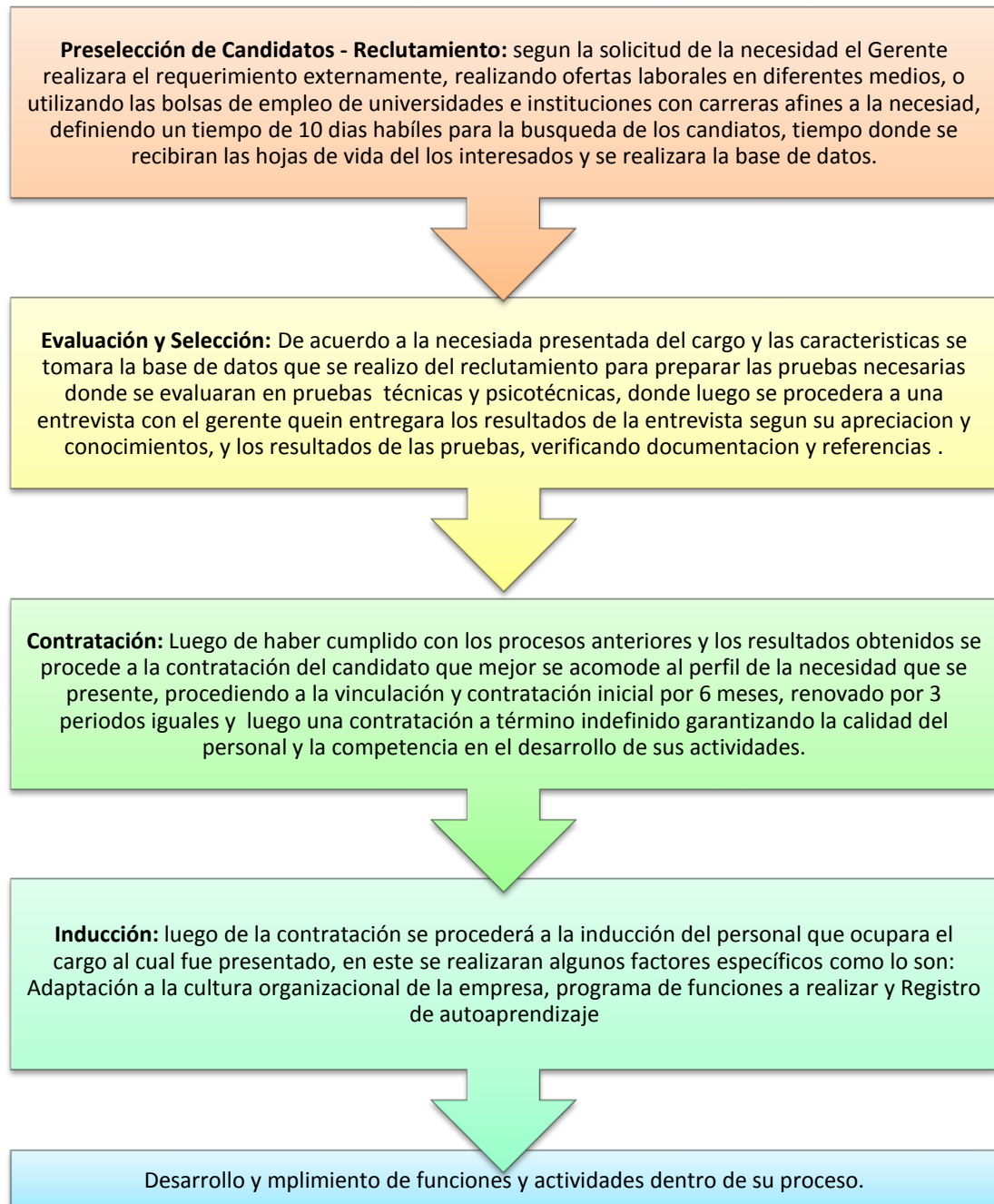


Proceso contratación

Contando con un personal altamente calificado y la necesidad de Corderos Pelibuy para el desarrollo de su operación se requerirá de los siguientes perfiles para cada uno de los cargos a ocupar.

La Contratación de personal se basara en una estructura de reclutamiento y selección del personal necesario en cada operación de la empresa, los perfiles cumplirán ciertas características definidos anteriormente y tendrán que pasar por diferentes procesos los cuales están definidos a continuación:

Figura 7. Proceso de Contratación,



Gastos de administración y nómina

COSTOS	
Veterinario	1.500.000
Operario	644.000
GASTOS	
Gerente	2.000.000
Secretaria	644.000

<p>CARGO: Administrador General CATEGORIA: Nivel administrativo</p> <p>EXPERIENCIA PREVIA: 2 años EDAD: 25 a 40 años SEXO: Indiferente HORARIO DE TRABAJO: Lunes a viernes de 7:00 a.m. a 3:00 p.m.</p>	<p>CONOCIMIENTOS</p> <p>EDUCACION FORMAL: Estudios universitarios en Administración de Empresas agropecuarias, Administración de Empresas o Ingeniería de Alimentos</p>
<p>OBJETIVOS DEL CARGO: El administrador debe saber manejar la parte de recursos humanos y financieros de la empresa, debe velar por el buen funcionamiento del área de producción, asegurar un buen margen de utilidad y trabajar fuertemente por el posicionamiento y reconocimiento del nombre de la empresa en el mercado.</p>	
<p>FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificar el despacho de pedidos a tiempo y en orden • Liderar el equipo • Realizar mercadeo con el fin de aumentar ventas • Velar por el cumplimiento de las disposiciones legales y ambientales • Analizar e interpretar los registros financieros • Ser el representante legal de la empresa • Responderá por el cumplimiento de las metas de la empresa • Planear, organizar y dirigir todas las actividades de la empresa • Elaborar diariamente los registros de producción • Asegurarse de que los requerimientos de insumos y servicios estén en orden para el funcionamiento de la planta • Mantener una relación cordial y oportuna con los clientes 	<p>CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planeación, organización y control de proyectos • Facilidad para trabajar en equipo • Liderazgo • Capacidad de análisis • Capacidad de tomar decisiones • Facilidad para expresarse en forma oral y escrita Innovación y apertura al cambio • Responsabilidad Creatividad • Autoestima • Perseverancia y constancia Estabilidad emocional • Buenas relaciones interpersonales
<p>JEFE INMEDIATO: Gerente</p>	

<p>CATEGORIA: nivel operativo CARGO: Operario de planta</p> <p>EXPERIENCIA PREVIA: 2 años</p> <p>EDAD: 25 a 45 años</p> <p>SEXO: Masculino</p> <p>HORARIO DE TRABAJO: lunes a sábado de 7:00 a 3:00 p.m. Y de 3:00pm a 11:00pm</p>	<p>CONOCIMIENTOS</p> <p>EDUCACION FORMAL: Estudios de bachiller, saber el cuidado, alimentación, tratado de animales.</p> <p>los operarios deben de ser egresados del SENA</p>
<p>OBJETIVOS DEL CARGO: realizar un buen manejo de los animales en cuanto alimentación y tratados de los mismos.</p>	
<p>FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar un buen cuidado de los animales • Dar alimentación de la manera adecuada • Conocer el estado de salud del animal • Dosificarle los medicamentos pertinentes en caso que él animal llegue a estar enfermo 	<p>CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilidad para trabajar en equipo • Deseo de adquirir nuevos conocimientos • Facilidad para expresarse en forma oral y escrita • Responsabilidad • Creatividad • Autoestima • Perseverancia y constancia • Estabilidad emocional
<p>JEFE INMEDIATO: Veterinario</p>	

<p>CATEGORIA: nivel operativo CARGO: secretaria EXPERIENCIA PREVIA: 1 años EDAD: 25 a 45 años SEXO: femenino HORARIO DE TRABAJO: lunes a sábado de 7:00 a 3:00 p.m. Y de 3:00pm a 11:00pm</p>	<p>CONOCIMIENTOS</p> <p>EDUCACION FORMAL: Estudios de bachiller, curso de secretariado</p> <p>esta persona debe ser mujer cabeza de hogar</p>
<p>OBJETIVOS DEL CARGO: realizar un buen manejo de la utilización, organización de todo el papeleo de la empresa bajo la supervisión del administrador.</p>	
<p>FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de documentos. • Atender llamadas telefónicas. • Atender visitas. • Archivo de documentos. • Cálculos elementales. • Informar sobre todo lo referente al departamento del que depende. • Estar al día de la tramitación de expedientes. • Tener actualizada la agenda, tanto telefónica como de direcciones, y de reuniones. • Asimismo, tener conocimiento del manejo de maquinaria de oficina, desde calculadoras hasta fotocopiadoras, pasando por ordenadores personales y los programas informáticos que conllevan • Amplios conocimientos en protocolo institucional y empresarial. 	<p>CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilidad para trabajar en equipo • Deseo de adquirir nuevos conocimientos • Facilidad para expresarse en forma oral y escrita • Responsabilidad • Creatividad • Autoestima • Perseverancia y constancia • Estabilidad emocional
<p>JEFE INMEDIATO: Administrador</p>	

<p>CATEGORIA: nivel operativo CARGO: veterinario</p> <p>EXPERIENCIA PREVIA: 3 años</p> <p>EDAD: 28a 50 años SEXO: indiferente HORARIO DE TRABAJO: lunes a sábado de 7:00 a 3:00 p.m. Y de 3:00pm a 11:00pm</p>	<p>CONOCIMIENTOS</p> <p>EDUCACION FORMAL: Estudios de bachiller, estudios de pregrado de medicina veterinaria.</p>
<p>OBJETIVOS DEL CARGO: atender en el momento adecuado y oportuno las urgencias presentadas por parte de los animales y mantener en condiciones óptimas el hato ganadero.</p>	
<p>FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none">• Mantener la inocuidad de la explotación.• Mantener el bienestar animal.• Llegar al punto de mejorar la natalidad del hato.• Bajar la mortalidad.	<p>CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Facilidad para trabajar en equipo• Deseo de adquirir nuevos conocimientos• Facilidad para expresarse en forma oral y escrita• Responsabilidad• Creatividad• Autoestima• Perseverancia y constancia• Estabilidad emocional
<p>JEFE INMEDIATO: Administrador</p>	

Legal

Constitución Empresa y Aspectos Legales

Después de investigar todos los tipos de sociedades que están reglamentadas en nuestro país, hemos decidido conformar nuestra empresa como una S.A.S.

Beneficios:

-Se puede constituir empresa con documento privado, lo que ahorra tiempo y dinero.

-Los propietarios pueden regir las reglas que va a regir el funcionamiento de la sociedad.

-No se exige revisor fiscal.

-No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

-El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

Tipo de sociedad

Se constituirá a partir de una comercializadora internacional por el desarrollo de su objeto social, la cual contara con beneficios de parte del gobierno para manejar las relaciones comerciales de exportación e importación con los demás países.

Este Régimen especial, creado mediante la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979, conocido como un Instrumento de Apoyo a las Exportaciones, es un beneficio tributario otorgado por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio Exterior, mediante el cual, las empresas que lo obtengan, podrán efectuar compras de mercancías del mercado nacional configuradas como Bienes corporales muebles y/o Servicios Intermedios de la Producción, con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas IVA y/o de la Retención en la Fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

Gastos de constitución

Los gastos de constitución son los siguientes:

- ✓ La solicitud de PRE-RUT, es un trámite enteramente gratuito.
- ✓ Teniendo en cuenta que lo que se desea constituir es una compañía, tipo S.A.S, no es necesario que los estatutos consten en escritura pública. El valor de una autenticación es de \$3.450 por firma y huella.
- ✓ El registro de la empresa en cámara de comercio, genera un impuesto de registro con cuantía que corresponde al 0.7% sobre el valor del capital suscrito.

- ✓ Los derechos de inscripción corresponden a \$32.000 por el registro del documento.

- ✓ Vinculada a los beneficios de la Ley 1429, el costo de la matrícula del primer año es gratuita

- ✓ El formulario de Registro Único Empresarial: \$4.500.

- ✓ La apertura de la cuenta en un banco, requisito fundamental para establecer el RUT como definitivo, no genera costos.

- ✓ Tanto para la entidad bancaria, como para la cámara de comercio es necesario contar con certificados originales de existencia y representación legal, el valor de éstos es de aproximadamente \$4.500.

- ✓ Los trámites ante la DIAN se atienden de forma gratuita.

- ✓ La inscripción de los libros obligatorios, que son, el libro de actas, y de accionistas tiene un costo de \$10.300 por cada libro que desee registrar sin importar el número de hojas.

Tabla 4. Costos de constitución,

CONCEPTO	VALOR
Autenticación notaria	\$ 3.450
Registro en Cámara de comercio	\$ 210.000
Formulario de registro	\$ 4.500
Derecho de inscripción	\$ 32.000
Matricula, Primer año	\$ -
Certificados de existencia	\$ 4.500
Inscripción de los libros	\$ 10.300
TOTAL	\$ 264.750

Normas Política de distribución de utilidades

Las normas establecidas para la distribución de utilidades se regirán bajo el acto constitutivo, “Artículo 34. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.”

Siendo un único accionista sería la persona encargada de la dirección de la asamblea general como retribución propia de su inversión.

Financiero

Principales Supuestos

Tabla 5.Supuestos Económicos, Fuente Valores Bancolombia

	Año 2016	Año 2017	Año 2018
IPC	3,6%	3,1%	3,1%
Re / Devaluación	0,6%	-4,0%	-0,9%
Tasa de interés	4,0%	4,5%	4,5%
PIB	4,4%	4,6%	4,4%

Flujo De Caja Y Estados Financieros:

Tabla 6. Flujo de Caja,

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO				
Concepto	2016	2017	2018	
Ventas	310.568.000	400.244.510	536.447.717	
Costos	196.472.928	234.262.954	290.548.174	
Gastos operativos	70.043.432	74.464.257	77.433.593	
Utilidad operativa	44.051.640	91.517.299	168.465.950	
Impuesto de renta operativo		10.572.394	21.964.152	
Beneficio fiscal financiero		-6.140.165	-4.328.303	
Utilidad operativa despues de impuestos	44.051.640	87.085.070	150.830.102	
Depreciación y amortización	5.662.580	5.662.580	5.662.580	
Flujo de caja bruto operativo	49.714.220	92.747.650	156.492.682	
	-143.676.510			
TIR DEL PROYECTO	38,26%			
WACC DEL PROYECTO	22,03%			
VPN DEL PROYECTO	45.449.994			
Reposición de capital de trabajo		-2.959.325	-4.494.706	
Reposición de activos fijos		0	0	
Servicio de la deuda	13.452.476	17.017.382	21.526.988	
Gastos financieros	25.584.019	22.019.113	17.509.507	
Flujo de caja libre inversionista	10.677.725	56.670.480	121.950.893	
	-30.000.000			
TIR DEL INVERSIONISTA	113,39%			
TMRR	30,00%			
VPN	159.299.098			

El principal factor del balance en el transcurso de los 3 años son los proveedores ya que al trabajar bajo pedido estos serán nuestra fuente principal para genera el ingreso y por consiguiente una participación mayoritaria de la deuda de la empresa.

Tabla 7. Balance General,

BALANCE GENERAL				
	2015	2016	2017	2018
<u>Activos corrientes</u>				
Disponible	114.890.710	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Inversiones temporales		132.817.179	193.472.174	321.227.232
Deudores (cuentas por cobrar)		0	0	0
Inventarios	0	0	0	0
Otros activos				
Total activo corriente	114.890.710	135.817.179	196.472.174	324.227.232
<u>Activos de largo plazo</u>				
Muebles y enseres	2.190.000	2.190.000	2.190.000	2.190.000
Máquinaria y equipo	5.345.800	5.345.800	5.345.800	5.345.800
Vehículos	13.900.000	13.900.000	13.900.000	13.900.000
Terrenos	0	0	0	0
Edificaciones	0	0	0	0
Equipo de computación	4.050.000	4.050.000	4.050.000	4.050.000
Depreciación acumulada	0	(4.562.580)	(9.125.160)	(13.687.740)
Software e intangibles	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000
Amortización acumulada	0	(1.100.000)	(2.200.000)	(3.300.000)
Total activos no corrientes	28.785.800	23.123.220	17.460.640	11.798.060
Total activos	143.676.510	158.940.399	213.932.814	336.025.292
<u>Pasivos corrientes</u>				
Proveedores	0	10.248.744	13.208.069	17.702.775
Impuesto por pagar		4.432.229	17.635.848	37.622.546
Obligaciones financieras corrientes	13.452.476	17.017.382	21.526.988	0
Total pasivos corrientes	13.452.476	31.698.355	52.370.905	55.325.321
<u>Pasivos no corrientes</u>				
Obligaciones financieras no corrientes	100.224.034	83.206.652	61.679.664	61.679.664
Total pasivos no corrientes	100.224.034	83.206.652	61.679.664	61.679.664
Total pasivos	113.676.510	114.905.007	114.050.569	117.004.985
<u>Patrimonio</u>				
Capital	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Reserva Legal	0	0	1.403.539	6.988.224
Utilidades retenidas	0	0	12.631.853	62.894.020
Utilidad del periodo	0	14.035.392	55.846.853	119.138.062
Total patrimonio	30.000.000	44.035.392	99.882.245	219.020.307
Total pasivo y patrimonio	143.676.510	158.940.399	213.932.814	336.025.292

Durante el primer año se presenta una baja rentabilidad por los altos costos de operación del negocio pero esta se ira recuperando a medida que seamos reconocidos en el sector y el factor de calidad nos haga partícipes de más procesos de contratación con Asoovinos.

Tabla 8. Estado de Resultados,

ESTADO DE RESULTADOS			
Concepto	2016	2017	2018
Ventas	310.568.000	400.244.510	536.447.717
Costos	196.472.928	234.262.954	290.548.174
Utilidad Bruta	114.095.072	165.981.556	245.899.543
Gastos operativos	70.043.432	74.464.257	77.433.593
Utilidad antes impuestos e intereses	44.051.640	91.517.299	168.465.950
Gastos financieros	25.584.019	22.019.113	17.509.507
Ingresos financieros	0	3.984.515	5.804.165
Utilidad antes de impuestos	18.467.621	73.482.701	156.760.609
Impuestos	4.432.229	17.635.848	37.622.546
Utilidad neta	14.035.392	55.846.853	119.138.062

Flujo De Efectivo

Por el aporte de capital se contara con un flujo de efectivo contante ya que los restantes serán re invertidos en productos financieros que funcionaran en el mercado.

Tabla 9. Flujo de Efectivo,

FLUJO DE EFECTIVO				
	2015	2016	2017	2018
SALDO INICIAL	0	114.890.710	135.817.179	196.472.174
<u>FUENTES DE EFECTIVO:</u>				
Ventas de contado		310.568.000	400.244.510	536.447.717
Recuperación de cartera			0	0
Adquisición de préstamos	113.676.510			
Aportes de capital	30.000.000			
Rendimientos financieros			3.984.515	5.804.165
Venta de activos fijos				
TOTAL FUENTES	143.676.510	310.568.000	404.229.025	542.251.882
<u>USOS DE EFECTIVO</u>				
Costos operativos		186.224.184	221.054.885	272.845.399
Gastos operativos		70.043.432	74.464.257	77.433.593
Pago de proveedores			10.248.744	13.208.069
Inversión en activos fijos e inventarios	28.785.800			
Servicio de la deuda		13.452.476	17.017.382	21.526.988
Intereses		25.584.019	22.019.113	17.509.507
Impuestos			4.432.229	17.635.848
Dividendos				
Depreciación y amortización (-)		-5.662.580	-5.662.580	-5.662.580
TOTAL USOS	28.785.800	289.641.531	343.574.030	414.496.824
EXCEDENTE O DÉFICIT EFECTIVO	114.890.710	20.926.469	60.654.995	127.755.058
SALDO FINAL DE EFECTIVO	114.890.710	135.817.179	196.472.174	324.227.232

INGRESOS

Tabla 10. Ingresos,

INGRESOS			
	2016	2017	2018
Kilogramo de Peso	310.568.000	400.244.510	536.447.717
	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	310.568.000	400.244.510	536.447.717
Ingresos financieros	0	3.984.515	5.804.165
TOTAL INGRESOS	310.568.000	404.229.025	542.251.882
		30%	34%

Evaluación Del Proyecto

Según el cálculo del punto de equilibrio se identifica que el costo promedio de los precios y de las unidades para que la empresa sostenga su operación en cuanto a costos variables y rentabilidad puede ser subsanada por el crecimiento del mercado.

Tabla 11. Evaluación del proyecto,

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
COSTOS FIJOS:		2016	
Costos fijos		73.488.000	
Gastos operativos		70.043.432	
Gastos financieros		25.584.019	
Impuestos		4.432.229	
TOTAL COSTOS FIJOS		173.547.680	
COSTOS VARIABLES		2016	
Costo variable promedio		1.980	
TOTAL COSTOS VARIABLES		1.980	
PRECIO DE VENTA		2016	
Precio de venta promedio		5.000	
PRECIO DE VENTA UNITARIO		5.000	
PUNTO DE EQUILIBRIO		2016	
EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL			57.466
EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL			4.789
EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL			287.330.596
EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL			23.944.216

Rentabilidad

Tabla 12. Indicadores de Rentabilidad,

INDICADORES DE RENTABILIDAD				
INDICADORES DE RENTABILIDAD	FORMULA DE CALCULO	2016	2017	2018
MARGEN BRUTO	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	37%	41%	46%
MARGEN OPERACIONAL	$\frac{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$	14%	23%	31%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	5%	14%	22%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO}}$	32%	56%	54%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	10%	35%	56%

Endeudamiento

Tabla 13. Indicadores de Endeudamiento,

INDICADORES FINANCIEROS DE ENDEUDAMIENTO				
ENDEUDAMIENTO	FORMULA DE CALCULO	2016	2017	2018
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	72,29%	53,31%	34,82%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	$\frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL (o Activo Total)}}$	27,59%	45,92%	47,28%
PATRIMONIO A PASIVOS	$\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PASIVO TOTAL}}$	0,38	0,88	1,87

Capital de trabajo

El Costo promedio ponderado de capital, es del 22,03% en este se reúnen los proveedores, el capital social y los préstamos, demostrando cuánto cuesta en % sostener estos medios para financiar la operación del negocio.

Tabla 14. Indicadores de Endeudamiento,

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE LOS RECURSOS (WACC)				
	2016	2017	2018	CP
Proveedores	10.248.744	13.208.069	17.702.775	Tasa 0%
Impuesto por pagar	4.432.229	17.635.848	37.622.546	Tasa 0%
Obligaciones financieras corrientes	17.017.382	21.526.988	0	Tasa 20,14%
Obligaciones financieras no corrientes	83.206.652	61.679.664	61.679.664	Tasa 20,14%
Patrimonio	44.035.392	99.882.245	219.020.307	Tasa 30,00%
Total pasivo y patrimonio	158.940.399	213.932.814	336.025.292	
Participación				
Proveedores	6,45%	6,17%	5,27%	
Impuesto por pagar	2,79%	8,24%	11,20%	
Obligaciones financieras corrientes	10,71%	10,06%	0,00%	
Obligaciones financieras no corrientes	52,35%	28,83%	18,36%	
Patrimonio	27,71%	46,69%	65,18%	
Costo promedio ponderado	21,01%	21,84%	23,25%	22,03%

Indicadores de Actividad

La productividad del capital de trabajo es constante lo que genera una estabilidad del negocio y un desarrollo de una idea productiva y alcanzable

El rendimiento inicial es muy por debajo de 100% lo que dice que se utilizan los recursos propios pero este es capaz de recuperarse y lograr en el 2019 un 82,57% de la inversión requerida por parte de los socios.

La generación de valor de la empresa en los dos primeros años es negativa pero se espera que para el final del proyecto la empresa este valiendo \$176.891.656

millones de pesos lo que demuestra un equilibrio y una sostenibilidad del negocio que se plantea.

Tabla 15. Indicadores de Actividad,

INDICADORES DE GENERACIÓN DE VALOR				
INDICADORES DE VALOR	FORMULA DE CALCULO	2016	2017	2018
KTNO	$C \times C + \text{Inventarios} - C \times P$	-10.248.744	-13.208.069	-17.702.775
PKT	$KTNO / \text{INGRESOS}$	-3,30%	-3,30%	-3,30%
ROA (RENDIMIENTO ACTIVO)	$\frac{UAI}{\text{ACTIVOS NETOS OPERATIVOS}}$	190,51%	524,13%	1427,91%
ROI (RENDIMIENTO PATRIMONIO)	$\frac{UAI}{\text{PATRIMONIO}}$	41,94%	73,57%	71,57%
MARGEN EBITDA	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{INGRESOS}}$	14,18%	22,87%	31,40%
PALANCA DE CRECIMIENTO	$\frac{\text{MARGEN EBITDA}}{\text{PKT}}$	0,00	0,00	0,00
COSTO PROMEDIO PONDERADO		21,01%	21,84%	23,25%
RAN	$\frac{UODI}{\text{ACTIVOS OPERACIÓN}}$	144,79%	398,34%	1085,21%
EVA	$UODI - \text{ACTIVOS} \times CK$	28.620.715	65.739.779	125.290.986
EVA	$\text{ACTIVOS} \times (\text{RAN} - CK)$	28.620.715	65.739.779	125.290.986
% EVA	$\text{EVA} / \text{VENTAS}$	9,22%	16,42%	23,36%

Plan de Amortización

Tabla 16. Plan de Amortización Crédito,

PLAN DE AMORTIZACIÓN				
VALOR PRESTAMO	113.676.510			
PLAZO	60			
TASA	1,978%			
CUOTA MES	3.253.041			
CUOTA	INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO
Año 1		25.584.019	13.452.476	
Año 2		22.019.113	17.017.382	
Año 3		17.509.507	21.526.988	
Año 4		11.804.855	27.231.640	
Año 5		4.588.471	34.448.024	

Análisis de riesgo

Los riesgos presentes se medirán según las características de cada uno y su importancia en el proceso según los siguientes conceptos y un diagrama donde se presentan todos los riesgos que se encuentra expuesta la organización, mostrando su probabilidad de ocurrencia y su impacto, lo que permitirá tener una clara visión de los riesgos cualitativos que se tienen en los procesos a intervenir:

# Riesgo	RIESGO
1	Alimentacion Balanceada
2	Buenas practicas de Manejo animal
3	Atencion veterinaria
4	Competencia
5	Desconocimiento del mercado
6	Clima
7	Recursos Economicos
8	Recursos naturales

MAPA DE RIESGOS				
PROBABILIDAD				
IMPACTO	1 (poco frecuente)	2 (frecuencia normal)	3 (frecuente)	4 (muy frecuente)
5 (extremo)	-	-	-	-
4 (mayor)	-	1	4	5
3 (moderado)	-	3	-	6 - 7 - 8
2 (menor)	-	2	-	-
1 (insignificante)	-	-	-	-

Impacto Del Proyecto

Impacto Social

Corderos Pelibuey será una empresa que impacta de manera positiva en la sociedad, ya que es una excelente alternativa de compra para mantener un excelente aporte nutricional en la alimentación.

– **Generación de Empleo**: Se espera generar 4 empleos directos con contratos a término indefinido y con todas las prestaciones de ley, más un empleo indirecto, como lo es el Contador que prestará los servicios a nuestra compañía.

– **Beneficios a las familias**: No solo beneficia a sus empleados directos, sino también a sus familias, otorgándoles tranquilidad, beneficios y vida sana.

– **Impuestos**: Eventualmente, en el momento en que la empresa comience a generar utilidades, pagará los impuestos respectivos e impactaremos en este tipo de inversión, aportando al desarrollo tanto del país, como al desarrollo del Departamento y el Municipio en el que tendremos presencia, ya que dicho pago permitirá que los recursos sean invertidos en la comunidad.

– **Compromiso con el medio ambiente**: Corderos Pelibuey es una empresa interesada en la conservación del entorno, por lo cual adopta un compromiso de reciclar y reutilizar los componentes que así lo permiten, como lo son el papel para impresión, botellas, vidrio, etc.

– **Labor Social**: De igual forma, en el momento en que la empresa comience a generar utilidades, trabajaremos por realizar una buena labor social con fundaciones que nos permitan donar nuestro trabajo y una porción de nuestras utilidades que beneficien a niños desamparados.

Impacto Ambiental

El presente proyecto tiene impactos en el medio ambiente, lo que hace que se tomen medidas al respecto con el fin de aportar beneficios o por lo menos mantener los actuales, a continuación se detallan los factores más representativos en materia de medio ambiente representados en Corderos Pelibuey

– **Emisiones atmosféricas**: El Proyecto eventualmente podría generar emisiones a la atmósfera durante la fase de adecuación y mantenimiento de los potreros solo en forma de partículas de polvo en suspensión, no obstante las condiciones de humedad del suelo hacen muy poco probable esta condición.

– **Residuos sólidos**: Se generan 3 clases de residuos:

Residuos domésticos generados por el personal que trabajará en la obra de adecuación y posteriormente en la producción de los potreros, estos desechos serán depositados en bolsas plásticas para su posterior despacho en los centros de recolección del municipio.

Residuos de envases de alimentos, los cuales son retirados y separados para su posterior reciclaje, o de ser necesario reutilizarlos en la misma planta.

Residuos sólidos no peligrosos resultantes de la operación misma, como lo son desechos, alimentos no consumidos y sólidos suspendidos. El interés de la

empresa es utilizarlos como abono orgánico, previa autorización de las autoridades ambientales.

– **Emisión de olores:** Durante la etapa de adecuación de las potreros no existirá emisión de olores, estos serán en la producción y manipulación del corderos, lo cual cuenta con la ventaja de la distancia del lugar de producción a la población habitacional, además de ser mínimos ya que su tratamiento es inmediato ya que como se dijo antes, los residuos serán envasados y posteriormente llevados por la empresa competente.

Referencias

Asoovinos. (2010). Quines somos. Enero de 2016, de ASoovinos Sitio web:
<http://asoovinos.org/quienes-somos/>

CONtexto Ganadero. (2013). Aumenta comercialización de ovinos y caprinos en Colombia. Enero 2016, de CONtexto Ganadero Sitio web:
<http://www.contextoganadero.com/agricultura/aumenta-comercializacion-de-ovinos-y-caprinos-en-colombia>

Óscar Segura Reyes. (2013). La ganadería ovina vive su mejor momento en Colombia. Enero 20 de 2016, de Contexto Ganadero Sitio web:
<http://www.contextoganadero.com/reportaje/la-ganaderia-ovina-vive-su-mejor-momento-en-colombia>