

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA PLANTA DE
COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS EN LA ZONA DE MESOPOTAMIA (ANT).**

ELIZABETH BOTERO GARCIA

**CORPORACION UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS
2010**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA PLANTA DE
COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS EN LA ZONA DE MESOPOTAMIA (ANT).**

ELIZABETH BOTERO GARCIA

**Trabajo de grado para optar el título de Administradora de Empresas
Agropecuarias**

**ASESOR
LUCAS PENAGOS**

INGENIERO AGROINDUSTRIAL

**CORPORACION UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

CALDAS

2010

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	7
1. RESUMEN EJECUTIVO	8
1.1 CONCEPTO DEL NEGOCIO	8
1.1.1 Nombre comercial	8
1.1.2 Razón social	8
1.1.3 Localización/ubicación de la empresa	8
1.1.4 Objetivos de la empresa	9
1.2 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR	10
1.3 POTENCIAL DE MERCADO EN CIFRAS	10
1.4 VENTAJA COMPETITIVA Y PROPUESTA DE VALOR	11
1.5 INVERSIÓN INICIAL	12
1.6 VENTAS Y MARGEN DE RENTABILIDAD DE LA COMPETENCIA	12
1.7 EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	13
2. MERCADO	14
2.1 INVESTIGACION DE MERCADOS	14
2.1.1 Análisis del sector	14
2.1.2 Análisis del mercado	21
2.1.2.1 Mercado objetivo	21
2.1.2.2 Justificación del mercado objetivo	22
2.1.2.3 Estimación del mercado potencial	23
2.1.2.4 Estimación del segmento/ nicho de mercado	25
2.1.3 Proyección de ventas	28

2.1.4	Análisis del cliente	30
2.1.4.1	Perfil del consumidor	30
2.1.4.2	Localización del segmento	31
2.1.4.3	Elementos que inciden en la compra	31
2.1.4.4	Factores que pueden afectar el consumo	31
2.1.4.5	Tendencias de consumo y producción en el mercado objetivo	31
2.1.5	Análisis de competencia	32
2.1.5.1	Identificación de competidores potenciales	32
2.1.5.2	Análisis de empresas competidoras	32
2.1.5.3	Imagen de la competencia ante los clientes	32
2.1.5.4	Resultados obtenidos	35
2.1.5.5	Segmento al cual está dirigida la competencia	36
2.1.5.6	Fortalezas y debilidades frente a la competencia	36
2.1.6	Costo del producto	37
2.1.7	Análisis de productos sustitutos	37
2.1.8	Análisis de precios de venta	38
2.2	ESTRATEGIA DE MERCADEO	38
2.2.1	Concepto del producto o servicio	38
2.2.1.1	Descripción del producto	38
2.2.1.2	Aplicación/uso del producto	38
2.2.1.3	Empaque y embalaje	39
2.2.2	Mezcla de marketing	39
2.2.2.1	Alternativas de comercialización	39
2.2.2.2	Estrategias de ventas	39
2.2.2.3	Tácticas relacionadas con distribución	40

2.2.2.4 Estrategia de promoción	40
2.2.2.5 Estrategia de comunicación	40
2.2.2.6 Estrategia de servicio	41
3. ANÁLISIS TECNICO-OPERATIVO	42
3.1 FICHA TECNICA	42
3.1.1 Características sensoriales	42
3.1.2 Condiciones de almacenamiento	42
3.1.3 Condiciones de distribución	44
3.2 ESTADO DE DESARROLLO	45
3.2.1 Etapa en la que se encuentra el proyecto	45
3.3 INNOVACIÓN	46
3.3.1 Empaque/embalaje	46
3.3.2 Descripción de integración de la innovación al mercado	46
3.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	46
3.4.1 Tecnología requerida	46
3.4.2 Espacio para la comercialización	47
3.5 PLAN DE COMPRAS	47
3.5.1 Control de calidad	48
4. ORGANIZACIONAL	49
4.1 ANÁLISIS MECA	49
4.2 GRUPO EMPRENDEDOR	49
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	50
4.4 ORGANISMOS DE APOYO	51
5. LEGAL	52
5.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES	52

5.2 LEGISLACIÓN VIGENTE	54
6. IMPACTO DEL PROYECTO	64
6.1 IMPACTO ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL	64
7. FINANCIERO	65
7.1 ANÁLISIS FINANCIERO	65
BIBLIOGRAFIA	66

INTRODUCCION

En el presente trabajo de grado se realizó un estudio para analizar la factibilidad del montaje de una planta de comercialización y distribución de productos agropecuarios en el corregimiento de Mesopotamia, municipio de la Unión Antioquia.

La idea de desarrollar este proyecto nace del deseo de crear un almacén agropecuario comercializador de los principales insumos para el campo, donde se pueda aplicar todos los conocimientos adquiridos en la universidad. El sitio de ubicación del proyecto se eligió en el momento de conocer las dificultades por las que pasan los campesinos para adquirir los insumos para sus producciones, ya que se desplazan desde el corregimiento de Mesopotamia hasta el municipio de la Unión y es necesario disponer de un día completo para hacer sus compras, lo que significa descuidar sus labores y aumentar los gastos y costos, disminuyendo la rentabilidad de sus producciones.

Este proyecto pertenece a las áreas de conocimiento administrativa y agropecuaria. En la rama administrativa aplica conocimientos de mercadeo, planeación, logística, organización, finanzas y evaluación de proyectos; en la rama agropecuaria aplica conocimientos de alimentación y nutrición animal, sanidad animal, sanidad vegetal y buenas prácticas agrícolas (BPA) y ganaderas (BPG).

Para la ejecución del proyecto se realizaron diferentes estudios. La idea de negocio en la cual se analizó el problema, la necesidad y la oportunidad que se debía aprovechar, la tecnología a implementar y el mercado objetivo. El desarrollo de la idea de negocio en el que se investigó las variables de control, las condiciones de almacenamiento y distribución de los productos; la identificación de proveedores y el personal requerido.

Finalmente se realizó el plan de negocio donde se exponen los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, incluyendo temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento y los aspectos legales.

A través de este último estudio se determinó la viabilidad económica- financiera del proyecto empresarial y su proyección en el futuro.

PLAN DE NEGOCIO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UNA PLANTA DE
COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS EN LA ZONA DE MESOPOTAMIA (ANT).

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 CONCEPTO DEL NEGOCIO

1.1.1 Nombre comercial:

AGROCAMPO S.A.S

1.1.2 Razón social:

AGROCAMPO S.A.S tendrá como objeto social distribuir y comercializar insumos agropecuarios (agroquímicos, concentrados y fertilizantes), además contará con un equipo de profesionales idóneos dedicados a la asesoría y capacitación de los clientes del sector agropecuario de la zona ofreciendo un servicio inigualable teniendo como prioridad las necesidades del cliente y garantizándole una mayor rentabilidad económica.

El propósito de AGROCAMPO S.A.S será mejorar día a día todos y cada uno de los productos y servicios ofrecidos para así entregarle a todos los consumidores un servicio profesional, orientados por el estudio diario de cada uno de los problemas que se presentan en el sector agropecuario en materia de sanidad y producción tanto en el área agrícola como pecuaria teniendo siempre presente la conservación del medio ambiente.

1.1.3 Localización/ubicación de la empresa:

AGROCAMPO S.A.S estará ubicada en el casco urbano del corregimiento de Mesopotamia, municipio de la Unión Antioquia.

El corregimiento de Mesopotamia cuenta con estación de Policía, capilla y casa de la cultura. Se encuentra a unos 25 kilómetros aproximadamente del parque

principal del municipio de la Unión, y a 2 horas en carro desde la ciudad de Medellín.

Hacen parte del corregimiento cuatro veredas: Cardal, Minitas, El Buey, San Miguel Abajo.

La economía se basa en la agricultura y producción de leche, sus principales productos agrícolas son la papa, la mora, la uchuva, maíz y frijol.

Mesopotamia cuenta con varias vías de comunicación, se comunica por carretera pavimentada con los municipios de La Unión y Sonsón y por carretera destapada con los municipios de Abejorral (por 2 vías), con el municipio de La Ceja y con el corregimiento San José y el caserío de la Honda.

1.1.4 Objetivos de la empresa:

Objetivo General

AGROCAMPO S.A.S será una empresa dedicada a la comercialización de productos agropecuarios que buscará satisfacer las necesidades de los productores regionales y de esta forma mantener el prestigio, solides rentabilidad y permanencia en el mercado.

Será una organización responsable, honesta y amable, que trabajará encaminada a la satisfacción de los clientes, contando con empleados altamente calificados, idóneos y éticos, dispuestos a trabajar por su bienestar.

Objetivos Específicos

- AGROCAMPO S.A.S ofrecerá productos agropecuarios de excelente calidad necesarios para desarrollar las labores del campo con precios ajustados al mercado.
- AGROCAMPO S.A.S brindará un servicio de asesoría técnicamente calificado, ágil y oportuno, con personal dispuesto a transmitir sus conocimientos y a mejorar la producción agropecuaria de la zona.
- AGROCAMPO S.A.S ofrecerá a los agricultores y ganaderos un servicio de outsourcing administrativo el cual le permitirá conocer el estado real de su actividad económica.
- AGROCAMPO S.A.S contará con diferentes estrategias de mercadeo que beneficiaran a los clientes.

- AGROCAMPO S.A.S contará con el mejor equipo humano para brindar una excelente atención a los clientes.

- AGROCAMPO S.A.S Generará responsabilidad social y empleo en la zona.

1.2 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

La sociedad esta conformada así:

- Elizabeth Botero García c.c 1037584432

Tel 4139121 Dirección: Cir. 3 # 72 – 08 Laureles.

Estudiante de último semestre de Administración de Empresas Agropecuarias de la Corporación Universitaria Lasallista, Caldas Antioquia.

El cargo a desempeñar en la empresa es desde el área administrativa: recursos humanos, mercadeo y ventas, logística (organización y control de clientes, empleados y proveedores), control de calidad. Con capacidad de ofrecer asesorías técnicas en el ámbito agrícola y pecuario específicamente en BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), sanidad, reproducción y manejo de explotaciones pecuarias.

- Roberto Botero Arango c.c 15351339 Tel 5563182

Administrador y propietario de producciones agropecuarias, amplia experiencia en el sector y conocedor de temas tanto agrícolas como pecuarios.

Tendrá como función la asesoría técnica, manejo del personal y clientes.

La empresa además contará con el siguiente personal: veterinario, agrónomo y almacenista.

1.3 POTENCIAL DE MERCADO EN CIFRAS

La población objetivo a impactar abarca el corregimiento de Mesopotamia y las cuatro veredas que lo conforman, además dos veredas cercanas pertenecientes al municipio de Abejorral lo cual en un censo promedio se estima en 513 predios con una población aproximada de 1761 personas que se dedican a las labores del campo. Las producciones más sobresalientes son el maíz, el frijol, la papa, la uchuva, la mora, hortalizas y el ganado vacuno para la producción de leche (actualmente existen 1387 bovinos, datos de la UMATA

de la Unión). En menor escala se encuentran la producción de porcinos y aves de postura y engorde.

1.4 VENTAJA COMPETITIVA Y PROPUESTA DE VALOR

La principal ventaja de AGROCAMPO sería su exclusividad en el corregimiento, ya que los dueños del único almacén agropecuario que había se vieron obligados a cerrarlo debido a la violencia que vivió la región hace aproximadamente 12 años, es por esto que los campesinos y productores deben desplazarse hasta el municipio de la Unión para adquirir los insumos que necesitan haciendo más complicado el proceso y disminuyendo la rentabilidad de sus producciones a causa del transporte de los suministros.

En la actualidad el corregimiento de Mesopotamia y toda la zona aledaña se encuentran fuera del conflicto armado y se convirtió en una región tranquila y segura que promueve la creación de nuevos proyectos agropecuarios que se convertirían en clientes potenciales de AGROCAMPO.

Otra ventaja del proyecto es la ubicación de la empresa en dicho corregimiento ya que aledaño a éste se encuentran los municipios de Abejorral y Sonsón y algunas de las veredas de estos municipios se encuentran más cerca de Mesopotamia que del área urbana y comercial de sus respectivos municipios.

AGROCAMPO S.A.S va a llegar al corregimiento innovando con toda clase de productos de la mejor calidad y precios de fácil acceso, además de esto los clientes recibirán de forma gratuita asesoría en las diferentes áreas y servicio veterinario por compras de concentrados.

También ofrecerá el servicio de reparación de maquinaria y se conseguirán los productos que no se encuentran disponibles en el almacén y son solicitados por los clientes.

Como retribución por sus compras AGROCAMPO ofrecerá a sus clientes una vez al mes capacitaciones que se realizarán en convenio con los proveedores en diferentes temas como el manejo adecuado de cultivos, manejo de explotaciones pecuarias, creación de proyectos que apoyen a las madres cabeza de familia consecuencia de la violencia como lo son las huertas caseras, la producción y comercialización de huevos, etc.

1.5 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial son las adecuaciones y dotación del almacén. Para las adecuaciones de infraestructura se invierte \$110'000.000. En la dotación se invierte: computador \$1'800.000, software para el control de facturación e inventarios \$3'000.000, estantería \$2'000.000, escritorio \$260.000, silla \$90.000, fax \$300.000, teléfono \$70.000, papelería \$200.000, registradora \$280.000, vitrina mostrador \$800.000, estibas \$1'200.000.

El total de la inversión inicial es \$120'000.000.

1.6 VENTAS Y MARGEN DE RENTABILIDAD DE LA COMPETENCIA

Datos correspondientes al margen de rentabilidad y ventas realizadas en un almacén agropecuario ubicado en el municipio de la Unión.

VENTAS ANUALES CONCENTRADO: \$537.970.000

VENTAS ANUALES AGROQUIMICOS: \$2174.620.000

VENTAS ANUALES FERTILIZANTES: \$3540.935.040

VENTAS TOTALES AÑO: \$6254.525.040

MARGEN RENTABILIDAD NETO CONCENTRADO: 8%

MARGEN RENTABILIDAD NETO AGROQUIMICOS: 5%

MARGEN RENTABILIDAD NETO FERTILIZANTES: 2%

Utilidad Anual Concentrados: \$43.037.600

Utilidad Anual Agroquímicos: \$108.731.000

Utilidad Anual Fertilizantes: \$70.818.701

Utilidad Anual Total: \$222.587.301

Utilidad Mensual Concentrados: \$3.586.467

Utilidad Mensual Agroquímicos: \$9.060.917

Utilidad Mensual Fertilizantes:	\$5.901.558
Utilidad Mensual Total:	\$18.548.942

1.7 EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

La empresa cuenta con una ventaja comercial ya que este tipo de mercado será único en la región y contará con una amplia gama de productos para cubrir las necesidades de los clientes y facilitarles el proceso y la producción de sus cultivos y explotaciones pecuarias ahorrándoles el transporte desde otras zonas comerciales lejanas.

El transporte de los insumos desde las plantas de producción y distribución hasta AGROCAMPO S.A.S será fácil, ya que la distancia desde Medellín es relativamente corta y tiene muy buenas vías de acceso.

El proyecto será viable según el manejo, los costos y el mercadeo realizado para el cual se establecerán inicialmente estrategias que favorezcan la permanencia y rentabilidad de la empresa.

2. MERCADO

2.1 INVESTIGACION DE MERCADOS

2.1.1 Análisis del sector:

-Diagnostico de la estructura actual de mercado agropecuario nacional:¹

Durante el 2008 y 2009, Minagricultura logró importantes avances para el sector agropecuario en materia de seguridad alimentaria, oferta agrícola, investigación y desarrollo tecnológico, cobertura en riego, producción de biocombustibles, nuevos mercados y certificaciones en materia sanitaria.

Para la vigencia de 2010, Minagricultura trabajará por convertir a Colombia en potencial forestal, creará mecanismos para proteger la agricultura de eventos catastróficos, aumentará la productividad con mega proyectos de riego, estabilizará la economía de los campesinos y fortalecerá el otorgamiento de microcréditos.

En su intervención, el titular de la cartera resaltó 10 de los logros más representativos para el sector. Indicó que hoy Colombia es autosuficiente en la mayoría de productos de la canasta familiar, lo que se ha logrado según el Ministro, gracias al otorgamiento de recursos para siembra de alimentos, que para este período fue de \$201 millones, con las líneas de crédito más baratas del mercado.

Andrés Fernández Acosta (Ministro de Agricultura), informó que en 2008 el sector agropecuario creció considerablemente. Se batió nuevamente el récord en la entrega de créditos, \$3,8 billones, 24% más que en 2007 y 261% más que en 2002. “Gracias a estas colocaciones de crédito contribuimos a que en este año se sembraran 135.700 nuevas hectáreas, esto ha significado una recuperación de 588.215 hectáreas desde 2002; y alcanzamos 26 millones de toneladas en el campo colombiano, 3,8 millones más que al inicio de este gobierno” aseguró el Ministro Fernández.

¹ COLOMBIA. MINISTERIO DE AGRICULTURA. Avances, logros y retos para el sector agropecuario. [en línea] <http://www.minagricultura.gov.co/inicio/noticias.aspx?idNoticia=486> [Citado el 20 de Noviembre de 2009]

Según el Ministro, gracias a la implementación de distritos de riego se ha impulsado la productividad y competitividad. “Logramos llevar riego a 27.060 familias campesinas, a través del Programa Agro Ingreso Seguro financiamos 236 proyectos para irrigar 59.920 nuevas hectáreas, con inversiones por \$169.478 millones de pesos; y nos encontramos ejecutando dos de las obras más importantes para el país, Con una inversión por cerca de \$700 mil millones de pesos, avanzamos en las obras de Ranchería avanzan en un 76% y las del Triangulo del Tolima en un 23%” anunció Andrés Fernández.

El jefe de la cartera agropecuaria destacó la investigación y el desarrollo tecnológico como un gran avance para el sector. El funcionario indicó que una inversión de \$7.500 millones de pesos se construyeron 12 invernaderos computarizados, de última generación y conectados a estaciones climáticas, a través de los cuales se investiga la forma más adecuada de cultivar en ambientes controlados y con altos niveles de productividad.

Dentro de los logros destacados en su intervención, el Ministro de Agricultura, también resaltó el trabajo que se ha implementado para el fomento a la exploración y explotación de minerales vitales para la agricultura, con el fin racionalizar costos de producción y el esfuerzo por recuperar la Altillanura colombiana para convertirla en gran despensa de alimentos, agro y energía. “A la fecha llevamos 57.000 hectáreas sembradas, 186% más que en 2006 y 1.100% más que en 2002; así mismo en el Meta están en construcción y etapa de pruebas, 2 proyectos de biodiesel a partir de palma, que van a producir 371.000 litros/día y dos proyectos de etanol, el primero producirá este año, 20.000 litros/día a partir de yuca y el segundo, producirá en el 2011, 350.000 litros/día a partir de caña” informó el Ministro.

De acuerdo con Fernández Acosta, un logro muy importante para los colombianos, es el Sello de Biocombustibles, Hoy Colombia tiene aprobada por ICONTEC, la norma de certificación de producción limpia de biocombustibles, bajo los principios de: cumplimiento legal, reducción de gases de efecto invernadero, protección de derechos humanos, laborales y de bienestar social y sobretodo, garantía de seguridad alimentaria

“La apertura de 24 nuevos protocolos para exportación de productos agropecuarios (Semen y embriones de bovino, Huevo fresco, ovinos y caprinos en pie, Semen de equinos, Alimento para mascotas, Peces ornamentales, Pitahaya y papaya, Granadilla, flores, semillas de arroz, cacao, Melón, Café verde, tomates de mesa y Piña” es otro de las metas alcanzadas destacadas por el titular de la cartera.

“Uno de los logros más representativos para el país, es lo alcanzado en PROTECCION SANITARIA, alcanzamos la certificación como país 100% libre de aftosa con vacunación y el reconocimiento como país con riesgo controlado de la Encefalopatía y tenemos 4 zonas libres de peste porcina clásica y estamos terminando el proceso de certificación como país 100% libre de gripa aviar”. Destacó el funcionario quien también explicó que en cuanto a sanidad

vegetal, todo el país está certificado como libre de mosca suramericana y de mosca oriental de la fruta. Tenemos 5 áreas libres o de baja prevalencia de plagas como la roya blanca del pompón y crisantemo y el picudo algodonero.

El Ministro de Agricultura, culminó la presentación de sus logros, exaltando la obtención de la certificación en gestión de la calidad por parte de todas las entidades del sector y el concepto favorable de la Contraloría de la república sobre los estados contables del Ministerio y sus entidades. "esto demuestra que estamos dirigiendo el sector agropecuario colombiano bajo criterios de transparencia, austeridad y eficiencia" agregó el funcionario.

RETOS 2010 SECTOR AGROPECUARIO

Para el año 2010 el Ministro de Agricultura fijó unas nuevas metas, retos que permitirán continuar impulsando el crecimiento del sector.

- Ley de reforestación
- Aseguramiento ante eventos catastróficos
- Modelo para grandes infraestructuras de riego
- Estabilización de los ingresos de los productores
- Microcrédito para población rural
- Transformación productiva para el sector agropecuario
- Apertura de mercados
- Aumento de la productividad del sector cafetero
- Aumento del el área con riego
- Fortalecimiento de la gestión administrativa

-Desarrollo tecnológico del sector agropecuario:²

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural ha reconocido la importancia que tiene para el desarrollo y optimización de la información, la creación o utilización de los sistemas de información como almacenamiento de oferta tecnológica, como lo es el SITA (Sistema de Información de Tecnologías Agropecuarias) y AGRONET. Además consolidar sistemas de información con objeto de oferta tecnología, es necesario revisar otras opciones y la posibilidad de realizar alianzas como es el caso del SIUGP (Sistema de información único de gestión de proyectos) de Colciencias, y por último de oferta tecnológica se incluyen los SIG (Sistemas de Información geográfica) aunque el Ministerio de Agricultura directamente, existen en centros de investigación como Corpoica.

SITA (Sistema de Información de Tecnología Agropecuaria):

Es una biblioteca digital, la cual cuenta con una página Web en la cual se oferta parte del conocimiento, cuyo objetivo es el de contribuir con la competitividad de bienes y servicios con alto valor agregado que respondan a las necesidades del sector agropecuario y agroindustrial, a través del uso de la Ciencia y la Tecnología. Aquí se recoge el producto de muchas investigaciones, especialmente las adelantadas por el Programa Nacional de Transferencia de Tecnología – PRONATTA – con cuyos recursos de apoyó la ejecución de más de 600 proyectos, así mismo, resultados de investigación de proyectos financiados con recursos directos del Ministerio de Agricultura.

El SITA es una Biblioteca Digital del Ministerio que presta este tipo de servicios y que actualmente se encuentra en proceso de articulación con otros portales para mejorar el servicio.

AGRONET: Red de Información y Comunicación Estratégica del Sector Agropecuario

Es una red de información y comunicación integrada y descentralizada que provee información estratégica oportuna y sintética a los responsables de la toma de decisiones políticas del sector y a la vez, brinda a los diversos actores de las agro-cadenas – con especial atención en los pequeños productores -, información agraria localmente relevante sobre nuevas técnicas para una seguridad alimentaria sostenible y para la diversificación de cultivos que mejoren su rentabilidad y sus oportunidades de mercado.

² Ibid, Desarrollo tecnológico del sector agropecuario (en línea)

<http://74.125.47.132/search?q=cache:fkle11-kDUgJ:www.minagricultura.gov.co/archivos/LibroAgendaUnicaNacional.pdf+desarrollo+tecnologico+sector+agropecuario+colombiano&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co> (Citado el 20 de Noviembre de 2009)

SIUGP: Sistema de Información Único de Gestión de Proyectos

El SIUGP es un sistema de información de gestión de proyectos creado por Colciencias en una primera etapa con el fin de captar, agilizar y resolver la gestión de los proyectos de investigación que se habilitan al abrir convocatorias, en una segunda etapa este Sistema de información es también mejorado y desarrollado en compañía de SENA y FOMIPYME.

El Ministerio viene adelantando el proceso de integración del SIUGP, basándose en el Conpes 3280 de 2004 de optimización de instrumentos de desarrollo empresarial, para dar solución a 4 problemas que venían atacando a la metodología anterior:

- Duplicidad en los programas financiados: Estos cuatro fondos, con objetos similares, se desarrollaron de manera aislada desde las diferentes instituciones que los promocionaron; Lo anterior ha generado duplicidad en la aplicación de recursos, no siendo posible detectar cuándo el mismo proyecto es financiado por diferentes fuentes ni cuándo el ejecutor es rechazado en otros fondos. Esto genera costos excesivos no sólo al que presenta el proyecto sino igualmente al Estado.
- Bajo Impacto: La escasa ejecución de los recursos de algunos de estos programas indica que el diseño y orientación de los instrumentos no es el adecuado. Adicionalmente hay indicios de un escaso conocimiento por parte de los pequeños y medianos empresarios de los instrumentos, lo que evidencia problemas en la promoción y difusión.
- Información deficiente: Los programas adolecen de sistemas de información que apoyen la función institucional de hacer seguimiento a los proyectos, así como de informar de manera adecuada y oportuna el avance de éstos. Más aún cuando es imposible el cruce de información entre los distintos programas, lo que reduce la eficacia e incrementa el riesgo en la asignación de los recursos públicos.
- Inadecuada focalización: El esquema de cofinanciación intermediada por los agentes oferentes de servicios, impide la optima focalización de los recursos a las empresas que más los necesitan, pues los instrumentos están diseñados – manuales, formatos, mecanismos de difusión-para recibir las propuestas a través de los oferentes de servicios, lo que implica un sesgo hacia las especialidades y fortalezas de éstos, en detrimento de la identificación de las reales necesidades de las empresas.

Sistema de Información Geográfico - SIG:

Es una colección de hardware, software y datos geográficos diseñados para recoger, almacenar, actualizar, manipular, analizar y reproducir datos con referencias geográficas. Los SIG se tratan de utilizar para ofertar información de carácter edafológico, climático, agroecológico, fitosanitario y en casos excepcionales la intención de siembra para la siguiente cosecha contribuyendo enormemente a la toma de correctas decisiones. En Colombia ya existen algunos SIG bajo la batuta de empresas privadas como Cenicaña.

-Exportaciones e importaciones de productos agropecuarios:³

El patrón exportador de Colombia ha cambiado en las últimas tres décadas. La participación de los productos agrícolas, que en la década de los setentas alcanzó el 80 por ciento, ahora representa el 23 por ciento. Este cambio estructural se explica por la diversificación de la canasta exportadora del país, en donde cobran mayor importancia las exportaciones de manufacturas, hidrocarburos y los productos mineros

En lo corrido de la década de los noventas hasta 2002, las exportaciones agrícolas alcanzaron su mayor valor en 1997, 4289 millones de dólares, en comparación a 2725 millones de 1991. El crecimiento observado hasta 1997 fue producto tanto de las exportaciones de café y los demás productos de la agricultura; desde entonces, no cesa la disminución del valor total de las exportaciones. Sin embargo, en este lapso, la disminución obedece a la drástica caída de las exportaciones de café.

En efecto, desde 1997 las exportaciones totales cayeron de 4289 a 2948 millones de dólares en tanto que aumentaron de 3.7 a 4.4 millones de toneladas, con una pérdida significativa de los precios implícitos por unidad exportada. El ajuste drástico correspondió al café pues el valor exportado disminuyó de 2.2 millones de dólares a 782000 dólares mientras que las cantidades exportadas pasaron de 618216 a 579083 toneladas. Las exportaciones agrícolas sin café se mantuvieron relativamente estables tanto en valor como en volumen. Visto en retrospectiva el comportamiento de las exportaciones, su desempeño presenta las siguientes características:

1. Avance lento de la diversificación de la canasta exportadora
2. Diversificación en los destinos de las exportaciones
3. Presencia de un núcleo dinámico de productos y mercados de exportación que, en últimas, explican que el comportamiento de las exportaciones no fuera sido más desfavorable.

Diversificación exportadora

Como producto de la apertura comercial, se profundizó la diversificación del comercio agrícola. Entre 1991 y 1995, el número de productos importados con valor igual o mayor a 5 millones de dólares, pasó de 14 a 63, y el de exportaciones de 31 a 39. Desde entonces, mientras que el número de productos de importación disminuyó hasta 56, el número de productos exportados aumentó hasta llegar a 48.

Al comparar las canastas exportadoras de se encuentra que se siguen exportando productos tradicionales como café, que ha disminuido

³ BUSINESS COLOMBIA. Mercado internacional agropecuario. [en línea] <http://www.businesscol.com/noticias/fullnews.php?id=7361> [Citado el 23 de Noviembre de 2009]

considerablemente, banano, plátano, flores, azúcar, tabaco negro en rama, camarones de cultivo y de pesca, langosta, langostinos, y productos agroindustriales como los bombones y caramelos, concentrados de café, papas frescas o refrigeradas, atún, manteca de cacao, cigarrillos de tabaco rubio, productos de panadería y galletería, y gelatinas. Continúan, aunque perdiendo importancia: carne de bovino en canales, frijoles, cacao en grano y tabaco rubio en rama.

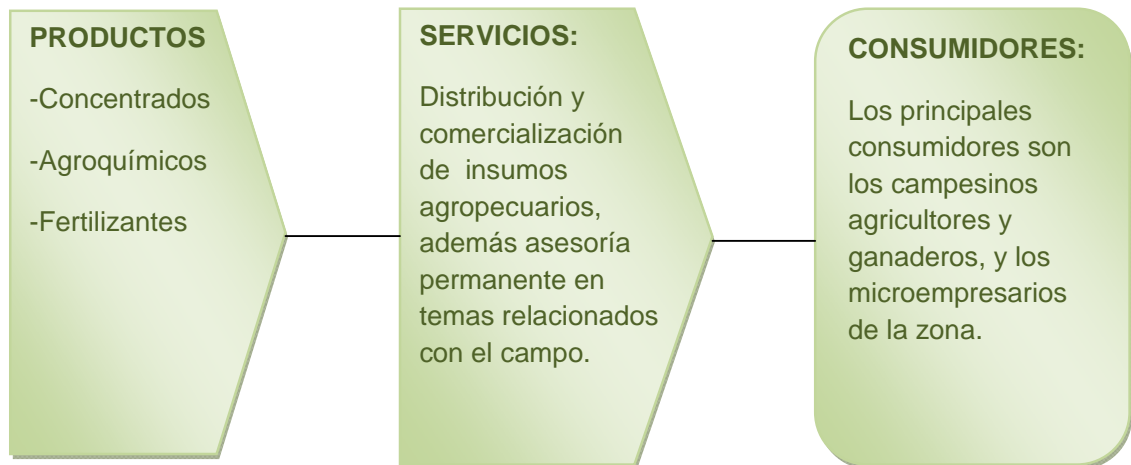
Han salido de la canasta exportadora: algodón sin cardar, arroz semiblanqueado y blanqueado, fresas frescas, pescado ahumado y animales vivos de la especie bovina.

Los productos que entran a formar parte de la canasta exportadora son: leche en polvo, aceites de palma y de almendra de palma, chicles y gomas de mascar, preparaciones alimenticias, papayas y mangos preparados, cueros y pieles en bruto de reptiles, café sin tostar descafeinado, huevos, malta, jarabe de glucosa, melaza de caña, cacao en polvo y chocolates.

La diversificación exportadora es de naturaleza agroindustrial. La tasa de crecimiento anual de los productos básicos de la agricultura, sin café, crecieron al 3 por ciento mientras que los productos agroindustriales crecieron al 8.9 por ciento anual. Los productos forestales han crecido a una tasa del 9.8 por ciento, pero su valor es todavía muy pequeño. En contraste, las exportaciones cafeteras y de productos pesqueros disminuyeron a tasas promedio anual de 4.3 y 1.4 por ciento respectivamente.

- Identificación del clúster de la región:

INSTITUCIONES FINANCIERAS	ORGANISMOS DE APOYO
-FINAGRO	-UMATA
-Banco Agrario	-Instituto Colombiano Agropecuario
	-Ministerio de Agricultura



2.1.2 Análisis del mercado:

2.1.2.1 Mercado objetivo:

AGROCAMPO S.A.S está dirigido específicamente a ganaderos, agricultores, campesinos y empresarios dedicados a explotaciones agropecuarias, cuyos predios estén ubicados en las veredas pertenecientes al corregimiento de Mesopotamia y además por su cercanía con los municipios de Abejorral y Sonsón también se tienen en cuenta los productores de estos municipios ubicados en las veredas más cercanas a Mesopotamia.

2.1.2.2 Justificación del mercado objetivo:

Estos clientes potenciales necesitan consumir los productos porque tanto los cultivos como las explotaciones pecuarias requieren ciertos cuidados para poder desarrollarse, producir y generar rentabilidad al productor, además es necesario utilizar ciertos insumos y herramientas para el montaje y mantenimiento de estas producciones.

En cuanto al consumo de servicios para estas personas es muy útil que puedan recibir asesoría para saber aprovechar el producto adquirido, también es muy necesario para sus actividades el servicio veterinario ya que los veterinarios también deben desplazarse desde La Unión y muchos casos necesitan ser atendidos de urgencia, otro servicio que necesitan consumir es el de reparación de maquinaria porque sin está en perfectas condiciones sus trabajos se retrasarían.

2.1.2.3 Estimación del mercado potencial (consumo aparente municipio de la Unión)

- Consumo de concentrado por especie

	CANTIDAD ANIMALES ⁴	TOTAL BULTOS (Bulto 40 kg)
Vacas Paridas	4122	6183
Vacas Horras	10956	8217
Novillas Vientre	2252	1689
Novillas Levante	4504	1689
Novillos Levante	528	
Novillo Ceba	619	
Crías Hembra	2134	
Crías Macho	1988	
Toros	722	
Porcinos	3051	5721
Aves Postura	11200	1008
Aves engorde	15000	1811
TOTAL		26318

⁴ GOBERNACION DE ANTIOQUIA. Estadísticas agropecuarias por consenso, inventario pecuario. [en línea] http://www.gobant.gov.co/organismos/agricultura/anuario%20en%20cd%202005/inv_pecua_orientate.htm [Citado el 9 de Diciembre de 2009]

- **Consumo de agroquímico por cultivo**

CULTIVO	HECTAREAS ⁵	INSECTICIDA/HA	TOTAL
Pasto	12850	3.5 Lts	44975 Lts
Fresa	103	1 L	103 Lts
Mora	133	1.5L	200 Lts
Tomate de Árbol	54	1 L	54 Lts
Frijol	608	1.5 L	912 Lts
Papa	2490	2 Lts	4980 Lts
Maíz	280		
TOTAL INSECTICIDA			51224 Lts

CULTIVO	HECTAREAS	HERBICIDA/HA	TOTAL
Pasto	12850		
Fresa	103		
Mora	133		
Tomate de Árbol	54	1.5 Lts	81 Lts
Frijol	608	1.5 Lts	912 Lts
Papa	2490	1.5 Lts	3735 Lts
Maíz	280	1.7 Lts	476 Lts
TOTAL HERBICIDA			5204 Lts

⁵ Ibid, estadísticas agropecuarias por consenso, evaluación agrícola de cultivos. [en línea] <http://www.gobant.gov.co/organismos/agricultura/anuario%20en%20cd%202005/papa.htm> [Citado el 11 de Diciembre de 2009]

CULTIVO	HECTAREAS	FUNGICIDA/HA	TOTAL
Pasto	12850		
Fresa	103	1 kg	103 Kg
Mora	133		
Tomate de Árbol	54	2 Kg	108 Kg
Frijol	608	1 kg	608 Kg
Papa	2490	4 Kg	9960 Kg
Maíz	280		
TOTAL FUNGICIDA			10779 Kg

- **Consumo de fertilizante por cultivo**

CULTIVO	HECTAREAS	FERTILIZANTE/HA	TOTAL BULTOS (50KG)
Pasto	12850	800 Kg	205600
Fresa	103	1000 Kg	2060
Mora	133	120 Kg	319,2
Tomate de Árbol	54	500 Kg	540
Frijol	608	300 Kg	3648
Papa	2490	1000 Kg	49800
Maíz	280	200 Kg	1120
TOTAL			263087,2

2.1.2.4 Estimación del segmento/ nicho de mercado:

AGROCAMPO S.A.S desea trabajar con un 8% de la población total, representados de la siguiente manera:

- **Consumo concentrado.**

	CANTIDAD ANIMALES	8% DE LOS CONSUMIDORES	TOTAL BULTOS (Bulto 40kg)	8% CONSUMO BULTOS
Vacas Paridas	4122	330	6183	495 Bultos
Vacas Horras	10956	876	8217	657 Bultos
Novillas Vientre	2252	180	1689	135 Bultos
Novillas Levante	4504	360	1689	135 Bultos
Novillos Levante	528	42		
Novillo Ceba	619	50		
Crías Hembra	2134	171		
Crías Macho	1988	159		
Toros	722	58		
Porcinos	3051	244	5721	458 Bultos
Aves Postura	11200	896	1008	81 Bultos
Aves engorde	15000	1200	1811	145 Bultos
TOTAL		4566 Consumidores		2105 Bultos

- **Consumo agroquímicos**

CULTIVO	HECTAREAS	8% ÁREA	CONSUMO TOTAL	8% CONSUMO INSECTICIDA
Pasto	12850	1028	44975 Lts	3598 Lts
Fresa	103	8	103 Lts	8 Lts
Mora	133	11	200Lts	10 Lts
Tomate de Árbol	54	4	54 Lts	4 Lts
Frijol	608	49	912 Lts	73 Lts
Papa	2490	199	4980 Lts	398 Lts
Maíz	280			
TOTAL INSECTICIDA		1299 Ha		4092 Lts

CULTIVO	HECTAREAS	8% ÁREA	CONSUMO TOTAL	8% CONSUMO HERBICIDA
Pasto	12850			
Fresa	103			
Mora	133			
Tomate de Árbol	54	4	81 Lts	6 Lts
Frijol	608	49	912 Lts	73 Lts
Papa	2490	199	3735 Lts	299 Lts
Maíz	280	22	476 Lts	38 Lts
TOTAL HERBICIDA		274 Ha		416 Lts

CULTIVO	HECTAREAS	8% ÁREA	CONSUMO TOTAL	8% CONSUMO FUNGICIDA
Pasto	12850			
Fresa	103	8	103 Kg	8 Kg
Mora	133			
Tomate de Árbol	54	4	108 Kg	9 Kg
Frijol	608	49	608 Kg	48 Kg
Papa	2490	199	9960 Kg	797 Kg
Maíz	280			
TOTAL FUNGICIDA		260 Ha		862 Kg

- **Consumo fertilizante**

CULTIVO	HECTAREAS	8% ÁREA	CONSUMO TOTAL BULTOS	8% CONSUMO FERTILIZANTE
Pasto	12850	1028	205600 Bultos	16448 Bultos
Fresa	103	8	2060 Bultos	165 Bultos
Mora	133	11	319,2 Bultos	26 Bultos
Tomate de Árbol	54	4	540 Bultos	43 Bultos
Frijol	608	49	3648 Bultos	292 Bultos
Papa	2490	199	49800 Bultos	3984 Bultos
Maíz	280	22	1120 Bultos	90 Bultos
TOTAL		1321 Ha		21047 Bultos

2.1.3 Proyección de ventas:

- **Concentrado**

	8% CONSUMO BULTOS	\$ VENTA BULTO CONCENTRADO	COSTO BULTO CONCENTRADO	TOTAL VENTAS	TOTAL COSTO
Vacas Paridas	495 Bultos	\$ 31.200	\$ 28.704	\$ 15.444.000	\$ 14.208.480
Porcinos	458 Bultos	\$ 39.500	\$ 36.340	\$ 18.091.000	\$ 16.643.720
Aves Postura	81 Bultos	\$ 44.900	\$ 41.308	\$ 3.636.900	\$ 3.345.948
TOTAL	1034 Bultos			\$ 37.171.900	\$ 34.198.148

Promedio precio de venta concentrado= \$38.533

Ventas promedio= \$39´843.467

Promedio costo concentrado= \$35.450

Costo promedio= \$ 36.655.300

- **Agroquímicos**

Insecticida

CULTIVO	8% CONSUMO INSECTICIDA	\$ VENTA LITRO	COSTO LITRO	TOTAL VENTAS	TOTAL COSTO
Pasto	3598 Lts	\$ 25.826	\$ 24.018	\$ 92.921.948	\$ 86.416.764
Fresa	8 Lts	\$ 130.000	\$ 120.900	\$ 1.071.200	\$ 996.216
Mora	10 Lts	\$ 130.000	\$ 120.900	\$ 1.300.000	\$ 1.209.000
Tomate de Árbol	4 Lts	\$ 129.412	\$ 120.353	\$ 559.060	\$ 519.925
Frijol	73 Lts	\$ 25.826	\$ 24.018	\$ 1.884.265	\$ 1.752.353
Papa	398 Lts	\$ 129.412	\$ 120.353	\$ 51.557.741	\$ 47.948.635
Maíz					
TOTAL INSECTICIDA	4091 Lts			\$ 149.294.214	\$ 138.842.893

Herbicida

CULTIVO	8% CONSUMO HERBICIDA	\$ VENTA LITRO	COSTO LITRO	TOTAL VENTAS	TOTAL COSTO
Pasto					
Fresa					
Mora					
Tomate de Árbol	6 Lts	\$ 13.529	\$ 12.581	\$ 87.668	\$ 81.525
Frijol	73 Lts	\$ 13.529	\$ 12.581	\$ 987.076	\$ 917.910
Papa	299 Lts	\$ 13.529	\$ 12.581	\$ 4.042.465	\$ 3.759.203
Maíz	38 Lts	\$ 13.529	\$ 12.581	\$ 515.184	\$ 479.084
TOTAL HERBICIDA	416 Lts			\$ 5.632.393	\$ 5.237.722

Suma cantidades insecticida + herbicida=4507

Promedio precio de venta insecticida + herbicida = \$34.000

Ventas promedio insecticida + herbicida = \$153'238.000

Promedio costo insecticida + herbicida = \$32000

Costo promedio insecticida + herbicida = \$ 144'224.000

Fungicida

CULTIVO	8% CONSUMO FUNGICIDA	\$ VENTA KILO	COSTO KILO	TOTAL VENTAS	TOTAL COSTO
Pasto					
Fresa	8 Kg	\$ 26.706	\$ 24.836	\$ 220.057	\$ 204.649
Mora					
Tomate de Árbol	9 Kg	\$ 13.822	\$ 12.854	\$ 119.422	\$ 111.059
Frijol	48 Kg	\$ 13.822	\$ 12.854	\$ 672.302	\$ 625.219
Papa	797 Kg	\$ 13.822	\$ 12.854	\$ 11.013.370	\$ 10.242.067
Maíz					
TOTAL FUNGICIDA	862 Kg			\$ 12.025.151	\$ 11.182.993

Promedio precio de venta fungicida= \$17.403

Ventas promedio= \$15'001.386

Promedio costo fungicida= \$15.850

Costo promedio= \$ 13'662.700

Total ventas insecticida + herbicida + fungicida= \$168'239.386

Total Costo insecticida + herbicida + fungicida=\$157'886.700

- **Fertilizantes**

CULTIVO	8% CONSUMO FERTILIZANTE	\$ VENTA BULTO	COSTO BULTO	TOTAL VENTAS	TOTAL COSTO
Pasto	16448 Bultos	\$ 63.361	\$ 58.292	\$ 1.042.161.728	\$ 958.786.816
Fresa	165 Bultos	\$ 64.210	\$ 59.073	\$ 10.581.808	\$ 9.735.230
Mora	26 Bultos	\$ 64.210	\$ 59.073	\$ 1.639.667	\$ 1.508.488
Tomate de Árbol	43 Bultos	\$ 64.210	\$ 59.073	\$ 2.773.872	\$ 2.551.954
Frijol	292 Bultos	\$ 63.361	\$ 58.292	\$ 18.491.274	\$ 17.011.937
Papa	3984 Bultos	\$ 63.361	\$ 58.292	\$ 252.430.224	\$ 232.235.328
Maíz	90 Bultos	\$ 63.361	\$ 58.292	\$ 5.677.146	\$ 5.222.963
TOTAL FERTILIZANTE	21048			\$ 1.333.755.718	\$ 1.227.052.717

Promedio precio de venta fertilizante= \$63.725

Ventas promedio= \$1.341'283.800

Promedio costo fertilizante= \$58.627

Costo promedio= \$1.233'981.096

2.1.4 Análisis del cliente

2.1.4.1 Perfil del consumidor:

En la mayoría de los clientes se puede identificar la falta de conocimiento técnico, ya que gran parte de estas personas son empíricas y se basan en los

conocimientos culturales y costumbres que han adquirido con el paso de los años.

2.1.4.2 Localización del segmento:

El segmento está ubicado en la zona del corregimiento de Mesopotamia y las veredas que lo conforman, además algunas veredas cercanas de los municipios de Abejorral y Sonsón.

2.1.4.3 Elementos que inciden en la compra (ritual y frecuencia):

El comportamiento natural del cliente es consumir productos según la necesidad que se presente, esto depende de la cantidad de animales, el área del cultivo o el espacio que se va a trabajar, pero en general el consumo de los productos es al detal.

2.1.4.4 Factores que pueden afectar el consumo:

Factores climáticos: El clima afecta las ventas de manera positiva y negativa, por ejemplo el verano hace que se incrementen la venta de urea, el invierno aumenta la venta y consumo de fungicida.

Factores económicos: La economía de los clientes depende de la actividad agropecuaria que realizan, la inestabilidad en los precios de los productos hace que los compradores aumenten o dejen de consumir ciertos productos.

Factores culturales: Algunos productores acostumbran utilizar productos sustitutos que son elaborados o cultivados por ellos mismos, también la forma de sembrar, cosechar, hacer riego y la crianza de animales son factores que hacen que varíe el consumo de productos.

2.1.4.5 Tendencias de consumo y producción en el mercado objetivo:

Los productos que más tienden a adquirir los productores son los abonos, fertilizantes, agroquímicos como insecticidas y plaguicidas, nutrimentos siendo el más representativo el concentrado para ordeño.

Siendo las producciones más representativas del mercado objetivo el ganado vacuno para ordeño, los cultivos de maíz, mora, uchuva, frijol y el más importante la papa.

2.1.5 Análisis de competencia:

2.1.5.1 Identificación de competidores potenciales:

- Agro Colanta
- Agropecuaria La Finca
- AgroUnión
- UniAgro
- Agro H
- Contegral
- Finca Ganadera SA
- Solla La Unión
- Agrocamino
- Cultivamos
- Fedepapa

2.1.5.2 Análisis de empresas competidoras:

Los competidores potenciales son los almacenes agropecuarios ubicados en la cabecera del municipio de la Unión que distribuyen la misma variedad de productos pero de diferentes marcas y precios. Estos almacenes ofrecen la posibilidad de venta a crédito o de contado y algunos cuentan con el servicio de transporte de productos.

2.1.5.3 Imagen de la competencia ante los clientes:

Se realizó una encuesta dirigida a 100 clientes de los almacenes de la competencia el 29 de Noviembre de 2009.

ENCUESTA PROYECTO AGROCAMPO S.A.S

La siguiente encuesta es realizada en el municipio de La Unión Antioquia, con el propósito de conocer la imagen que tienen los clientes de los almacenes donde adquieren los insumos agropecuarios para sus explotaciones.

Los datos que arroje la encuesta serán analizados para determinar la viabilidad de la creación de una empresa comercializadora de insumos agropecuarios.

Por ello se le pide que responda el siguiente cuestionario. La información será utilizada solo con fines estadísticos, por lo que los encuestados responden en forma anónima.

Le solicitamos leer cuidadosamente las preguntas y poner una X en la respuesta correspondiente a cada una.

1. Califique los servicios adicionales que le ofrecen los diferentes distribuidores de insumos agropecuarios del municipio.
 - a. Excelentes
 - b. Buenos
 - c. Regulares
 - d. Malos

2. Califique la calidad de los productos que ofrecen los almacenes agropecuarios del municipio.
 - a. Excelente
 - b. Bueno
 - c. Regular
 - d. Malo

3. Califique los precios de los productos agropecuarios que adquiere para sus explotaciones siendo 5 muy altos.
 - a. 5

- b. 4
- c. 3
- d. 2
- e. 1

4. ¿Cómo es el servicio ofrecido por el personal donde usted adquiere sus insumos agropecuarios?

- a. Excelente
- b. Bueno
- c. Regular
- d. Malo

5. Califique el servicio de entrega de los productos teniendo en cuenta la rapidez, calidad de los productos al momento de llegar y la facilidad que proporciona el almacén para ofrecer este servicio.

- a. Excelente
- b. Bueno
- c. Regular
- d. Malo

2.1.5.4 Resultados obtenidos:





2.1.5.5 Segmento al cual está dirigida la competencia:

La competencia está dirigida a productores rurales dedicados a explotaciones bovinas, equinas, porcinas, avícolas, piscícolas y cultivos de papá, mora, frijol, aguacate, uchuva, fresa, hortalizas, tomate y pasto. Además se extiende a otro segmento importante que son los consumidores urbanos que compran productos para mascotas como aves, perros, gatos, hámster y peces ornamentales.

2.1.5.6 Fortalezas y debilidades frente a la competencia:

Los factores fuertes del proyecto son el personal calificado capaz de brindarle al cliente asesorías en el área que necesite, productos económicos, los servicios prestados, el financiamiento y la cercanía con los productores.

Los factores débiles son no contar con local propio, la disponibilidad de recursos económicos de las familias campesinas, la cultura tradicional de los agricultores, la cantidad de almacenes que hay en el municipio de la Unión, la inestabilidad económica que se vive actualmente.

2.1.6 Costo del producto:

COSTOS VARIABLES	\$
Honorario Veterinario	\$ 400.000
Honorario Agrónomo	\$ 400.000
Papelería	\$ 30.000
Materiales de limpieza	\$ 15.000
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$845.000
COSTOS FIJOS	
Compra Mercancía	\$37´100.000
Salario Administrativo	\$1.000.000
Salario Secretaria	\$ 515.000
Salario Almacenista	\$ 515.000
Salario Coordinador Técnico	\$800.000
Arrendamiento	\$ 450.000
Servicios Públicos	\$ 250.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$40´630.000
TOTAL COSTOS	\$41´475.000

2.1.7 Análisis de productos sustitutos:

Debido a la gran variedad de productos que se van a comercializar en el almacén se pueden encontrar diversos sustitutos, en cuanto a los concentrados se encuentra como sustitutos el ensilaje fabricado con maíz, maralfalfa, melaza y todos los productos que se deseen agregar que representen valor nutritivo para los animales, el pasto de corte también representa un sustituto para los concentrados al igual que el maíz que los agricultores siembran en sus fincas para alimentar las aves, en esta zona también se acostumbra reemplazar el concentrado para ordeño con papa picada.

Para los insecticidas y plaguicidas se encuentran como sustitutos plantas que repelen los insectos y plagas que afectan los cultivos, estas plantas son

sembradas por los campesinos en sitios estratégicos para repeler o también se mezclan con otros productos y se aplican directamente sobre los cultivos.

Para los abonos y fertilizantes existen sustitutos orgánicos como la lombrinaza, porquinaza, gallinaza, equinaza y el compostaje de material vegetal que tienen la ventaja de ayudar a los productores a deshacerse de estos residuos y además sirve para mejorar la calidad del sustrato a nivel nutricional para las plantas arraigadas en éste.

2.1.8 Análisis de precios de venta:

Para fijar los precios se tienen en cuenta factores como:

- La calidad de los productos
- El precio de venta del proveedor
- La economía de la zona
- Los precios de la competencia

2.2 ESTRATEGIA DE MERCADEO

2.2.1 Concepto del producto o servicio:

2.2.1.1 Descripción del producto:

-Agroquímicos: Fungicidas, herbicidas, plaguicidas, insecticidas.

-Fertilizantes: Químicos y orgánicos.

-Concentrados: Para equinos, bovinos, porcinos y aves.

2.2.1.2 Aplicación/uso del producto:

Abonos: Se usan como fuente de nutrimentos. El objetivo principal es mejorar características físicas del suelo y mejorar la población de microorganismos benéficos.

Concentrados: Se usan para la nutrición y alimentación animal. La cantidad y tipo de concentrado a suministrar depende de la edad, peso y especie.

Agroquímicos: Tienden a permanecer en el agua contaminando los ríos y lagos, así como los propios alimentos producidos. Por eso su uso se reduce al mínimo indispensable en las producciones racionalmente organizadas. Los principales son:

Insecticidas
Fungicidas
Herbicidas

2.2.1.3 Empaque y embalaje:

Los empaques deben tener impresas las fechas de vencimiento, deben estar en buenas condiciones y sin imperfecciones.

2.2.2 Mezcla de marketing:

2.2.2.1 Alternativas de comercialización:

La comercialización de los productos se realiza directamente en el almacén, allí los clientes encuentran toda la gama de productos disponibles.

2.2.2.2 Estrategias de ventas:

-Ofrecer servicios de reparación de maquinaria y conseguir productos que no se encuentran disponibles en el almacén y son solicitados por los clientes.

-Ofrecer descuentos especiales y promociones en todas las líneas de productos

-Ofrecer facilidad de pago a los clientes con ventas a crédito y financiamiento.

-Como retribución por las compras AGROCAMPO S.A.S ofrecerá a sus clientes una vez al mes capacitaciones que se realizaran en convenio con los proveedores en diferentes temas como el manejo adecuado de cultivos, manejo de explotaciones pecuarias, etc.

2.2.2.3 Tácticas relacionadas con distribución:

El transporte de los productos lo podrá realizar el cliente o la empresa se encargará de conseguir el vehículo que llevará los insumos hasta la finca o explotación.

AGROCAMPO S.A.S cubrirá el transporte de los productos cuando la compra sea mayor a \$300.000 y la distancia sea menor a 10 Km.

2.2.2.4 Estrategia de promoción:

Promoción dirigida a clientes: Transmitir las promociones ofrecidas por los proveedores y sacrificar utilidad de algunos productos de poca rotación exhibiéndolos y promoviéndolos a precios rebajados.

Manejo de clientes especiales: Los clientes especiales son aquellos que compran grandes cantidades y con mayor frecuencia que otros clientes. Estos clientes reciben descuentos especiales y mayores facilidades de pago.

Cubrimiento geográfico inicial y expansión: El cubrimiento inicial será en el corregimiento de Mesopotamia extendiéndose a sus cuatro veredas. Luego se ampliará la cobertura hasta algunas veredas cercanas al corregimiento pertenecientes a los municipios de Sonsón, Abejorral y La Unión.

2.2.2.5 Estrategia de comunicación:

Selección de medios: La selección de medios masivos se hace en base a la cobertura que tengan en la zona, al presupuesto que se tenga destinado y al tipo de promoción que se vaya a realizar.

Medios masivos: La promoción de la apertura del almacén, las ofertas, descuentos y lanzamiento de productos se realizará a través de la emisora local con anuncio 7 veces al día durante los tres primeros meses, lo cual tendrá un costo de \$450.000. También se realizará publicidad a través de volantes con un costo de 3000 volantes por \$180.000.

En total se invertirá \$630.000 en publicidad.

Tácticas relacionadas con comunicaciones: La comunicación con los clientes es fundamental, es por esto que las asesorías, capacitaciones y difusión de promociones y actividades será vital como estrategia de venta y permanencia en el mercado.

2.2.2.6 Estrategia de servicio:

Garantía y servicio postventa: El servicio postventa que se ofrecerá son las asesorías y capacitaciones en la utilización de productos agropecuarios y manejo de explotaciones, los clientes tienen a su servicio un veterinario y un agrónomo, además del servicio outsourcing administrativo que permitirá a estos productores conocer el estado real de su actividad económica.

Mecanismos de atención a clientes: Los servicios de atención se realizarán en el almacén y si es necesario la persona encargada se desplazará hasta el predio como es el caso del veterinario y el agrónomo.

Formas de pago: El pago se podrá realizar de contado recibiendo mayores beneficios como descuentos especiales, o a crédito con un plazo de 30 días para pagar.

Comparación de políticas de servicio con los de la competencia: El 80% de la competencia no presta el servicio de asesoría con agrónomo, ninguna ofrece servicio de reparación de maquinaria, ni servicio outsourcing administrativo.

3. ANÁLISIS TÉCNICO-OPERATIVO

3.1 FICHA TÉCNICA

3.1.1 Características sensoriales:

Se tiene en cuenta la vida útil de los productos. En el caso de los concentrados y abonos la vida útil depende de los cuidados que se tengan al momento de almacenarlos antes y después de empezar a utilizarlos.

La vida útil de los agroquímicos y droga veterinaria depende de la fecha de vencimiento.

3.1.2 Condiciones de almacenamiento:⁶

Para el almacenamiento de concentrados se debe tener en cuenta la protección de altas temperaturas y humedad (una bodega seca, sin goteras, libre de humedades evita la proliferación de hongos y bacterias). Debe contar con pisos y paredes impermeables, con suficiente espacio para una óptima ventilación y buena iluminación sin permitir la entrada directa de los rayos del sol.

Es importante la protección contra insectos y roedores. Programas de fumigación y trampas para roedores evitan contaminación del alimento durante el almacenamiento.

La rotación de inventario es fundamental (almacenajes por cortos periodos evitan la pérdida de nutrientes). Se sigue el principio de FIFO. No se debe almacenar alimento por más de 30 días en la bodega.

Entre las consecuencias más importantes de un almacenamiento inadecuado están la proliferación de hongos, que se presenta con humedades relativas superiores al 70%, y se hace máxima a temperaturas entre los 35°C y los 40°C. Estos hongos generan micotoxinas, siendo las aflatoxinas las más importantes y tóxicas. Provocan cáncer y daños en el hígado, reducción del valor nutricional

⁶ FLORES DEL VALLE, Wilfredo; QUIRÓS MURILLO, Ricardo. Manipulación, Almacenamiento y Comercialización de Granos Básicos. [en línea] <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:f01xbR9J6hoJ:www.promer.org/getdoc.php%3Fdocid%3D752+Para+el+almacenamiento+de+concentrados+se+debe+tener+en+cuenta+la+protecci%C3%B3n+de+altas+temperaturas+y+humedad&cd=6&hl=es&ct=clnk&gl=co> [Citado el 26 de Noviembre de 2009]

del alimento (pérdidas de lípidos, aminoácidos y proteínas), deterioro de la apariencia física (grumos y bloques de concentrado), cambios en el color, consistencia y condiciones normales del alimento, disminución de la palatabilidad y rechazo por parte del animal.

En cuanto a las plagas como insectos (gorgojos), y roedores (ratas), afectan también el alimento, provocando daños como:

Consumo directo del alimento, contaminación por excrementos y orina, olores indeseables (feromonas) y la proliferación de bacterias patógenas, indirectamente pueden ocasionar calor adicional e incremento de la humedad. Se deben hacer programas semestrales de fumigación para plagas.

Los bultos de alimento deben ser almacenados sobre estibas de madera o plástico pero nunca en contacto directo con el suelo y del arrume a las paredes debe haber una distancia de por lo menos 50 cm. La zona de almacenamiento debe mantenerse completamente limpia.

Limpiar el alimento que se riegue inmediatamente y sacar de los costales rotos lo mas pronto posible. La norma de limpieza es una de las normas importantes de un programa de control de plagas.

Tratar de no manejar más bultos de los necesarios, y manejarlos con cuidado.

Para el almacenamiento agroquímicos se debe tener en cuenta separar la bodega de otros depósitos así como de materiales inflamables. En la ubicación del almacén se deben tener en cuenta los posibles riesgos de contaminación debidos a fugas y derrames. El almacén debe estar situado lejos de aguas de superficie como ríos, corrientes y depósitos utilizados para el abastecimiento de agua potable o de riego. Los almacenes no deben estar situados:

- En zonas propicias a inundaciones o con posibilidades de contaminar las fuentes subterráneas de suministros de agua como pozos y pozos.
- En áreas de captación de aguas arriba o contracorriente para el abastecimiento, de agua; o en áreas ambientalmente sensibles.

Debe haber una capacidad suficiente para el almacenamiento de la cantidad máxima de productos agroquímicos y deben tomarse medidas para la apilación en condiciones de seguridad y de fácil acceso.

La construcción debe ser sólida, resistente a los incendios, temperaturas extremas y acción química, e impenetrable a los líquidos. Los suelos deben estar diseñados para contener los derrames o fugas y deben tener una superficie no deslizante que pueda limpiarse con facilidad. Los muros externos deben ser impermeables al agua, con sus superficies internas lisas, fácilmente lavables y que no retengan el polvo. El tejado debe estar construido con materiales no combustibles que caigan rápidamente y actúen como una salida en caso de producirse un incendio. Se debe disponer de entradas y salidas

adecuadas con puertas resistentes al fuego que se abran hacia fuera siempre que sea posible.

Se debe disponer de iluminación natural o artificial suficiente, proporcionada por unas ventanas adecuadamente grandes o por iluminación artificial. Las ventanas no deben permitir que la luz del sol dé directamente sobre los productos químicos porque los rayos ultravioletas pueden causar el deterioro de los recipientes y de su contenido.

Las luces y los interruptores eléctricos deben estar situados de manera que se eviten los daños mecánicos y debe haber una distancia de separación adecuada entre las lámparas y los productos agroquímicos almacenados para evitar la transmisión de calor;

La bodega debe estar adecuadamente ventilada para extraer el aire contaminado. Esto se puede lograr utilizando ladrillos huecos. Cuando no se puede proporcionar una ventilación natural suficiente, se ha de instalar un ventilador aspirante.

Se deben establecer adecuadamente signos de advertencia. Cualquier signo de advertencia debe ajustarse a los requisitos nacionales en lo que respecta al color, el pictograma y la forma geométrica.

En cuanto a la organización es fundamental que los productos estén bien ubicados para que se puedan almacenar con rapidez y colocar y apilar de una manera segura y ordenada con etiquetas claramente visibles. Los productos inflamables deben estar separados. Los productos oxidantes y los fumigantes deben además almacenarse en un lugar absolutamente seco. Sean cuales sean las disposiciones del almacenamiento, se debe procurar evitar que los estantes o las tarimas estén sobrecargados de peso y que los recipientes estén sometidos a presión en la parte inferior de una pila.

3.1.3 Condiciones de distribución:⁷

El transporte de los productos se realiza desde los abastecedores hasta el almacén agropecuario y desde el almacén al terreno o explotación. Para que un transporte sea seguro, es preciso que:

⁷ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Programa Internacional de Seguridad en las Sustancias Químicas. Almacenamiento y Transporte Agroquímicos. [en línea] http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:XEU62-QpvV8J:www.itcilo.it/actrav/osh_es/m%C3%B3dulos/kemi/pest/pesti2.htm+transporte+agroquimicos&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=co [Citado el 26 de Noviembre de 2009]

-Sólo se acepten del abastecedor productos en recipientes y empaques de buena calidad; se deben rechazar los recipientes dañados o con fugas.

-Cualquier vehículo que transporte un producto no debe dañar el recipiente o empaque. Extremos afilados en los lados del vehículo o los cabos con la punta hacia arriba en los pisos del vehículo deben ser remachados o eliminados.

-Un embalaje o recipiente se debe manipular de manera que se eviten choques innecesarios o caídas violentas, que puedan reventar o debilitar el recipiente y provocar el derrame de su contenido

-Se evite el apilamiento desordenado durante el transporte; por ejemplo, los recipientes de productos líquidos deben transportarse con la parte superior hacia arriba y no estar sometidos a presiones de cargas excesivas que puedan reventarlos.

-Los productos agroquímicos deben estar aislados de otros materiales transportados en el mismo vehículo.

-Los envases de papel, cartón u otros productos solubles en agua deben estar protegidos contra la lluvia o el mal tiempo por un techo o una cubierta impermeable.

-Los productos agroquímicos no se pueden transportar junto al conductor ni en la cabina de un vehículo o tractor.

-Los conductores deben ser competentes para adoptar las precauciones adecuadas en caso de producirse un choque o cualquier otra situación de emergencia, entre otras, ya sea evitando el derrame siempre que sea posible, así como la contaminación de cualquier persona que preste asistencia.

El transporte de los productos lo podrá realizar el cliente o la empresa se encargará de conseguir el vehículo de transporte público que llevará los insumos hasta la finca o explotación.

AGROCAMPO S.A.S cubrirá el transporte de los productos cuando la compra sea mayor a \$300.000 y la distancia sea menor a 10 Km.

3.2 ESTADO DE DESARROLLO

3.2.1 Etapa en la que se encuentra el proyecto:

En la actualidad se está desarrollando el estudio de factibilidad económica y técnica para analizar hasta que punto es viable el proyecto y que fortalezas y debilidades puede tener.

3.3 INNOVACIÓN

3.3.1 Empaque/embalaje:

Los productos llegan empacados desde las plantas de producción y el tipo de empaque depende del producto. El concentrado que se venderá por kilos se empacará en el almacén en bolsas plásticas de kilo para el consumo de bovinos, equinos, porcinos y aves.

3.3.2 Descripción de integración de la innovación al mercado:

La empresa buscará asegurar su capacidad innovadora y de diferenciación como elementos de mejoramiento continuo en el mercado y de crecimiento de la unidad productiva contando con productos novedosos, evaluando la viabilidad técnica inicial, económica y comercial de los posibles nuevos productos, disponiendo de personas y recursos de acuerdo con los objetivos que se trazaron al iniciar el proyecto, seleccionando las mejores ideas en base a las capacidades de la empresa y la posibilidad de éxito comercial, orientando al cliente en todo el proceso de desarrollo de su producción, identificando las tecnologías clave para la empresa, vigilando la actividad de la competencia y de los posibles productos sustitutos y realizando estudios de mercado que busquen la satisfacción del cliente.

AGROCAMPO S.A.S también buscará la diferenciación cumpliendo estrictamente con la ley 110 de 1993 en su artículo 65 el cual establece las políticas y planes tendientes a la protección de la sanidad, producción y productividad agropecuarias del país. El decreto 1840 de 1994 reglamentado en artículo 65 de la ley 101 de 1993 que expresa: Artículo 1 el ámbito de aplicación del presente decreto cubre todas las especies animales, vegetales y sus productos. Artículo 2 El manejo de la sanidad animal, vegetal y el control técnico de los Insumos agropecuarios.

Además contará con el registro ICA de la resolución 1023 de 1997 donde se dictan disposiciones sobre distribución, comercialización y venta de insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra.

3.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

3.4.1 Tecnología requerida:

El proyecto tiene dentro de sus líneas bases contar con tecnología innovadora que le ayudará a AGROCAMPO S.A.S a hacer seguimiento y evaluación a:

inventario, ventas, compras y la generación de balances financieros que permitirán hacer una mejor proyección hacia el mercado, esto se realizará a través de un programa de sistematización para el control de datos llamado WINPOS. De esta manera se podrá tener rápido acceso a la información de forma organizada y fácil interpretación.

También contará con conocimientos técnicos en las áreas de mercadeo, planeación, organización, dirección y control, manejo de personal, gerencia estratégica, manejo económico, técnicas agrícolas y pecuarias, sanidad animal, sanidad vegetal, alimentación y nutrición animal.

3.4.2 Espacio para la comercialización:

El local está distribuido en dos partes, la primer parte cuenta con dos entradas, al lado derecho se encontraran el punto de pago y mostradores, al lado izquierdo exhibidores de abonos y agroquímicos. En el centro se exhibirán los concentrados y nutrimentos. También cuenta con un baño, cocina y bodega extra que será utilizada en el futuro cuando se amplíe la gama de productos a vender.

En la parte posterior hay dos bodegas separadas, aireadas y adecuadas, una para el almacenamiento de concentrados y nutrimentos.

3.5 PLAN DE COMPRAS

La identificación de un proveedor debe hacerse sobre la base de su habilidad para cumplir los requerimientos. Se identifican los más apropiados por precio, plazo, seriedad, referencias, antecedentes, calidad garantizada, cercanía y servicio.

Luego se selecciona quien cubre mejor las expectativas y las de los clientes empleando el método Matriz Criterio - Criterio Selección de Proveedores.

También se ponen en juego parámetros como capacidad financiera, capacidad técnica, habilidad de gestión y recursos disponibles.

Se debe realizar periódicamente una evaluación a los proveedores para calificar el desempeño de estos y analizar los siguientes aspectos:

- a) Si las evaluaciones de los últimos períodos son satisfactorias en general se puede decidir mantener e incluso ampliar la relación comercial.
- b) Si hay problemas esporádicos pero importantes, que introducen un factor de inseguridad peligroso, se puede optar por hacer un esfuerzo por desarrollarlo, darle más oportunidades, y hacerle ver de que forma perjudica la empresa.

c) Si un proveedor ocasiona problemas intolerables, o no mejora ante los reclamos, se debe abandonar y buscar otro que cumpla las expectativas.

Pago a proveedores: El pago a los proveedores se realizará exactamente en la fecha establecida por ellos.

Planeación de compras: Los pedidos a los proveedores se realizan cuando el inventario este por debajo del 60%.

3.5.1 Control de calidad:

Procesos de control de calidad requeridos por la empresa: Se tendrá en cuenta los siguientes parámetros para controlar la calidad de la mercancía y ofrecer a los clientes productos en excelentes condiciones. Los productos defectuosos, vencidos o deteriorados se devolverán a los proveedores en dentro del plazo establecido.

-Fechas de vencimiento

-Imperfecciones.

-Calidad de los empaques

-Humedad

-Daños causados por insectos o roedores.

Control de calidad a las compras: Se hace una inspección técnica del material que llega a la empresa para controlar la calidad de los productos, teniendo en cuenta los parámetros anteriormente establecidos. Luego de la venta se hace un seguimiento a los productos con la ayuda de los clientes y especialistas para calificar la calidad de los productos que la empresa está vendiendo, promocionar los que dan un buen resultado y suspender la venta de los que no están contribuyendo a mejorar la explotación agropecuaria.

Seguimiento a normas de calidad establecidas: El almacenista será la persona encargada de hacer seguimiento y controlar la calidad de los productos al momento de llegar y despachar a la mercancía a los clientes.

4. ORGANIZACIONAL

4.1 ANÁLISIS MECA

La empresa tendrá un fuerte compromiso con la calidad de sus producto y el servicio al cliente, por lo que realizará análisis MECA (Mantener, Explorar, Corregir, Afrontar) para identificar falencias que puedan verse reflejadas en disminución de la rentabilidad y la satisfacción de los clientes.

La empresa realizara trazabilidad en todas sus actividades para asegurar la calidad y transparencia de los procesos y permitir la permanencia y expansión en el mercado.

4.2 GRUPO EMPRENDEDOR

Administrador encargado de recursos humanos, mercadeo y ventas, logística (organización y control de clientes, empleados y proveedores), control de calidad. También con capacidad para ofrecer asesorías técnicas en el ámbito agrícola y pecuario específicamente en BPA, sanidad, reproducción y manejo de explotaciones pecuarias.

Coordinador técnico, tendrá como función la asesoría técnica, manejo del personal que presta asesoría y de los clientes.

También hacen parte del equipo de trabajo el veterinario quien será una persona amable y responsable, con capacidad de proporcionar asistencia médica, preventiva y quirúrgica para el cuidado y recuperación de la salud de todo tipo de animales, que participen en la planeación, dirección y control de procesos productivos pecuarios, que esté en disposición de brindar asesoría y transmitir sus conocimientos.

El agrónomo será una persona capaz de proponer y desarrollar procesos de producción agrícola en sistemas integrados; prestar asesoría técnica en el sector agrícola y en los sistemas de producción agropecuaria, con facilidad para entender, manejar y desarrollar procesos de producción agrícola que integren el manejo postcosecha de productos y su comercialización.

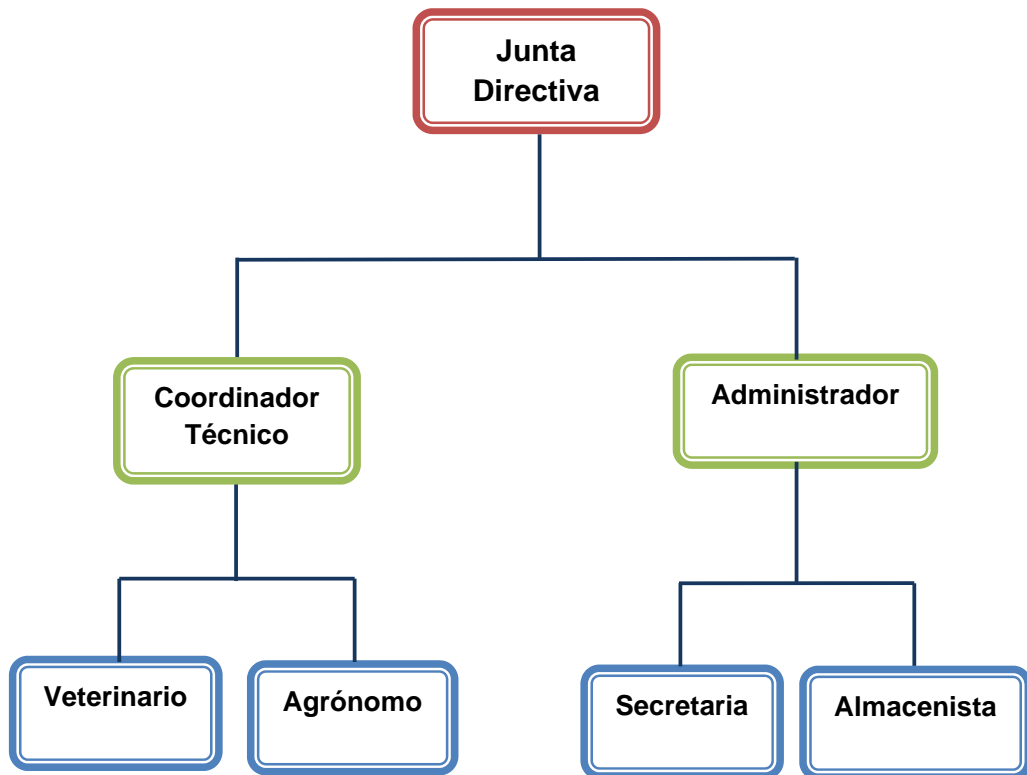
La secretaria será una persona responsable, honesta, de buen trato, amable, seria, proactiva y organizada, con buenas relaciones interpersonales, que brinde apoyo incondicional al jefe, con capacidad para trabajar en equipo y bajo presión. Debe ser puntual en todas sus actividades, mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa, encargarse del servicio al cliente.

El almacenista será una persona organizada y honrada, con capacidad de recibir, clasificar, inventariar y despachar mercancía en el menor tiempo posible, atento a la rotación de productos para evitar devoluciones.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El equipo directivo estará compuesto por los socios de la empresa, las decisiones se tomarán por voto democrático según sea la participación en acciones de cada uno de ellos.

El administrador tendrá bajo su cargo la supervisión del almacenista y la secretaria y el coordinador técnico la supervisión del veterinario y agrónomo.



Al administrador se tiene presupuestado pagarle \$1'000.000 más todas las prestaciones sociales y demás parafiscales.

Al coordinador técnico se tiene presupuestado pagarle \$800.000 más todas las prestaciones sociales y demás parafiscales.

Al almacenista se tiene presupuestado pagarle \$515.000 más todas las prestaciones sociales y demás parafiscales.

A la secretaria se tiene presupuestado pagarle \$515.000 más todas las prestaciones sociales y demás parafiscales.

El almacén responderá por \$ 400.000 del salario del veterinario, el proveedor de concentrados se hace responsable del resto.

El almacén responderá por \$ 400.000 del salario del agrónomo, el proveedor de abonos y fertilizantes se hace responsable del resto.

4.4 ORGANISMOS DE APOYO

Como organismos de apoyo se cuenta con funcionarios de la UMATA municipal, la Corporación Autónoma Regional correspondiente a la zona y del Instituto Colombiano Agropecuario quienes realizan acompañamiento y asesoría gratuita. También se tiene como organismo de apoyo el Ministerio de Agricultura.

5. LEGAL

5.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES⁸

Para la constitución de la empresa se elige el tipo de sociedad por acciones simplificadas (SAS) que ofrece ventajas de acuerdo al número de socios y a las facilidades y garantías empresariales tales como: unipersonalidad, constitución por documento privado, término de duración indefinido, objeto social indeterminado, limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales, voto múltiple, libertad de organización, no es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva y elimina límites sobre distribución de utilidades.

Para la constitución de la SAS se elabora un documento con el siguiente contenido:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “*sociedad por acciones simplificada*”, o de las letras S.A.S.;
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si este no fuere indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

La suscripción y pago del capital puede convenirse, en ningún caso, el plazo para el pago de las acciones excederá de dos años (Art. 5, ley 1258).

ACTUALICESE. Sociedades por Acciones Simplificadas: el modelo societario que se impondrá en los siguientes años. [en línea] <http://www.actualicese.com/actualidad/2008/12/17/sociedades-por-acciones-simplificadas-el-modelo-societario-que-se-impondra-en-los-siguientes-anos/> [Citado el 19 de Noviembre de 2009]

Para la creación de la empresa es necesario:

- Diligenciar el Registro Único Tributario RUT.
- Consultar en el Registro Único Empresarial (RUE), que el nombre que se quiere usar para su nueva empresa, no haya sido registrado.
- Consultar en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento. El trámite se denomina "Consulta de Uso del Suelo".
- La persona natural o el representante legal que va a solicitar la Matrícula Mercantil, debe presentar personalmente el formulario del RUT. En caso de enviar a un tercero, este documento deberá tener reconocimiento notarial.
- Solicitar el Numero de Identificación Tributaria (NIT) en la Administración de Impuestos Nacionales, con una copia de la Escritura Publica de Constitución y con una copia del certificado de existencia y representación legal. Para las personas naturales solo la cedula de ciudadanía.
- Registrar a la empresa como responsable al Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el Registro Único Tributario, previo diligenciamiento del formulario en la Administración de Impuestos, en una de las siguientes categorías: Régimen común o régimen simplificado.
- Establecer si es o no un agente retenedor.
- Facturar (régimen común)
- Inscribir la empresa en el instituto colombiano de bienestar familiar (ICBF), en el servicio nacional de aprendizaje (SENA) y en cualquier caja de compensación familiar.

Régimen de seguridad social:

- Salud: Ley 100 de 1993, artículos 203 y 157; Decreto 1703 de 2002, artículo 23
- Pensiones: Ley 797 de 2003, artículo 3º; Decreto 510 de 2003

Los gastos de constitución de una sociedad pueden variar de acuerdo con la tramitología, gastos de notarias, registros, transporte, gestores, etc.

La distribución de utilidades se hará de manera equitativa y proporcional al número de acciones de cada socio.

5.2 LEGISLACIÓN VIGENTE:

SOLICITUD DE REGISTRO DE ALMACENES O CENTROS DE DISTRIBUCIÓN DE INSUMOS AGROPECUARIOS⁹

Entidad ante la cual se realiza el trámite: Instituto Colombiano Agropecuario http://www.ica.gov.co
--

-En que consiste el trámite:

Si usted es persona natural o jurídica y desea registrar almacenes o centros de distribución de insumos agropecuarios (medicamentos veterinarios, productos biológicos y alimentos para animales, material genético animal, abonos o fertilizantes, enmiendas y acondicionadores para suelo, biofertilizantes, plaguicidas de uso agrícola, coadyuvantes para plaguicidas, inoculantes para semillas o para suelo, fauna benéfica para el control de plagas y enfermedades, y semillas para siembra), debe acercarse al Instituto Colombiano Agropecuario - ICA- y realizar su solicitud.

-El trámite está dirigido a:

Persona Natural, Mayor de Edad, Ciudadano Colombiano, Ciudadano Extranjero, Residente.

Persona Jurídica, Derecho Público , Derecho Privado

-Requisitos:

⁹ PORTAL DEL ESTADO COLOMBIANO REPUBLICA DE COLOMBIA. Solicitud registro centros de distribución de insumos agropecuarios. [en línea]
<http://www.gobiernoenlinea.gov.co/tramite.aspx?traID=2108> [Citado el 6 de Noviembre de 2009]

TODOS (Personas Naturales y Jurídicas)

Nombre Requisito	Observación sobre el requisito	Descripción documento	Atributo del documento
		Carta manifestando solicitud. Solicitud escrita de la visita de inspección por primera vez, informando el nombre del establecimiento, dirección, teléfono, nombre del solicitante.	-Original
Objeto social/Actividad económica	Certificar la constitución del almacén expendio de insumos agropecuarios.	Certificado/Licencia. Certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio, sobre la existencia y representación legal de la empresa si es persona jurídica, o Matricula Mercantil si es persona natural, con fecha de expedición no mayor de 90 días a la fecha de presentación de la solicitud.	-Copia auténtica
Cumplimiento de especificaciones o estándares	Pagar el valor tarifado vigente, expedido por la Tesorería del ICA.	Pago, garantía y póliza. Recibo de pago o factura	-Original

-Pasos para realizar el trámite:

1. Solicitar la visita de inspección al establecimiento por primera vez

Oficina de la entidad: En la sede seccional del ICA que corresponda geográficamente.

2. Recibir y permitir la visita de inspección del ICA al establecimiento

Por el funcionario responsable o asignado

3. Solicitar la factura por el valor tarifado vigente a la Tesorería del ICA y pagar en un banco autorizado.

En BANCAFE cuenta # 014991020 ó Banco de Occidente, cuenta # 230005596-4 o en la Tesorería del ICA más cercana, si en la localidad no existe banco autorizado

4. Reunir la documentación y presentarla al ICA

En la sede seccional que corresponda geográficamente.

5. Reclamar el registro de almacén o centro de distribución de insumos agropecuarios

En la oficina donde entregó la documentación.

-Valor y lugar para realizar el trámite

Valor 67.000,00 Pesos

Condición de Pago: Registros de almacenes o expendios con áreas físicas hasta 50 metros cuadrados, incluidas las bodegas de almacenamiento de insumos agropecuarios, material genético animal y semilla para siembra.

Valor 156.000,00 Pesos

Condición de Pago: Registro de almacenes o expendios con áreas físicas mayores a 50 metros cuadrados, incluidas las bodegas para almacenamiento de insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra.

En BANCAFE cuenta # 014991020 ó Banco de Occidente, cuenta # 230005596-4 o en la Tesorería del ICA más cercana, si en la localidad no existe banco autorizado

-Resultados del trámite

Condición	Descripción	Plazo	Aproximado	Forma de Envío
	-Resolución motivada otorgando el registro del almacén o expendio de insumos agropecuarios. -Certificado para fijar en un lugar visible del establecimiento, con membrete del ICA y que muestra, el nombre del establecimiento, el número de la resolución del registro, lugar y fecha.	30 - Días	Sí	Reclamar en oficina Correo normal

-Vigencia del resultado del trámite

Este trámite tiene vigencia indefinida

-Normatividad que regula este trámite

Tipo de Norma	Número	Año	Artículo(s)
Ley	101 Ley general del desarrollo agropecuario y pesquero. Artículo 65 Por el cual se establecen las políticas y planes tendientes a la protección de la sanidad, producción y productividad agropecuarias del país.	1993	
Decreto	1840 Reglamenta en artículo 65 de la ley 101 de 1993. Artículo 1 El ámbito de aplicación del presente decreto cubre todas las especies animales, vegetales y sus productos. Artículo 2 El manejo de la sanidad animal, vegetal y el control técnico de los Insumos agropecuarios. Artículo 9 Del control técnico de los insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra.	1994	
Resolución	ICA 1023 Se dictan disposiciones sobre distribución, comercialización y venta de insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra. Artículo 2 quienes están obligados a registrar los almacenes agropecuarios. Artículo 2 Requisitos para obtener el registro de distribuidor de insumos agropecuarios. Artículo 3 Expedición del registro.		

LEY 101 DE 1993 (diciembre 23)
Diario Oficial No. 41.149
Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero
EL CONGRESO DE COLOMBIA¹⁰

DECRETA:

ARTÍCULO 65. <Artículo modificado por el artículo 112 del Decreto 2150 de 1995. El nuevo texto es el siguiente:> El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, por intermedio del Instituto Agropecuario, ICA, deberá desarrollar las políticas y planes tendientes a la protección de la sanidad, la producción y la productividad agropecuarias del país. Por lo tanto, será el responsable de ejercer acciones de sanidad agropecuaria y el control técnico de las importaciones, exportaciones, manufactura, comercialización y uso de los insumos agropecuarios destinados a proteger la producción agropecuaria nacional y a minimizar los riesgos alimentarios y ambientales que provengan del empleo de los mismos y a facilitar el acceso de los productos nacionales al mercado internacional.

Para la ejecución de las acciones relacionadas con la sanidad agropecuaria y el control técnico de los insumos agropecuarios, el ICA podrá realizar sus actividades directamente o por intermedio de personas naturales o jurídicas oficiales o particulares, mediante la celebración de contratos o convenios o por delegación para el caso de las personas jurídicas oficiales.

Para este efecto, coordinará las acciones pertinentes con los Ministerios de Salud y del Medio Ambiente y con las demás entidades competentes.

No obstante el ICA podrá homologar automáticamente los controles técnicos efectuados por las autoridades competentes de otros países. Dicha decisión podrá ser revocada en cualquier tiempo por un Comité de Homologación que para tal efecto se constituya, de conformidad con la reglamentación que expida el Gobierno Nacional.

PARAGRAFO 1o. Los funcionarios autorizados para estos propósitos tendrán el carácter y las funciones de 'Inspectores de Policía Sanitaria'.

PARAGRAFO 2o. La Junta Directiva del ICA establecerá los criterios que deberán tenerse en cuenta para celebrar los contratos o convenios de que trata el presente artículo

¹⁰ FINAGRO. Marco Legal. [en línea] http://www.finagro.com.co/html/cache/gallery/GC-8/G-8/marcolegal_4.doc [Citado el 21 de Noviembre de 2009]

DECRETO 1840 DE 1994 (agosto 3)

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL¹¹

Por el cual se reglamenta el artículo 65 de la Ley 101 de 1993.

DECRETA:

ARTICULO 1o. El ámbito de aplicación del presente Decreto cubre todas las especies animales y vegetales y sus productos, el material genético animal y las semillas para la siembra existentes en Colombia o que se encuentren en proceso de introducción al territorio nacional, como también los insumos agropecuarios.

ARTICULO 2o. El manejo de la sanidad animal, de la sanidad vegetal, el control técnico de los insumos agropecuarios, así como el del material genético animal y las semillas para siembra comprenderán todas las acciones y disposiciones que sean necesarias para la prevención, el control, supervisión, la erradicación, o el manejo de enfermedades, plagas, malezas o cualquier otro organismo dañino, que afecten las plantas, los animales y sus productos, actuando en permanente armonía con la protección y preservación de los recursos naturales. Las acciones y disposiciones a que hace alusión este artículo estarán relacionadas con:

- a) Las campañas de prevención, control, erradicación y manejo de enfermedades, plagas, malezas y otros organismos dañinos a las plantas, a los animales y a sus productos;
- b) El diagnóstico y la vigilancia sanitaria y epidemiológica animal y vegetal;
- c) Las medidas cuarentenarias fitosanitarias y zoonosanitarias;
- d) El control sanitario, la calidad, la seguridad y la eficiencia de los productos biológicos y químicos para uso y aplicación, ya sea en vegetales, en animales y en sus productos, o en el suelo;
- e) El control técnico de la producción, comercialización y uso de los insumos agropecuarios;
- f) El control técnico de la calidad de semillas para siembra y del material genético animal;
- g) El registro, control y pruebas tendientes a garantizar la protección varietal;
- h) La acreditación de personas jurídicas oficiales o particulares, mediante la celebración de contratos o convenios, para el ejercicio de acciones relacionadas con la sanidad agropecuaria y el control técnico de los insumos agropecuarios;
- i) La aplicación de cualquier otra medida, relacionada con la materia de este artículo.

¹¹ COLOMBIA. PRESIDENCIA. Decretos. [en línea]
www.presidencia.gov.co/.../decretoslinea/1994/agosto/.../dec1840031994.pdf
[Citado el 6 de Noviembre de 2009]

ARTICULO 3o. Para los efectos del presente Decreto se establecen las siguientes definiciones:

- a) Acreditación. Procedimiento administrativo mediante el cual se reconoce la competencia e idoneidad de personas jurídicas oficiales o particulares para la ejecución de acciones relacionadas con la materia del presente Decreto;
- b) Autoridad Sanitaria. Funcionario oficial, con responsabilidades en la prevención y protección de la sanidad vegetal, la sanidad animal y el control técnico de los insumos agropecuarios;
- c) Insumo Agropecuario. Todo producto natural o sintético, biotecnológico o químico, utilizado para promover la producción agropecuaria, así como para el diagnóstico, prevención, control, erradicación y tratamiento de las enfermedades, plagas, malezas y otros agentes nocivos que afecten a las especies animales y vegetales o a sus productos;
- d) Semilla. Es el óvulo fecundado y maduro o cualquier otra parte vegetal que se utilice para la siembra;
- e) Material genético animal. Es todo material biológico representado por células individuales, en conjunto o de sus componentes en las diferentes especies animales, las cuales al ser empleadas con fines reproductivos transmite a sus descendientes las características de los progenitores;
- f) Registro. Constancia escrita del ICA, que acredita a una persona natural o jurídica para realizar una actividad determinada en el campo de la sanidad vegetal, la sanidad animal o de los insumos agropecuarios;
- f) Sanidad animal. Conjunto de condiciones que permiten mantener a los animales y sus productos, libres de agentes dañinos o en niveles tales que no ocasionen perjuicios económicos, que no afecten la salud humana y no restrinjan su comercialización;
- g) Sanidad vegetal: Conjunto de condiciones que permiten mantener los vegetales y sus productos, libres de agentes dañinos o en niveles tales que no ocasionen perjuicios económicos, no afecten la salud humana o la salud animal y no restrinjan su comercialización.

ARTICULO 9o. Corresponde al Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, ejercer el control técnico de los insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra y para tal efecto tendrá atribuciones para:

- a) Determinar los requisitos para el registro de las personas naturales o jurídicas que se dedique a la fabricación, formulación, importación, uso y aplicación de insumos agropecuarios;
- b) Determinar los requisitos para el registro de las personas naturales o jurídicas acreditadas para la certificación de la calidad, la eficacia y la seguridad de los insumos agropecuarios;
- c) Reglamentar, supervisar y controlar la producción, certificación, multiplicación, comercialización, importación y exportación de las semillas para siembra y el material genético animal, utilizado en la producción agropecuaria nacional;
- d) Reglamentar y planificar la producción y asignación de semilla básica de los materiales de propiedad del Estado;

- e) Aplicar el régimen de protección a las variedades vegetales;
- f) Determinar los requisitos para el registro de los insumos agropecuarios que se importen, exporten, produzcan, comercialicen y utilicen en el territorio nacional, de acuerdo con sus niveles de riesgo para la salud humana, la sanidad animal y la sanidad vegetal;
- g) Establecer los requisitos que deben cumplir las personas interesadas en adelantar investigación y desarrollo de plaguicidas químicos y biológicos con destino al registro de venta o a la ampliación del mismo como requisito previo al permiso especial de experimentación que expida el Ministerio de Salud según los artículos 29 y 30 del Decreto 1843 de 1991;
- h) Establecer los requisitos de calidad, eficacia y seguridad y las metodologías y procedimientos de referencia para su determinación en los insumos agropecuarios, a fin de minimizar los riesgos que provengan del empleo de los mismos y facilitar el acceso de estos productos al mercado nacional e internacional;
- i) Aplicar las medidas de emergencia y seguridad necesarias, tendientes a proteger la sanidad y la producción agropecuarias del país;
- j) Supervisar, controlar y hacer seguimiento al cumplimiento de los requisitos establecidos en sus reglamentaciones y normas complementarias, tanto por las personas naturales como por las jurídicas registradas, así como a las garantías expresadas en los insumos agropecuarios que las mismas comercialicen;
- k) Solicitar a las personas naturales y jurídicas registradas en el ICA, la información que se estime pertinente para la producción y evaluación de estadísticas del sector.

PARAGRAFO. Los registros de las personas naturales o jurídicas contempladas en el presente artículo tendrán vigencia indefinida, pero podrán ser cancelados cuando se incumpla cualquier requisito del presente Decreto y sus disposiciones reglamentarias.

ARTICULO 10. El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA podrá acreditar personas jurídicas del sector oficial o particular, para el ejercicio de actividades relacionadas con la Sanidad Animal, la Sanidad Vegetal y el Control Técnico de los Insumos Agropecuarios, dentro de las normas y procedimientos que se establezcan para el efecto.

**RESOLUCION N° 1023
(28 de abril de 1997)¹²**

Por la cual se dictan disposiciones sobre la distribución, comercialización y venta de insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra.

¹² FENAVI. Normatividad nacional. [en línea] www.fenavi.org/fenavi/admin/.../file/Resolucion-1023-1997.pdf [Citado el 6 de Noviembre de 2009]

ARTICULO PRIMERO. Toda persona natural o jurídica que se dedique a la distribución, comercialización y venta de medicamentos veterinarios, productos biológicos y alimentos para animales, material genético animal, abonos o fertilizantes, enmiendas y acondicionadores para el suelo, biofertilizantes, plaguicidas de uso agrícola, coadyuvantes para plaguicidas, inoculantes para semillas o para el suelo, fauna benéfica para el control de las plagas y enfermedades, y semillas para la siembra, a través de almacenes o expendios, deberá registrarse ante el ICA.

ARTICULO SEGUNDO. Para obtener el registro como distribuidor, comercializador o expendedor, el interesado deberá presentar solicitud escrita ante la oficina del ICA más cercana, aportando la siguiente información y documentación:

- a) Formulario ICA debidamente diligenciado;
- b) Informe técnico de la visita practicada por funcionarios del ICA o por personas naturales o jurídicas oficiales o particulares, debidamente autorizadas o acreditadas por el ICA;
- c) Certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio sobre existencia y representación legal de la sociedad, si se trata de persona jurídica, o certificado de la matrícula mercantil si es persona natural, expedido con fecha no mayor a 90 días desde la fecha de presentación de la solicitud ante el ICA;
- d) Recibo oficial de pago expedido por el ICA de acuerdo con la tarifa establecida.

ARTICULO TERCERO. Cumplidos los requisitos establecidos en el artículo anterior, el ICA expedirá, mediante Resolución motivada, el registro correspondiente el cual tendrá una vigencia indefinida.

ARTICULO CUARTO. Los distribuidores, comercializadores o expendedores de insumos agropecuarios, de material genético animal y semillas para siembra, deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

- a) Obtener su registro ante el ICA y mantenerlo en lugar visible al público;
- b) Vender únicamente insumos que tengan registro de venta vigente y se encuentren inscritos o autorizados por el ICA;
- c) Expende los productos en los envases y empaques originales. Para el caso de las semillas y fertilizantes, podrán efectuarse operaciones de reempaque, previa autorización de las Direcciones Seccionales del ICA y aprobación del productor o importador;
- d) Contar con los elementos y las condiciones que permitan el almacenamiento adecuado de los insumos que distribuyen o expenden;
- e) Permitir a los funcionarios del ICA o las personas naturales o jurídicas autorizadas o acreditadas por éste, realizar las visitas y la toma de muestras a los productos para la supervisión y control de calidad;
- f) Suministrar la información que el ICA requiera sobre el comportamiento de los insumos agropecuarios, el material genético animal y las semillas para siembra.

6. IMPACTO DEL PROYECTO

6.1 IMPACTO ECONÓMICO, SOCIAL, AMBIENTAL

Este proyecto es importante social y económicamente para la comunidad ya que generaría empleo en la zona (el almacenista y la secretaria serán personas del corregimiento capacitadas para desarrollar sus funciones además el transporte de la mercancía hacia los predios se realizará en vehículos de servicio público de la región), contribuiría al desarrollo, impulsaría el progreso de otros proyectos, generaría mayor rentabilidad a los productores, promovería la implementación de nuevas técnicas en los procesos productivos como BPA y BPG beneficiando al consumidor final que recibirá un producto más sano y de mejor calidad.

El montaje del proyecto generará mínimas consecuencias al medio ambiente ya que las instalaciones se van a adecuar para que queden en óptimas condiciones y se aplicarán estrictamente las normas del registro ICA de la resolución 1023 de 1997 donde se dictan disposiciones sobre distribución, comercialización y venta de insumos agropecuarios, material genético animal y semillas para siembra.

7. FINANCIERO

7.1 ANÁLISIS FINANCIERO

BIBLIOGRAFIA

ACTUALICESE. Sociedades por Acciones Simplificadas: el modelo societario que se impondrá en los siguientes años. [en línea] <http://www.actualicese.com/actualidad/2008/12/17/sociedades-por-acciones-simplificadas-el-modelo-societario-que-se-impondra-en-los-siguientes-anos/> [Citado el 19 de Noviembre de 2009]

BUSINESS COLOMBIA. Mercado internacional agropecuario. [en línea] <http://www.businesscol.com/noticias/fullnews.php?id=7361> [Citado el 23 de Noviembre de 2009]

COLOMBIA. MINISTERIO DE AGRICULTURA. Avances, logros y retos para el sector agropecuario. [en línea] <http://www.minagricultura.gov.co/inicio/noticias.aspx?idNoticia=486> [Citado el 20 de Noviembre de 2009]

_____. _____. Desarrollo tecnológico del sector agropecuario. [en línea] <http://74.125.47.132/search?q=cache:fk11-kDUgJ:www.minagricultura.gov.co/archivos/LibroAgendaUnicaNacional.pdf+desarrollo+tecnologico+sector+agropecuario+colombiano&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co> [Citado el 20 de Noviembre de 2009]

COLOMBIA. PRESIDENCIA. Decretos. [en línea] www.presidencia.gov.co/.../decretoslinea/1994/agosto/.../dec1840031994.pdf [Citado el 6 de Noviembre de 2009]

FENAVI. Normatividad nacional. [en línea] www.fenavi.org/fenavi/admin/.../file/Resolucion-1023-1997.pdf [Citado el 6 de Noviembre de 2009]

FINAGRO. Marco Legal. [en línea]
http://www.finagro.com.co/html/cache/gallery/GC-8/G-8/marcolegal_4.doc [Citado el 21 de Noviembre de 2009]

FLORES DEL VALLE, Wilfredo; QUIRÓS MURILLO, Ricardo. Manipulación, Almacenamiento y Comercialización de Granos Básicos. [en línea]
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:f01xbR9J6hoJ:www.promer.org/getdoc.php%3Fdocid%3D752+Para+el+almacenamiento+de+concentrados+se+debe+tener+en+cuenta+la+protecci%C3%B3n+de+altas+temperaturas+y+humedad&cd=6&hl=es&ct=clnk&gl=co> [Citado el 26 de Noviembre de 2009]

GOBERNACION DE ANTIOQUIA. Estadísticas agropecuarias por consenso, evaluación agrícola de cultivos. [en línea]
<http://www.gobant.gov.co/organismos/agricultura/anuario%20en%20cd%202005/papa.htm> [Citado el 11 de Diciembre de 2009]

_____. Estadísticas agropecuarias por consenso, inventario pecuario. [en línea]
http://www.gobant.gov.co/organismos/agricultura/anuario%20en%20cd%202005/inv_pecua_oriente.htm [Citado el 9 de Diciembre de 2009]

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Programa Internacional de Seguridad en las Sustancias Químicas. Almacenamiento y Transporte Agroquímicos. [en línea]
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:XEU62-QpvV8J:www.itcilo.it/actrav/osh_es/m%C3%B3dulos/kemi/pest/pesti2.htm+transporte+agroquimicos&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=co [Citado el 26 de Noviembre de 2009]

PORTAL DEL ESTADO COLOMBIANO REPUBLICA DE COLOMBIA. Solicitud registro centros de distribución de insumos agropecuarios. [en línea]
<http://www.gobiernoenlinea.gov.co/tramite.aspx?traID=2108> [Citado el 6 de Noviembre de 2009]