

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE AGRONOMÍA

ESCUELA PARA GRADUADOS “Ing. Agr. Alberto Soriano”



**TESINA PARA OBTENER EL GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN
FOMULACIÓN y EVALUACIÓN DE PROYECTOS AGROPECUARIOS y
AGROINDUSTRIALES**

Mejoramiento de la cadena de comercialización: Análisis y evaluación de la creación de un punto de venta para la Finca Las Delicias en el Municipio de San Vicente del Caguán en Colombia

Estudiante: Lic. María Eugenia Osorio

Tutores: Ing. Agr. Carmen Vicién
Ing. Agr. Pedro Lavignolle

Febrero / 2017

Tabla de contenido

Parte 1

Introducción...	8
1. 1 Planteamiento del Problema	8
1.2 Justificación del Problema.....	9
1.3 Objetivo General.....	9
1.4 Zona de ubicación del Proyecto	10
1.5 Materiales y Métodos	10

Parte 2.

Estudio de Mercado.....	12
2.1 Tabulación y Análisis Estadístico del Instrumento- Encuesta	14
2.2 Esquema Organizacional del Punto de Venta.....	22
2.3 Definición del Mercado	24
2.4 Demanda de carne de pollo y pescado en el municipio de San Vicente del Caguán ...	24
2.5 Participación de Avícola Las Delicias en la Demanda de Carne de pollo y pescado en el Municipio de San Vicente del Caguán)	26
2.6 Oferta futura de carne de pollo y cachama en San Vicente del Caguán.....	27
2.7 Análisis de la Competencia	28
2.8 Productos Sustitutos	29
2.9 Canales de Comercialización	30
2.9.1 Estrategias)	31

Parte 3

3.1 Proyecciones Económicas y Financieras	37
3.2 Análisis de sensibilidad del proyecto de Avícola las Delicias.....	44
4. Conclusiones	48
5. Bibliografía.....	52
6. Anexos	53

Lista de figuras y tablas

Figura 1. Mapa del Departamento del Caquetá

Figura 2. Pregunta numero 1 de la encuesta composición familiar

Figura 3. Pregunta número 2 de la encuesta, incluye carne de pollo

Figura 4. Pregunta numero 3 de la encuesta, con que frecuencia consume pollo

Figura 5. Pregunta número 4 de la encuesta, incluye la carne de pescado en su alimentación

Figura 6. Pregunta numero 5 de la encuesta, frecuencia de consumo de pescado

Figura 7. Pregunta numero 6 de la encuesta, cantidad de pollo

Figura 8. Pregunta numero7 de la encuesta, cantidad de cachama

Figura 9. Pregunta número 8 de la encuesta, aspectos de compra

Figura 10. Pregunta número 9 de la encuesta, está satisfecho con los expendios

Figura 11. Pregunta numero 10 de la encuesta, expendio exclusivo de carnes de pollo y pescado cachama.

Figura 12. Esquema organizacional de Avícola Las Delicias

Figura 13. Canales de comercialización de la carne de pollo y pescado en San Vicente del Caguán.

Figura 14. Logotipo del punto de venta

- Tabla 1. Análisis del núcleo básico familiar Pregunta 1 de la encuesta
- Tabla 2. Consume carne de pollo Pregunta 2 de la encuesta
- Tabla 3. Cantidad de consumo de carne de pollo Pregunta 3 de la encuesta
- Tabla 4. Consume pescado cachama Pregunta 4 de la encuesta
- Tabla 5. Frecuencia de consumo de Pescado Pregunta 5 de la encuesta
- Tabla 6. Cantidad de consumo de pollo Pregunta 6 de la encuesta
- Tabla 7. Cantidad de consumo de pescado cachama Pregunta 7 de la encuesta
- Tabla 8. Aspectos que determinan la compra Pregunta 8 de la encuesta
- Tabla 9. Satisfacción de los expendios Pregunta 9 de la encuesta
- Tabla 10. Expendios exclusivos Pregunta 10 de la encuesta
- Tabla 11. Demanda futura de carne de pollo y pescado cachama durante los próximos cinco años.
- Tabla 12. Oferta de carne de pollo y pescado cachama en el municipio de San Vicente
- Tabla 13. Participación de empresa en el mercado de carne de pollo en San Vicente del Caguán.
- Tabla 14. Participación en el mercado de carne de pescado Cachama en San Vicente del Caguán.
- Tabla 15. Lista de precios en pesos de carne de pollo y pescado cachama que ofrece la competencia y lista de Precios de Avícola Las Delicias en pesos para el consumidor final.
- Tabla 16. Lista de Muebles y enseres
- Tabla 17. Maquinaria y Equipo
- Tabla 18. Activos fijos Intangibles amortizables
- Tabla 19. Capital de trabajo
- Tabla 20. Resumen de Inversiones
- Tabla 21. Gastos Generales de producción y materiales directos e indirectos
- Tabla 22. Servicios necesarios para el funcionamiento del negocio
- Tabla 23. Depreciación de Muebles.

Tabla 24. Gastos de mano de obra Directa

Tabla 25. Gastos de mano de obra Indirecta

Tabla 26. Gastos de Administración

Tabla 27. Útiles e impuestos

Tabla 28. Gastos de venta

Tabla 29. Punto de Equilibrio

Tabla 30. Punto de Equilibrio en Unidades

Tabla 31. Calculo del precio Ponderado

Tabla 32. Flujo de Fondos

Tabla 33. Proyección de ventas

Tabla 34. Incremento en los Costos fijos del 15%

Tabla 35 Flujo de Fondos con incremento en los costos fijos del 15%

Tabla 36. Disminución del precio de venta del 10%

Tabla 37. Flujo de Fondos disminución del precio de venta del 10%.

Tabla 38. Aumento del precio de venta del 10%

Tabla 39. Flujo de Fondos incremento en el precio de venta del 10%

INTRODUCCIÓN

Esta propuesta tiene como objetivo evaluar la factibilidad para la Finca Las Delicias de contar con su propio punto de venta, el cual espera obtener un mayor margen de rentabilidad para los propietarios, que en el momento actual no están satisfechos con los ingresos percibidos por la venta de sus productos de carne de pollo y pescado cachama. Estos productos son vendidos a mayoristas e intermediarios, quienes pagan a los productores precios bajos y además hacen efectivos las ventas en plazos de 10 a 15 días, sin asumir costos fijos en infraestructura, exhibición y manipulación de alimentos como lo exige la Norma Técnica Sectorial Colombiana (NTS-USN) (ver **Anexo 1**).

El punto de venta de carne de pollo y pescado cachama estará destinado específicamente a la comunidad del municipio de San Vicente del Caguán, para lo cual se realizarán los estudios respectivos desde el punto de vista de Mercado, Económico y Financiero, tratando de conseguir un mejor precio por sus producto con mayores ganancias y rentabilidad, evitando los intermediarios y con mayor beneficio para los productores.

La Finca Las Delicias, está ubicada a 30 Kilómetros del municipio de San Vicente del Caguán, Se eligió este municipio aprovechando no sólo la cercanía a la Finca Las Delicias sino también por el crecimiento y desarrollo económico con el que cuenta San Vicente del Caguán, ya que posee reservas de petróleo y empresas productoras de lácteos.

El documento del proyecto se desarrollará en tres partes.

La primera parte consiste en la descripción del contexto del proyecto, ubicación Región, incluye además la justificación y el objetivo de este estudio.

En la segunda parte, se presentará el Estudio de Mercados, el cual toma como campo de trabajo el municipio de San Vicente del Caguán, se identificará el comportamiento de compra y caracterizará la competencia, dando elementos importantes para la creación de las diferentes estrategias a implementar.

En la tercera parte, se encuentra el Estudio Financiero y Económico y se describen las inversiones requeridas y los Recursos que necesitamos para poner en marcha el proyecto.

PRIMERA PARTE

1. 1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



Los propietarios de la Finca Las Delicias no están satisfechos con los ingresos percibidos por la venta de sus productos ya que para la producción tanto de pollo como de cachama deben pagar los insumos, como concentrados y vacunas y demás al contado, para lo cual tienen que emplear un capital de el sostenimiento de la producción hasta el momento de ser recuperado con el recaudo de la venta del producto a los mayoristas. De todo esto ha nacido la inquietud por parte de los propietarios de la Finca Las Delicias en evaluar la posibilidad de contar con su propio punto de venta de carne de pollo y cachama que le permita generar mayor rentabilidad.

1.2 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

Esta propuesta pretende analizar la viabilidad de un punto de venta para la Finca Las Delicias con el objetivo de obtener mayor rentabilidad económica para los propietarios de este proyecto, donde ofrecerán su producto directamente al mercado eliminando así el canal de mayoristas en la localidad de San Vicente del Caguán, atendiendo a la demanda y las necesidades insatisfechas de los pobladores logrando con esto ganar participación en el mercado de carnes de pollo y cachama de esta localidad.

La firma Las Delicias cuenta con 3 galpones cada uno de 800 pollos y 6 estanques de 1700 alevines cada uno. En este proyecto la Finca Las Delicias pretende ingresar al mercado de San Vicente del Caguán con toda su producción, e ir incrementándola a partir del segundo año. Para ello contará con otros proveedores que se encuentran cerca a la Finca: son aproximadamente 7 productores de pollos y pescado cachama, cada uno dispone de pequeños galpones con capacidad de 200 a 300 pollos quincenales. Se destaca como importante que estas personas vienen recibiendo capacitación por parte de programas del gobierno nacional, el cual tiene como objetivo la erradicación de cultivos de coca en la región. Estas orientaciones están dirigidos por profesionales en cada área, lo cual les permite ofrecer productos de excelente calidad y así poder recibir unos ingresos extras que mejoran su nivel económico. De igual manera con pequeños estanques donde cultivan cachama, cada productor dispone de 3 a 4 albercas con un máximo de 1000 alevines por estanque.

1.3 OBJETIVO GENERAL

Incrementar la rentabilidad de la Finca Las Delicias mejorando la forma de comercialización de sus productos a través de la instalación de un punto de venta en el municipio de San Vicente del Caguán Departamento del Caquetá-Colombia.

Tareas para lograr el objetivo General.

1. Realizar un estudio de mercado en el municipio de San Vicente del Caguán.
2. Crear estrategias de comercialización que permitan posicionar a la firma Avícola Las Delicias, en el mercado de carnes de pollo y cachama en la región.
3. Realizar la evaluación financiera y determinar la viabilidad del punto de venta.
4. Establecer una estructura administrativa para la firma Avícola Las Delicias.

1.4 Zona de ubicación del proyecto

El proyecto estará ubicado en el municipio de San Vicente del Caguán, en el Departamento del Caquetá al sur de Colombia. La información suministrada por el último censo realizado por el departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, en el 2005, indica que el municipio de San Vicente del Caguán, contaba con una población de 56.291 habitantes, repartidos en 24.198 en la cabecera municipal y 32.093 en la cabecera rural.

Limita por el Norte con el departamento del Meta, por el Oriente con el departamento del Guaviare y el municipio de Solano, por el sur con los municipios de Solano y Cartagena del Chaira y por el occidente con el municipio de Puerto Rico y el Departamento del Huila.



Figura 1. Mapa del Departamento del Caquetá. Publicación de la Alcaldía del municipio.

1.5 MATERIALES Y METODOS

La metodología que utilizamos se base en la investigación de mercados, a través de un análisis estadístico, con datos reales que captaremos a través de una encuesta que aplicaremos a la población objetivo, seleccionando una muestra según la estimación del mercado.

Fuentes de Información Primaria: Como fuente de información primaria se utilizó la población del municipio de San Vicente del Caguán de quienes se obtuvo la información necesaria mediante una encuesta (ANEXO 2) a personas naturales mayores de 18 años hombres y mujeres cabeza de familia de distintos estratos sociales. Se realizó en lugares de mucha afluencia de personas como entradas a las carnicerías y salidas a supermercados, para conocer su preferencia en cuanto a cantidad, continuidad, precio y calidad del producto.

- **Fuentes de Información Secundarios:** Páginas web, Cámaras de comercio del municipio, Registros tributarios del municipio, Observación física y Revisión Bibliográfica.

- **Procedimiento de muestreo:** Se empleó un muestreo¹ aleatorio simple, donde toda la población (persona natural) tuvieron igual probabilidad de ser seleccionados.

Para la recolección de datos mediante la encuesta se tuvo en cuenta los siguientes parámetros:

- -Establecer la información necesaria
 - -Definir la muestra y diseñar la encuesta
 - -Aplicar la encuesta
 - -Analizar los resultados
 - -Determinar el enfoque organizacional del punto de venta.
-
- **Trabajo de Campo:** El trabajo de campo fue realizado por dos personas ajenas a este proyecto, ya que por la distancia y los costos de desplazamiento se hizo imposible viajar de Buenos Aires a Colombia para la aplicación de dicho instrumento, el cual se llevó a cabo con la orientación de la estudiante María Eugenia Osorio quien es la responsable de la elaboración de este estudio.

Este instrumento fue aplicado a diferentes personas en lugares de alta afluencia de público tales como salidas de supermercados, expendios de carne, en cortos periodos de tiempos evitando repeticiones innecesarias con el fin de obtener una información más fiable para el estudio.

¹ Investigación de Mercados”Arturo Orozco”

SEGUNDA PARTE

ESTUDIO DE MERCADO



La preparación y evaluación del proyecto se inicia con el estudio de mercado, a través de la encuesta donde se determinan elementos necesarios para obtener información del mercado lo cual permite conocer las necesidades insatisfechas del mercado de pollo y cachama en el municipio de San Vicente del Caguán.

De igual forma se profundizarán, en aspectos como:

- Características de los consumidores y usuarios.
- Perfil de la competencia
- Canales de comercialización.
- Estrategias

- **Cálculo de la fórmula Muestreo Aleatorio Simple.**

El municipio de San Vicente del Caguán, el último censo del 2005 contaba con una población de 56.291 habitantes, repartidos en 24.198 en la cabecera municipal y 32.093 en la cabecera rural.

Se aplicó al el 30% de la población urbana lo cual nos da el N para el cálculo de la muestra a trabajar, cabe a aclarar en este estudio se trabajará con un margen de error alto, del 10%, debido a las dificultades del control personal para la ejecución del instrumento.

Para determinar el tamaño de la muestra se tuvo como base la siguiente fórmula:

$$n=?$$

N= 7260 población con la que se va a trabajar

P= 0,90 Hipótesis positiva

Q= 0,10 Hipótesis negativa

e= 0,10 Margen de error (0,01)

$$N \times P \times Q$$

$$N(e)^2 + P \times Q$$

4

$$= 36 \text{ encuestas}$$

A continuación conoceremos los resultados del trabajo de campo realizado a través de la encuesta a la población de San Vicente del Caguán.

2.1 Tabulación y Análisis Estadístico del Instrumento - Encuesta

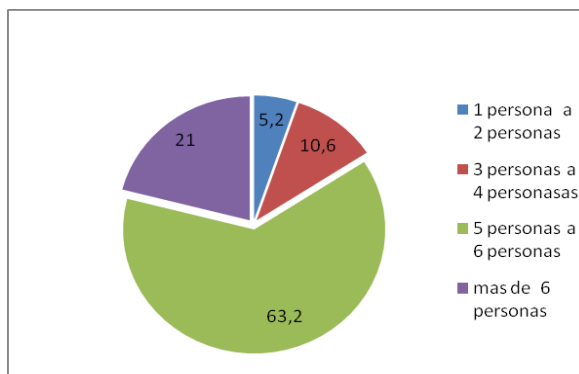
Pregunta 1. ¿Cuántas personas componen su unidad familiar actualmente?

Análisis: Mediante esta primer pregunta conocemos la cantidad de integrantes por familia en esta localidad, la cual en un 63,2% está comprendido entre 5 y 6 personas por familia, siendo un dato importante al momento de calcular la demanda de estos productos en los próximos cinco años para este proyecto.

Tabla 1. Análisis núcleo familiar

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a 1-2 Personas	5	5,2%
b 3-4 Personas	6	10,6%
c 5-6 Personas	18	63,2%
d Más de 6 personas	7	21%
TOTAL	36	100%

Figura 2. Composición del Núcleo Familiar



Fuente elaboración propia

Pregunta 2. ¿En la alimentación de su familia incluye la carne de pollo?

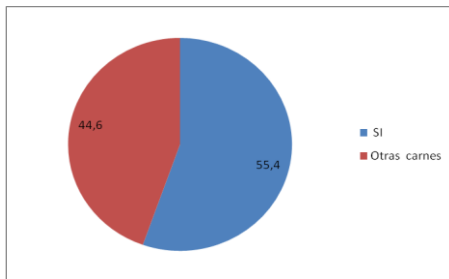
Análisis: Esta pregunta nos da un porcentaje muy significativo ya que el 55,4% de la población encuestada incluye la carne de pollo en la alimentación de su familia, dato

importante para este estudio, el restante 44,6% incluye en la alimentación otro tipo de carnes

Tabla 2. Consumo de carne de pollo

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
SI	20	55,4%
Otras carnes	16	44,6%
TOTAL	36	100

Figura 3. ¿Incluye la carne de pollo en la alimentación?



Fuente elaboración propia

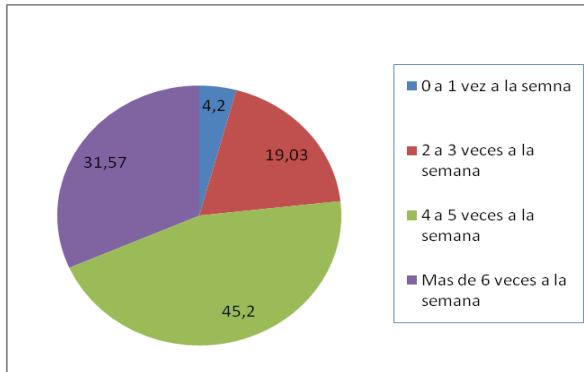
Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia consume la carne de pollo a la semana?

Análisis: Como podemos observar en la grafica el 45,2% de la población encuestada consume de 4 a 5 veces a la semana la carne de pollo, seguido del 31,57% más de 6 veces a la semana, Este resultado nos confirma la preferencia de consumo de carne de pollo entre las familias de la localidad de San Vicente del Caguan.

Tabla3. Frecuencia de consumo de carne pollo a la semana

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a. 0-1 Vez	2	4,2%
b. 2-3 Veces	7	19,03%
c. 4-5 Veces	16	45,2%
d. Más de 6 veces	11	31,57%
TOTAL	36	100

Figura 4. Frecuencia de consumo de carne pollo a la semana



Fuente elaboración propia.

Pescado cachama

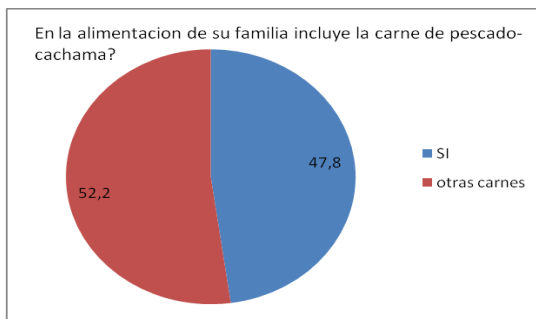
Pregunta 4. ¿En la alimentación de su familia incluye la carne de pescado cachama?

Análisis: Se puede ver que para la población encuestada el 47,8% SI consume carne de pescado chama contra el 52,2% que no la incluye en la alimentación diaria de sus familias en la población encuestada de San Vicente del Caguan.

Tabla 4.consumo de pescado cachama

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
SI	17	47,8%
NO	19	52,2%
TOTAL	36	100

Figura 5. ¿Incluye la carne de pescado cachama en la alimentación?



Fuente elaboración propia

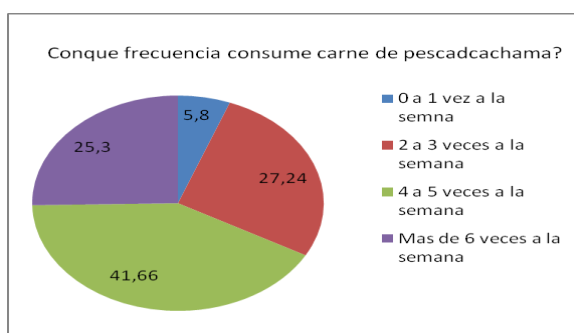
Pregunta 5. ¿Con qué frecuencia consume la carne de pescado cachama a la semana?

Análisis: Se puede identificar que el 41,66% de la población consumen de a 4 a 5 veces a la semana la carne de pescado cachama, lo que significa una preferencia que va ir creciendo dado a la oferta y a los precios asequibles a cualquier estrato de la población Sanvicentina.

Tabla 5. Frecuencia de consumo de pescado cachama a la semana

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a. 0.-1 Vez	2	5,8%
b. 2-3 Veces	10	27,24%
c. 4-5 Veces	15	41,66%
d. Más de 6 veces	9	25,3%
TOTAL	36	100%

Figura 6. Frecuencia consumo de cachama a la semana



Fuente elaboración propia

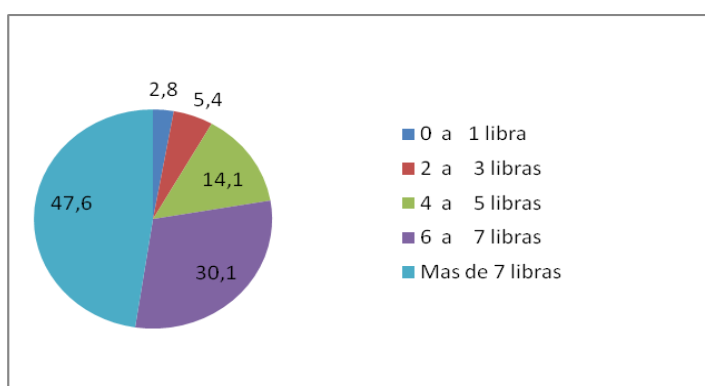
Pregunta 6. ¿Cuántas libras de carne de pollo consumen a la semana?

Análisis: A partir de esta pregunta se ve que de un total de 36 personas encuestadas en este estudio, 17 de ellas (el 47,6%) compran más de 7 libras de carne de pollo a la semana, seguido por 11 personas del total de las encuestadas que consumen entre 6 y 7 libras de pollo a la semana. Estos datos son representativos ya que muestra el crecimiento de la demanda por este producto entre los habitantes de San Vicente del Caguán.

Tabla 6. Cantidad de libras de pollo que consume a la semana

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a. 0-1 Libra	1	2,8%
b. 2-3 Libras	2	5,4%
c. 4-5 Libras	5	14,1%
d. 6-7 Libras	11	30,1%
e. más de 7 Libras	17	47,6%
TOTAL	36	100%

Figura 7. Libras de Pollo que consume a la semana



Fuente elaboración propia

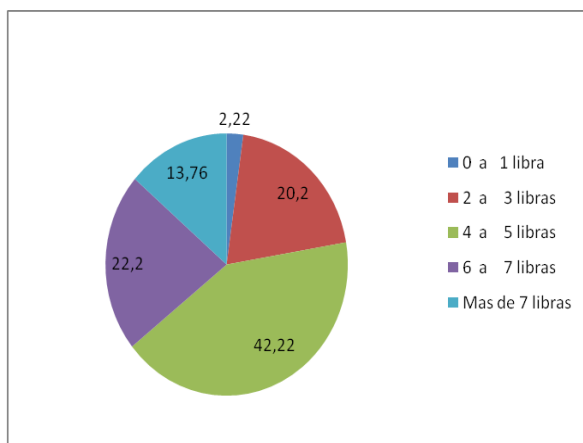
Pregunta 7. ¿Cuántas libras de carne de Cachama consume a la semana?

Análisis: Como podemos observar en la gráfica tenemos que el 42,22% de la población encuestada compra de 4 a 5 libras de pescado a la semana, siendo de esta manera un complemento adicional en la compra de carne de la población de San Vicente.

Tabla 7. Cantidad de libras de pescado que consume a la semana

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a. 0-1 Libra	1	2,22%
b. 2-3 Libras	7	20,2%
c. 4-5 Libras	15	42,22%
d. 6-7 Libras	8	22,2%
e. más de 7 Libras	5	13,76%
TOTAL	36	100%

Figura 8. Cantidad de consumo a la semana de pescado



Fuente elaboración propia

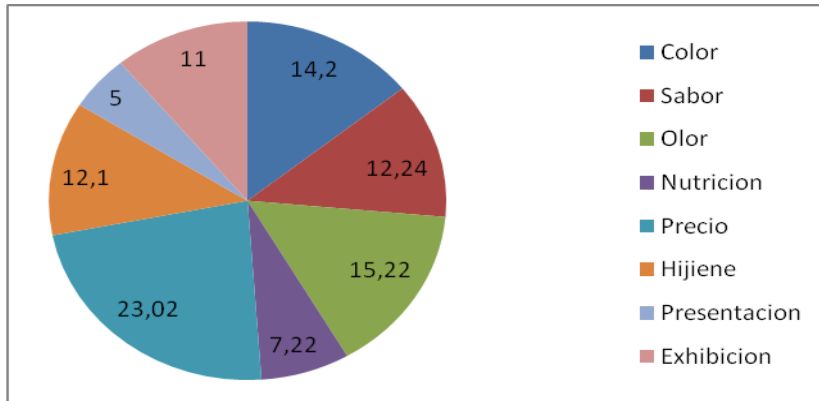
Pregunta 8. Cuando Compra carne de pollo y pescado, ¿qué aspectos tiene en cuenta?

Análisis: Se analiza que los aspectos más importantes para los pobladores del municipio de San Vicente del Caguán en el momento de tomar una decisión de compra de carne de pollo y pescado son el precio con un 23,02%, seguido del color con un 15,22% y luego el sabor con un 12,24%. Los demás aspectos son tenidos en cuenta pero en menores porcentajes.

Tabla 8. Aspectos que tiene en cuenta en momento de compra de carne de pollo y pescado

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
a. Color	5	14,2%
b. Sabor	4	12,24%
c. Olor	7	15,22%
d. Nutrición	2	7,22%
e. Precio	10	23,02%
f. Higiene	4	12,1%
g. Presentación	1	5%
h. Exhibición	3	11%
TOTAL	36	100%

Figura 9. Aspectos de compra



Fuente elaboración propia

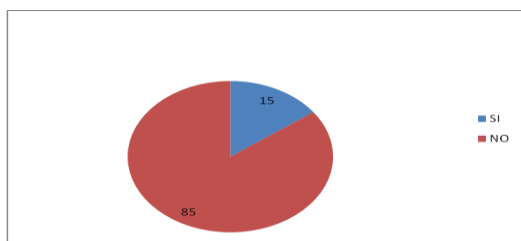
Pregunta 9. ¿Está satisfecho con los expendios de carne de pollo y pescado en el municipio?

Análisis: Esta pregunta nos determina el grado de insatisfacción de la población de San Vicente del Caguán por los expendios que existen en la localidad para este tipo de carnes, manifestando la malas condiciones en que son presentados al no cumplir con las normas sanitarias de manipulación de alimentos (NTS – USNA). Estos productos no tienen la durabilidad normal de presentación como color y olor ya que al ser expuestos al ambiente sol y aire, sus características naturales desaparecen en poco tiempo, teniendo que ser consumidos en el menor tiempo posible.

Tabla 9. Satisfacción con los expendios de carne del municipio

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJES
a. SI	5	15%
b.NO	31	85
TOTAL	36	100%

Figura 10. ¿Está satisfecho con los expendios de carne del municipio?



Fuente elaboración propia.

Pregunta 10. ¿Le gustaría contar con un expendio exclusivo de venta de pollo y pescado cachama que cumpla con las normas de salubridad e higiene donde ofrezcan productos de excelente calidad?

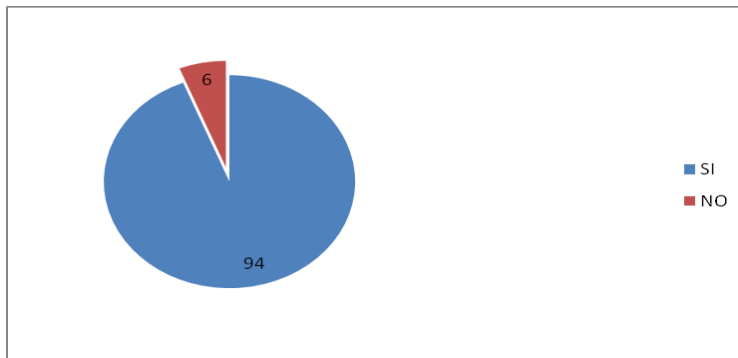
Análisis: Esta pregunta es muy importante para el estudio que se está realizando ya que en el demuestra la inconformidad de la población de acuerdo a lo manifestado en la pregunta anterior y a la aceptación que le dan al querer contar con un expendio exclusivo de venta de carne de pollo y pescado. Esto es así pues de 36 personas encuestadas 34 manifestaron **SI** estar de acuerdo (el 94%) siendo un 6% los que **NO** están de acuerdo (2 personas **NO** lo apoyarían). Esto es un porcentaje mínimo comparado con el gran número de personas y porcentualmente que desean tener otra opción de establecimiento donde comprar sus productos con excelentes condiciones organolépticas donde puedan ofrecer a su familia un plato alimenticio nutritivo y sano.

Los resultados de este estudio nos muestra la oportunidad de negocio que puede existir para la Finca Las Delicias en entrar a la participación de este mercado de carnes de pollo y cachama instalando su propio punto de venta, para lo cual realizaremos el cálculo de participación de la demanda y un estudio económico y financiero para determinar la viabilidad o no del proyecto.

Tabla 10. Expendio exclusivo de carne de pollo y pescado cachama

ALTERNATIVAS	CANTIDAD DE PERSONAS	PORCENTAJE
SI	34	94%
NO	2	6%
TOTAL	36	100%

Figura 11. Expendio de carnes exclusivo de carne de pollo y cachama



Fuente elaboración propia

Dado el resultado favorable que se tuvo en la encuesta, se continuó con el avance del estudio del proyecto. Se evaluó el nombre de la razón social del punto de venta, la razón de ser de la existencia del negocio, que se encontrará definida en su MISIÓN, y además la dirección que tomará el negocio en el largo plazo, que estará plasmada en su VISION, que conoceremos a continuación.

2.2 ESQUEMA ORGANIZACIONAL DEL PUNTO DE VENTA

Razón Social.

Avícola Las Delicias” es la denominación social para el punto de venta, se tuvo en cuenta el reconocimiento que ya tiene la Finca Las Delicias entre los pobladores de la región, por lo cual lo consideramos estratégico que lleve su mismo nombre, ya que los productos de la Finca Las Delicias han tenido buena aceptación entre los consumidores de carne de pollo y pescado cachama en la localidad del municipio de San Vicente del Caguán.

A continuación conoceremos el esquema organizacional que tendrá Avícola Las Delicias.

Esquema organizacional

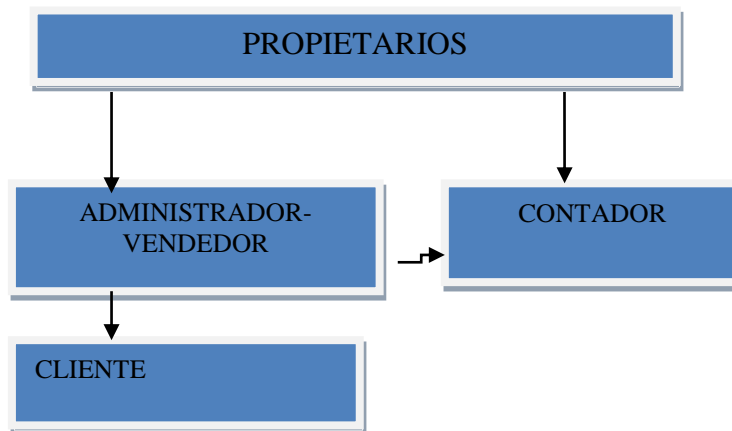


Figura 12. Fuente elaboración propia

Como se observa en el esquema organizacional, en primer lugar están los dueños de la empresa comprendidos por la pareja de esposos, en segundo lugar se tendrá una persona responsable de llevar a cabo la administración y venta de los productos del negocio, en tercer lugar habrá un contador, el cual se encargará de los registros contables y presentar los respectivos balances anuales a los propietarios de La Avícola Las Delicias.

MISIÓN

Satisfacer las necesidades del cliente en el mercado de pollos y pescado con los mejores estándares de calidad e higiene, con excelente atención al cliente y precios competitivos los cuales permitan nuestro crecimiento, manteniendo un ambiente de trabajo en equipo, limpio, ordenado, seguro y con profundo sentido respeto entre sus integrantes.

VISIÓN

Consolidarse como empresa líder en la comercialización de la venta de carne de pollo y pescado, manteniendo una presencia predominante en el punto de venta, con el mejoramiento continuo en la atención al cliente y calidad de sus productos que permitan un alto crecimiento de la empresa en el municipio, llegando así a considerar abrir otros puntos de venta en otros municipios del departamento, de acuerdo al crecimiento de la empresa.

2.3 DEFINICIÓN DE MERCADO

- **Ventas Directas:** Las ventas se llevarán a cabo en el local establecido para el punto de venta donde será recibido el producto, el cual será transportado desde la Finca Las Delicias, donde se adecuará para la exhibición y posterior venta.
- **Mercado de Materia Prima:** En primera instancia será la producción total de la Finca Las Delicias, a partir del segundo año, se contará con 7 productores que están ubicados alrededor de la Finca Las Delicias, quienes serán los proveedores de pollo y pescado cachama. Estos reciben capacitación de mejoramiento de producción como fue mencionado anteriormente, lo cual permitirá ofrecer un producto de excelente calidad, factor importante que identificará Avícola Las Delicias, en el mercado de carnes de pollo y pescado cachama en el municipio de San Vicente del Caguán.

2.4 DEMANDA DE CARNE DE POLLO Y PESCADO CACHAMA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DEL CAGUÁN

La población de San Vicente del Caguán es de 56.291 habitantes, de los cuales 24.198 viven en la cabecera municipal y son los que demandan carne de pollo y pescado, ya que la población rural cuentan con su propia provisión de aves de patio y pescado, para su consumo personal.

• **Demanda de carne de pollo en San Vicente del Caguán**

Demanda mensual = 24.198 habitantes x 55, 4% que consume carne de pollo = 13.405 habitantes / 6 promedio de personas por familia = 2.234 familias X 7 libras consumo en promedio semanal = 15.638 libras semanales

Demanda anual = 15.638 Lbs. / semana X 52 semanas/año 813.176 libras de pollo.

• **Demanda de carne de pescado cachama:** Para determinar la demanda de carne de pescado cachama se tuvo en cuenta la población urbana, ya que la población rural en

su gran porcentaje consume pescado de río, o tienen pequeñas lagunas en sus fincas para su propio consumo.

Demanda mensual = 24.198 habitantes X 47,08 consume carne de pescado cachama = 11.566 habitantes / 6 promedio de personas por familia = 1927 X 5 promedio de consumo en libras a la semana de carne de pescado cachama = 9.635 libras semanales.

Demanda anual = 9.635 Libras X 52 semanas/año = 501.020 Libras

Los menudos vísceras son considerados desechos del proceso de matanza de pollos, los cuales son subproductos de costo cero, que en lugar de botarlos se venden para tener un ingreso adicional al que genera la carne de pollo. De acuerdo a la investigación realizada el promedio de consumo semanal es de 5 libras, la demanda de este subproducto es la siguiente.

Demanda mensual = 24.198 habitantes X 35,2% consume vísceras = 8517 / 6 promedio de familias = 1419 X 3 libras promedio de consumo = 4.257 libras semanales.

Demanda anual = 4257 libras semana X 52 semanas /año = 221.364 libras al año de vísceras.

• **Demanda futura:** Se calcula la demanda futura de pollo y pescado cachama teniendo en cuenta datos estadísticos de la cámara de comercio del municipio, y del registro tributario del municipio de San Vicente del Caguán.

Se estima que el incremento de la demanda de carne de pollo en este municipio será en los próximos años de un 7% y de la carne de pescado en un 5%, dado que los altos costos de las carnes rojas hacen que las personas de bajos recursos económicos prefieran las carnes blancas como pollo y pescado y por sus altos niveles nutritivos para su familia.

Tabla 11. Demanda futura de pollo y pescado chama en los próximos cinco años en el Municipio de San Vicente del Caguán.

AÑOS	DEMANDA DE CARNE DE POLLO	DEMANDA DE VICERAS DE POLLO	DEMANDA DE PESCADO-CACHAMA
2010	813.176	221.364	501.020
2011	870.098	236.859	526.071
2012	931.004	253.439	552.374
2013	996.174	271.179	579.992
2014	1065.906	290.161	608.991

Fuente elaboración propia

2.5 PARTICIPACIÓN DE AVÍCOLA LAS DELICIAS EN LA DEMANDA DE CARNE DE POLLO Y PESCADO EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DEL CAGUAN

Para determinar la participación del mercado de carnes de pollo y pescado cachama de Avícola Las Delicias en el municipio de San Vicente del Caguan, se tomo en cuenta la información suministrada anteriormente por la (tabla 11), de proyección de Demanda futura.

Pm= Participación del mercado

Dcp= Demanda de carne de pollo

Dcc= Demanda de carne de cachama

Cpg= Carne de pollo de la granja

Ccg= carne de cachama de la granja

$$Pm = Dc p + Dcc = 100800$$

La participación de la demanda general del mercado seria de:

$$Pm = 100800 / 1314196 = 13,03\%$$

Esto indica que Avícola Las Delicias tendría una participación inicial en el mercado del 13,03% en el mercado de carne de pollo y cachama en el municipio de San Vicente del Caguan.

Teniendo en cuenta que la Finca Las Delicias cuenta con una capacidad de producción semanal de 300 pollos con un promedio de 4 libras, lo que significa una capacidad de 4.800 libras mensuales que representa un total de 57.600 libras de pollo al año, La Finca Las Delicias tiene en el momento una capacidad de producción de carne de pescado cachama de 3600 libras mensuales que representa un total de 43.200 libras de cachama al año.

Esto representa entrar con una participación en el mercado de carne de pollo y pescado cachama del 13,03%, en el primer año. Para los siguientes años la Avícola Las Delicias pretende tener un crecimiento en las ventas de carne de pollo y cachama del 5% anual (Ver Tabla N° 30 de proyección de ventas) lo que indica que a partir del segundo año Avícola Las Delicias tendrá que contar con otros proveedores de pollo y pescado para poder cumplir con sus expectativas de venta.

2.6 OFERTA FUTURA DE CARNE DE POLLO Y PESCADO CACHAMA EN SAN VICENTE DEL CAGUAN

Para fines de este proyecto de los datos obtenidos por la cámara de comercio del municipio de acuerdo a registros y proyecciones realizadas por el departamento de apoyo al comerciante la cual la oferta para los próximos años se da a conocer en la siguiente tabla.

Para estimar la oferta de carne de pollo se estima un incremento del 5% para los próximos cinco años y para la carne de pescado cachama del 3%.

Tabla 12. Oferta futura de carne de pollo y pescado cachama en los próximos cinco años.

AÑOS	OFERTA DE CARNE DE POLLO ANUAL	OFERTA DE VICERAS DE POLLO ANUAL	OFERTA DE PESCADO-CACHAMA ANUAL
2010	662.976	190.200	376,513
2011	696.124	199.710	387,808
2012	730.931	209.695	399,442
2013	767.477	220.180	411.425
2014	805.851	231.190	423.167

Fuente elaboración propia

2.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En este municipio existen 4 puntos de venta, los cuales no cumplen con las normas higiénicas de salubridad, e higiene, ya que el producto es exhibido sobre una mesa al aire libre exponiéndose así a ser contaminado con todos los gérmenes de medio ambiente. Además sus locales no son aptos e higiénicos para la comercialización de este tipo de producto, pues sólo cuentan con pequeños refrigeradores los cuales guardan el producto cuando ven que pueden dañarse por la exposición al aire libre. Es de destacar que es una zona donde la temperatura oscila entre 25 y 32 grados aproximadamente. Cuentan con espacios pequeños donde el producto es exhibido casi en la vía pública, las personas que venden no cuentan con los elementos como guantes, tapabocas o delantales, el producto es manipulado directamente de sus manos es pesado y es embolsado en plástico y entregado al cliente.

De acuerdo a datos suministrados por la Cámara de Comercio del municipio las empresas con mayor participación en el mercado de carnes de pollo y pescado son las siguientes como los demuestra el siguiente cuadro.

Tabla 13. Participación de empresas en el mercado de carne de pollo en San Vicente del Caguán

EMPRESAS AVICULTORAS	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	LIBRAS DE POLLO SEMANAL	PESOS PROMEDIO EN LIBRAS	LIBRAS DE POLLO AL AÑO
Aldecar	80%	7.200	4	374.400
La Fortuna	10%	3.500	4	182.000
El paisa	5%	1.600	4	83.200
Otros	5%	730	4	37.960
Total	100%	11.200		677.560

Fuente. Elaboración propia

Tabla14. Participación de empresas en el mercado de carne de pescado cachama en San Vicente del Caguán

EMPRESAS AVICULTORAS	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	LIBRAS DE CACHAMA SEMANA EN UNIDADES	PESOS PROMEDIO EN LIBRAS	LIBRAS DE CACHAMA AL AÑO
Aldecar	60%	3.900	2	202.800
La Fortuna	25%	1.625	2	84.500
El paisa	10%	650	2	33.800
Otros	5%	325	2	16.900
Total	100%	6.500		338.000

Fuente. Esta investigación

2.8 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Los productos sustitutos que consumen los habitantes del sur del país, como San Vicente del Caguán, son la carne bovina y porcina y en un menor porcentaje embutidos y huevos. La carne bovina, en promedio, se consume de 2 a 3 días a la

semana seguida del pollo y pescado, con un promedio de consumo de carnes rojas por familia de 6 integrantes de 3 libras semanales. Esto indica que es un consumo pobre por las condiciones de precio de este producto, además es complementario del pollo y pescado, ya que con estos dos tipos de carne se realizan variedad de platos que son nutritivos para las familias de esta zona y sus precios son más accesibles para el consumidor.

2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El canal de comercialización de venta de pollo y cachama se presenta:

- Directa al consumidor
- Intermediarios-Consumidor
- Intermediario-Restaurantes

El primer canal de venta es poco frecuente, se da en ciertas temporadas y en pocas cantidades. Ejemplo, día de la madre, padre y fiestas de diciembre. El canal más utilizado por el productor, es el de revendedores (intermediarios), estos a su vez venden a comederos y restaurante y al consumidor final.

La comercialización de la carne de pollo y pescado cachama se hace en un 98% en canal y un 2% vivo. El producto que se entrega a los intermediarios se hace ya eviscerado, cada productor busca a quien venderle de acuerdo a la cantidad de demanda del mercado.

Figura13. Canales de comercialización en la venta de carne de pollo y pescado en San Vicente del Caguán

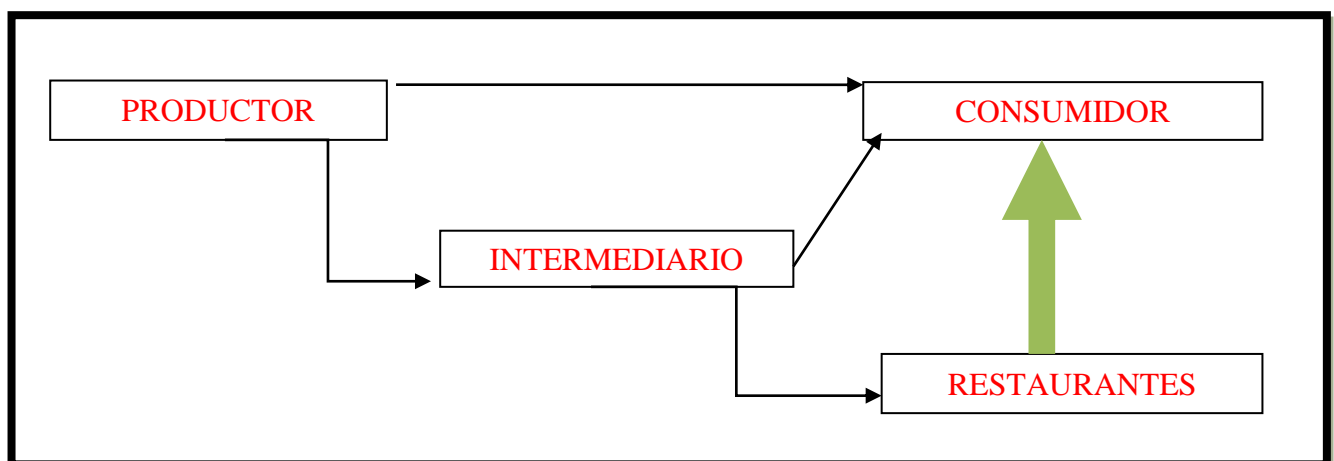


Figura.13. fuente. Elaboración propia

2.9.1 ESTRATEGIAS

- **Estrategia de Precio:** Los precios de carne bovina tienden a subir en este momento el cual tiene precio de \$18.000 por kilo, es un precio elevado para el valor adquisitivo de esta población lo que representa una disminución de la demanda de este producto, por lo cual la gran mayoría de la población adopta incluir en su alimentación la carne de pollo y pescado, cachama.

A continuación detallaremos los precios de la carne de pollo y pescado cachama de la competencia y los precios estimados con los que quiere participar en el mercado la Avícola Las Delicias.

Tabla 15. Lista de precios de la competencia y de Avícola Las Delicias de carne de pollo y pescado cachama

PRECIO DE LA COMPETANCIA	PRECIO AVICOLA LAS DELICIAS
POLLO \$ 3.500	POLLO \$3.600
CACHAMA \$ 3.000	CACHAMA \$3.100

Fuente. Elaboración propia

El precio de la carne de pollo y cachama tendrá una diferencia frente al precio del mercado del 3% aproximadamente. Dicho incremento se estima que no afecta la compra del producto ya que lo que busca el consumidor es la relación entre calidad y precio, aspectos importantes para la decisión de compra. El cliente recibirá un producto con un empaque adecuado con los estándares de calidad e higiene, con un logotipo y un slogan que lo harán diferente a los demás productos del mercado.

De acuerdo a la naturaleza del proyecto se tuvo en cuenta para la fijación de precios las condiciones del mercado y, según su línea, que en este caso es la comercialización de carne de pollo y pescado, las tácticas que se tendrán encuentra para la fijación de precios son:

- Realizar promoción intensiva en la emisora Ecos del Caguán en horarios de mayor audiencia, repartición de volates en los días de mercado como son los sábados y domingos, días de mayor afluencia en el municipio, para dar a

conocer el punto de venta, destacando el nombre, *eslogan*, infraestructura, servicio, domicilio y calidad del producto.

➤ Realizar eventos especiales en días de fiesta.

• **Estrategia y Promoción:** En este punto se pondrá en marcha las siguientes actividades con el fin de lograr una aceptación por parte del cliente para lograr de esta manera una sostenibilidad en el mercado de carnes de pollo y pescado en este municipio.

➤ Lograr que se cumpla con las metas de venta y que el punto de venta tenga un reconocimiento en el municipio de San Vicente del Caguán.

➤ El cliente objetivo serán los jóvenes y adultos que les guste la carne de pollo y pescado cachama y además quiera un producto nutritivo.

➤ Realizar un lanzamiento del punto de venta un domingo, día de más concurrencia, animado con música, bombas y perifoneo, invitando al público a visitar el lugar y a realizar sus compras. Por compra mayores de \$10.000 pesos el cliente participara de la rifa de lanzamiento de Avícola Las Delicia de un Televisor de pantalla plana de 24 pulgadas.

➤ Contará con un aviso luminoso, atractivo a la vista del visitante y su logotipo que identificará a la empresa como comercializadora de productos de carne de pollo y cachama de excelente calidad y su slogan “*Donde la calidad es Realidad*”

SLOGAN “*Donde la calidad es Realidad*”

LEMA “ **Estamos para servir a nuestros Clientes**”



Figura 14. Logotipo de la empresa. Elaboración propia

- **Estrategia de diferenciación:** Avícola Las Delicias tendrá a la disposición del cliente un producto fresco, de buen sabor, olor y color en condiciones óptimas para el consumo humano, factor importante que lo diferenciará de los demás puntos de venta del mercado, se abastecerá cada dos días a la semana, con el fin de brindar una carne fresca y de excelente calidad. Además el producto permanecerá exhibido en vitrinas refrigeradas y panorámicas, que harán que el cliente pueda observar la frescura y textura del producto que está comprando.

Además contará con un empaque para el producto el cual iría en bandeja de icopor recubierto por plástico parafinado, especificando la fecha de vencimiento y peso del producto como también el logotipo y slogan de la empresa “Avícola Las Delicias” *“Donde la calidad es realidad”*

Avícola Las Delicias dispondrá del 10% del producto de carne de pollo empacado en bandeja de icopor y plástico parafinado. También tendrá la disponibilidad carnes de pollo entero y por partes sin empaque. En el caso del pescado su presentación iría sin empaque, ofreciendo varios tamaños en cachama, con el fin que el cliente pueda elegir alguna las opciones que más le convenga a su bolsillo y a su gusto.

TERCERA PARTE

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO



El propósito de realizar el estudio financiero es buscar e identificar los recursos necesarios para la total operación del proyecto, así mismo se pretende establecer valores monetarios que serán útiles para el comportamiento de los egresos, pronosticando resultados que nos permitan ver las condiciones de inversión. Se tomarán datos como estructura de costos, ingresos, inversiones y demás partes que en conjunto obtendrá un resultado global que calcule en forma acertada la inversión inicial del negocio.

Para el comienzo del proyecto se han tomado parámetros como los activos fijos tangibles y depreciables y los activos fijos intangibles no depreciables, identificados en los recursos financieros, la temática de este estudio. Se concluye con la obtención de los diferentes flujos de fondos y el análisis de sensibilidad el cual permitirá visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas del proyecto.

Para mayor entendimiento de los resultados aclaramos que todos los costos y proyecciones que encontraremos en esta etapa del proyecto es anualizada.

En primer lugar tenemos:

Los Muebles y Enseres que emplearemos son todos los implementos necesarios para poder desarrollar la actividad del punto de venta de Avícola Las Delicias. Dentro de los cuales tenemos: congelador, vitrina, mesón de aluminio, sillas, termos de icopor, escritorio tipo secretaria, archivador, cuchillos, balanza y registradora.

Entre los intangibles, tenemos el Entrenamiento de Personal, que consistirá en un curso de 30 días sobre normas sanitarias de manipulación de alimentos- NST-USNA y estará orientado por el servicio nacional de aprendizaje (SENA) a la persona a cargo del punto de venta.

Además se dispondrá de una cuenta de ahorros por valor de \$2.000.000 dinero que será utilizado para los gastos e imprevistos del punto de Venta.

En los costos de producción o Materiales Directos, la materia prima es la carne de pollo y carne de pescado Cachama.

La empresa Avícola Las Delicias pretende tener una participación inicial en el mercado de carne de pollo y pescado en el municipio de San Vicente del Caguán del 13,03%. A partir del segundo año, incrementará su participación en un 5%.

El precio de la materia prima de pollo, tendrá un aumento de \$200 y pescado de \$100 por libra Anual.

El 10% del producto de carne de pollo se venderá en presentación de bandeja de icopor. En el primer año, en los restantes cuatro años se incrementará la presentación de bandeja en un 5%. La carne de pollo será el único producto que se manejará en presentación de icopor.

Entre los costos Indirectos pasan a tener incremento a partir del segundo año tanto en cantidad como en precio del 3%. Entre ellos están: bandejas de icopor, plástico

parafinado, bolsas para empacar, etiquetas, gorros, delantales, tapabocas, elementos de aseo y desinfectantes.

Entre los servicios están el alquiler del local, agua, energía y mantenimiento de local, Los cuales son necesarios para el buen funcionamiento del punto de venta.

Es importante, en este caso, conocer la depreciación de muebles y enseres materiales como congelador, vitrinas, escritorio, archivador y registradora. Después de tener una vida útil de cinco años, aun siguen prestando servicio lo cual tiene cada uno de ellos de acuerdo a su estado un valor, el que denominamos valor residual. De los cuales tenemos: congelador, vitrinas, escritorio, archivador y registradora.

En los Gastos de Administración, son todos los gastos generales para el funcionamiento Administrativo del punto de venta, son las personas que de una u otra forma aportan con su trabajo para el buen funcionamiento del punto de venta, entre ellos se encuentran: los salarios del Encargado y Vendedor, el Distribuidor de Volantes y el Contador.

El punto de Equilibrio brinda la información que determina el nivel de ventas que debe alcanzar para cubrir los costos y gastos con los ingresos obtenidos, como se podrá verificar en la Tabla N° 29 (Punto de equilibrio) donde indica que Avícola Las Delicias debe vender 29.201 libra para llegar al punto de equilibrio. Esto brinda tranquilidad para la ejecución de este proyecto ya que la proyección de ventas supera esta cantidad, lo que permitirá tener un mayor apalancamiento operativo para la empresa.

El Flujo de Fondos determina si el punto de venta puede garantizar la rentabilidad a sus dueños, en un horizonte del tiempo en este caso de cinco años. Este flujo se prepara a través de los datos globalizados correspondientes a los presupuestos de ingresos y de costos operacionales, representados por empresas unipersonales, que en Colombia son gravadas con el 33% tanto por sus rentas y ganancias ocasionales de fuente nacional como extranjera.

En este flujo de fondos tenemos un VAN positivo de \$106.771,473 con una tasa de rendimiento del 10%, el cual es un resultado positivo e indica que es recomendable la aceptación del proyecto.

3.1 PROYECCIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

MUEBLES Y ENSERES

Detalle de inversion	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida util (AÑOS)	AMORTIZACIÓN
Congelador	2	800.000	1.600.000	10 años	160000
Vitrinas	2	600.000	1.200.000	10 años	120000
Meson Aluminio	1	60.000	60.000	5 años	12000
Sillas	4	60.000	240.000	5 años	48000
TERMOS DE ICOPOR			240.000	5 años	48000
Escritorio tipo secretaria	1	150.000	150.000	10 años	15000
Archivador	1	180.000	180.000	10 años	18000
Cuchillos	4	35.000	140.000	5 años	28000
TOTAL			3.810.000		

Tabla 16 .Lista de Muebles y enseres . Fuente esta investigacion

Detalle de inversion	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida util	Amortizacion
Balanza	1	100.000	100.000	5 años	20000
Registradora	1	200.000	200.000	5 años	40000
Total			300.000		

Tabla 17 Maquinaria y Equipo . Fuente esta investigacion

INTANGIBLES	
ITEM DE INVERSION	COSTO
Gastos de Lanzamiento	200.000
Entrenamiento personal	200.000
TOTAL DE GASTOS PREOPERA	400.000

Tabla 18.Activos fijos Intangibles amortizables. Fuente esta investigacion

Item de Capital de trabajo	Tipo de cuenta
Cuenta de ahorros	Comercial
Total	\$2.000.000

Tabla 19- Capital de trabajo. Fuente esta investigacion.

Detalle	Valor
Activos fijos tangibles depreciables	4.110.000
ACTIVOS INTANGIBLES	400.000
CAPITAL CIRCULANTE	2.000.000
Total inversiones iniciales	6.510.000

Tabla 20. Resumen de Inversiones. Fuente esta investigación

GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN MATERIALES DIRECTOS E INDIRECTOS

Materia	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario en libras	Costo Total Primer año	Cantidad 2do año	Costo unitario en libras	Costo total Segundo Año	Cantidad 3 año	Costo unitario libras	Costo total Tercer año	Cantidad 4 año	Costo unitario	Costo Total Cuarto año	Cantidad 5	Costo unitario	Costo Total Quinto año
A materiales directos (capital circulante)																
Pollo	libras	57.600	3.000	172.800,00	60.480	3.200	193.536,00,00	63.504	3.400	215.913,60,00	66.678	3.600	240.044,40,00	70.012	3.800	266.045,60,00
Pescado cachama	libras	49.200	2.600	127.920,00	45.360	2.700	122.472,00,00	47.628	2.800	133.958,40,00	50.009	2.900	145.026,10,00	52.509	3.000	157.517,00,00
TOTAL DE MATERIALES DIRECTOS				295.120,00			316.008,00,00			349.872,00,00			385.070,50,00			423.572,60,00
Materiales indirectos																
Bandeja de isopor	Pacas 78x5000 Unidades	4.000	9	36,000	4.200	10	42,000,00	4.400	11	48,400,00	4.600	12	55,560,00	4.861	13	63,139,00
Plastico para refinado	Metro	2.000	12	24,000	2.100	13	27,300,00	2.205	14	30,870,00	2.315	15	34,725,00	2.431	15	36,465,00
Bolsas para empacar	unidades	70.000	6	420,000	73.500	7	514,500,00	77.175	8	617,400,00	81.034	9	729,306,00	85.086	10	850,860,00
Etiquetas	Unidades	4.000	5	20,000	4.200	6	25,200,00	4.400	7	30,870,00	4.600	8	37,340,00	4.862	9	43,758,00
Gomos	Unidades	2	12,000	24,000	4	13,000	52,000,00	6	14,000	84,000,00	7	15,000	105,000,00	6	16,000	96,000,00
Delantales	unidades	2	16,000	32,000	4	17,000	68,000,00	6	18,000	108,000,00	7	19,000	133,000,00	6	20,000	120,000,00
Tapabocas	Unidades de 20	2	2,500	5,000	4	2,600	10,400,00	6	2,700	16,200,00	7	2,800	19,600,00	6	2,900	17,400,00
Elementos de asno	unidades	10	3,000	30,000	18	3,100	55,800,00	20	3,200	64,000,00	21	3,300	69,300,00	20	3,400	68,000,00
Desinfectantes	unidades	6	4,500	27,000	10	4,600	46,000,00	15	4,700	70,500,00	16	4,800	76,800,00	15	4,900	73,500,00
TOTAL MATERIALES INDIRECTOS				624,000,00			\$ 841,200,00			\$ 1.070,550,00			\$ 1.369,316,00			\$ 1.569,176,00
TOTAL				\$ 285.744,000,00			\$ 316.849.200,00			\$ 349.336.000,00			\$ 386.330.831,00			\$ 424.941.776,00

Tabla 21 Gastos Generales de Producción y Materiales Directos e indirectos. Fuente esta investigación

SERVICIOS

Servicios	Unidad de medida	Costo primer año	Costo Segundo Año	Costo Tercer año	Costo cuarto año	Costo Quinto año
Arrendamiento de Local	Anual	4.200.000	4.300.000	4.400.000	4.500.000	4.600.000
Energia electrica	KW.hora	320.000	330.000	340.000	350.000	360.000
Agua potable	Metro cubico	200.000	210.000	220.000	230.000	240.000
Mantenimiento de Intalaciones		150.000	160.000	220.000	230.000	240.000
TOTAL		4.870.000	5.000.000	5.180.000	\$ 5.310.000,00	5.440.000

Tabla 22. Servicios nesarios para el funcionamiento del negocio. Fuente esta investigación

Depreciación de muebles								
ACTIVO								
Activo de Produccion	Vida Utilidad esperada	VALOR del Activo	Valor depreciacion Anual					Valor Residual
Aviso Luminoso Logot	5 años	200.000	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	0
Congelador	10 años	1.600.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	200.000
Vitrinas	10 años	1.200.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	250.000
Cuchillos	5 años	140.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
Termos de icopor	5 años	240.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Balanza	10 años	100.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Mesones	10 años	60.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
SUBTOTAL			#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	450.000,00
Activos de Administracion								
Escritorio tipo secretaria	10 años	150.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	\$ 75.000,00
Archivador	10 años	180.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	\$ 90.000,00
Sillas	5 años	240.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	
Registradora	10 años	200.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	\$ 120.000,00
Subtotal			\$ 97.000,00	\$ 97.000,00	\$ 97.000,00	\$ 97.000,00	\$ 97.000,00	\$ 285.000,00
Total Depreciaciones			#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	\$ 735.000,00

Tabla 23. Depreciacion de Muebles.Fuente esta Investigación

Cargo	Remuneracion Mensual	Remuneracion Primer	Remuneracion Segundo	Remuneracion tercer	Remuneracion cuarto	Remu.Quinto Año
Encargado y vendedor	515000 + Prestaciones (49,5%)	9.339.100	9.508.200	10.053.120	10.584.600	11.122.800
	TOTAL A PAGAR AL AÑO	9.239.100	9.508.200	10.053.120	10.584.600	11.122.800

Tabla 24. Gastos de Mano de obra directa. Fuente esta investigación

Cargo	Remuneracion mes	Costo anual primer año	costo segundo año	Costo tercer año	Costo cuarto año	Quinto año
Mno de obra Indirecta						
Distribuidor de volantes	30.000 sin Prestaciones	360.000	370.000	380.000	390.000	400.000
	TOTAL	360.000	370.000	\$ 380.000	390.000	400.000

Tabla 25. Gastos de Mano de obra Indirecta. Fuente esta investigación

Gastos de Administrativos						
Cargo	Remuneracion mensual	Remuneracion primer	Remuneracion segundo a	Remuneracion tercer año	Remuneracion Cuarto año	Remuneracion Quinto año
Contador	400.000 sin prestaciones	400.000	415.000	\$ 425.000,00	435.000	445.000
TOTAL		400.000	415.000	\$ 425.000,00	435.000	445.000

Tabla 26. Gastos de Administracion. Fuente esta investigacion

Detalle	Costo total Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Utiles y papeleria	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Impuestos(camara de comercio)	100.000	120.000	130.000	150.000	170.000
TOTAL	150.000	170.000	180.000	200.000	220.000

Tabla 27. utiles e impuestos. Fuente esta investigacion

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Aviso Radial emisora "Ecos"	30.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Volantes	7.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
Total			\$ 444.000,00	444.000	444.000	444.000	444.000

Tabla 28. Gastos de venta. Fuente esta investigacion

PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	TOTAL COSTO PRIMER AÑO	TOTAL COSTO SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO	TOTAL CUARTO AÑO	TOTAL QUINTO AÑO
Costos Fijos					
Mano de obra directa	\$ 9.239.100,00	\$ 9.508.200,00	10053120	10584600	11122800
Gastos de Administracion	\$ 550.000,00	\$ 585.000,00	\$ 605.000,00	635000	665000
Servicios	\$ 4.870.000,00	\$ 5.000.000,00	5180000	5310000	5440000
Gastos de venta	\$ 804.000,00	\$ 814.000,00	\$ 824.000,00	834000	844000
Amortizaciones	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00
Subtotal costos Fijos	\$ 16.112.100,00	\$ 16.556.200	17.311.120	18.012.600	18.720.800
Costos variables					
Subtotal	\$ 285.744.000,00	\$ 316.849.200,00	349336000	386330831	424941776
Costo total = CF + CV	\$ 301.856.100,00	\$ 333.405.400	349.336.000	386.330.831	424.941.776

Tabla 29. Datos para encontrar el puntode Equilibrio. Fuente esta Investigacion

		15384000 POLLO	PESCADO 10.344
Luego= Cvu= COSTOS VARIABLES /UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO.(LIBRAS) de pollo			
		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES DE POLLO Y PESCADO	PROMEDIO DE COSTOS VARIABLES ANUALES
C.V.U.=	3166	111.396	352640361
	POLLO	63.655	
	CACHAMA	47.741	
Por lo tanto $X_e = CF / P - C.v.u$			
en donde :			
X_e = Numero de unidades en punto de equilibrio			
CF= Costos Fijos	17342564		
P= Precio PONDERADO	3759		
C.v.u = Costos variables unitarios	3166		
Tabla 30. Fuente esta Investigacion			
$X_e =$	29206		
29.201 Libras son las que necesita Avicola las Delicias para llegar al punto de Equilibrio.			

CAPITAL CIRCULANTE Y FACTURACIÓN POTENCIAL

Se estima que cada dos días se estaría surtiendo de carne de pollo y cachama.

4800 Libras de Pollo al mes X 3000 = 14.400.000

2700 Libras de Cachama mes X 2600 = 4.420.000

= 18.820.000

Se trabajarían 30 días = $18.820.000 / 30 = 6.27.333 \times 2 = \$ 1.254.666$

Se tiene en cuenta que se compra el producto y este se paga al proveedor a los 8 días, y se vende de contado.

1254.666/8 días= \$156.833,25 diarios lo cual significa que diariamente se recaudará para pagar a su proveedor

INGRESOS BRUTOS

INGRESO BRUTO = PRODUCCIÓN X EL VALOR DEL PRODUCTO

INGRESO BRUTO = 100800 Libras de pollo y pescado x 3500

INGRESO BRUTO = 352.800.000 AL AÑO.

RESULTADO = INGRESOS BRUTOS -COSTO

RESULTADO = 352.800.000 - 303.432.100

RESULTADO = 49.367.900

		CALCULO DEL PRECIO PONDERADO						
		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5		PRECIO PONDERADO
								3759
POLLO	PRECIO	3600	3780	3969	4167	4376	3997	
	CANTIDAD	57600	60480	63504	66679	70012	318275	
	VENTAS	207360000	228614400	252047376	277881398,6	306360085	1272263259	
CACHAMA	PRECIO	3100	3255	3418	3589	3768	3442	
	CANTIDAD	43200	45360	47628	50009	52509	238706	
	VENTAS	133920000	147646800	162780597	179464172,7	197857554,8	821669125	
		341280000	376261200	414827973	457345571,3	504217639,7	2093932384	

Tabla. 31. Calculo del precio ponderado. Fuente esta investigación

FLUJO DE FONDOS

CONSTRUCCION DE FLUJOS DE FONDOS						
CUADRO DE FLUJO DE FONDOS NETO (en millones de pesos)						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
(+)Ingresos por ventas		341.280.000	376.261.200	414.839.880	457.400.373	504.226.424
(-)costos de materia prima		285.744.000	316.849.200	349.336.000	386.330.831	424.941.776
(-)Costos de operación		15.463.100	15.907.200	16.662.120	17.363.600	18.071.800
(-)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00
(+)Vta. activos fijos no deprec.						50.000
Ganancias gravables		39.423.900	42.855.800	48.192.760	53.056.942	60.613.848
(-)Impuestos a las ganancias		13009887	14142414	15903610,8	17508790,86	20002569,84
Ganancias netas		26414013	28713386	32289149,2	35548151,14	40611278,16
(+)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00
(-)Costo de inversión act.fijos deprec.	4.110.000					
(-)Costo de inversión act.fijos no deprec.	400.000					
(-)Capital de Trabajo	2.000.000					
Flujo de Fondos Netos	-6510000	27063013	29362386	\$ 32.938.149,20	\$ 36.197.151,14	\$ 41.260.278,16
VAN (i=10%)	\$ 106.771.473,26					

Tabla 32. Flujo de Fondos. Fuente esta Investigación

PROYECCIÓN DE VENTA PARA LOS CINCO AÑOS

AÑOS	VENTAS POR AÑO	PRECIO ESPERADO X AÑO DE P	TOTAL PRECIO DE POLL	VENTAS PO AÑO DE CACHAM	PRECIO ESPER. X AÑO CACHAMA	TOTAL PRECIO DE CACHAM	VALOR DE LAS VENTAS TOTALES
1	57.600	3.600	207.360.000	43.200	3.100	133.920.000	341.280.000
2	60.480	3.780	228.614.400	45.360	3.255	147.646.800	376.261.200
3	63.504	3.969	252.047.376	47.628	3.418	162.792.504	414.839.880
4	66.679	4.168	277.918.072	50.009	3.589	179.482.301	457.400.373
5	70.012	4.376	306.372.512	52.509	3.768	197.853.912	504.226.424

Tabla 33. Proyeccion de ventas durante los 5 años. Fuente esta Investigación

3.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO DE AVICOLA LAS DELICIAS.

- Este análisis se hace con el fin de determinar el comportamiento que tendría esta propuesta ante diferentes situaciones de precios y costos, brindando de esta manera mejores herramientas de sustentación para que los inversionistas tomen sus decisiones. En otras palabras, permite mostrar el grado de variabilidad que puede resistir la proyección del flujo de caja para que el proyecto siga siendo atractivo para el inversionista.

A continuación encontraremos los cálculos de las diferentes situaciones de comportamiento que tendría el proyecto, su análisis estará expuesto en las conclusiones de este trabajo.

- Incremento en los costos fijos del 15% anual.

PUNTO DE EQUILIBRIO					
DETALLE	TOTAL COSTO PRIMER AÑO	TOTAL COSTO SEGUNDO AÑO	TOTAL TERCER AÑO	TOTAL CUARTO AÑO	TOTAL QUINTO AÑO
Costos Fijos					
Mano de obra directa	\$ 11.661.000,00	\$ 13.410.144,00	15159300	16908444	18657600
Gastos de Administracion	\$ 632.500,00	\$ 727.375,00	\$ 836.481,00	961546	1105778
Servicios	\$ 5.600.500,00	\$ 6.440.575,00	7406986	8518033	9795737
Gastos de venta	\$ 1.001.880,00	\$ 1.152.562,00	\$ 1.261.146,00	1450885	1668216
Amortizaciones	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00
Subtotal costos Fijos	\$ 19.498.880,00	\$ 22.333.656	25.266.913	28.441.908	31.830.331
Costos variables					
Subtotal	\$ 285.744.000,00	\$ 316.849.200,00	349336000	386330831	424941776
Costo total = CF + CV	\$ 305.242.880,00	\$ 339.182.856	349.336.000	386.330.831	424.941.776
Tabla 34. Datos para encontrar el puntode Equilibrio.Fuente esta Investigacion					

Luego= Cvu= COSTOS VARIABLES /UNIDADES PRODUCIDAS AL AÑO.(LIBRAS) de pollo			
		PROMEDIO DE VENTAS ANUALES DE POLLO Y PESCADO	PROMEDIO DE COSTOS VARIABLES ANUALES
C.V.U.=	3166	111.396	352640361
	POLLO	63.655	
	CACHAMA	47.741	
Por lo tanto Xe= CF/ P-C.v.u			
en donde :			
Xe= Numero de unidades en punto de equilibrio			
CF= Costos Fijos	25474337,6		
P= Precio PONDERADO	3759		
C.v.u = Costos variables unitarios	3166		
Xe =	42901		
42.901 . Libras son las que necesita Avicola las Delicias para llegar al punto de Equilibrio.			

TRUCCION DE FLUJOS DE FONDOS						
CUADRO DE FLUJO DE FONDOS NETO (en millones de pesos)						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
(+)Ingresos por ventas		341.280.000	376.261.200	414.839.880	457.400.373	504.226.424
(-)costos de materia prima		285.744.000	316.849.200	349.336.000	386.330.831	424.941.776
(-)Costos de operación		18.895.880	21.730.656	24.663.913	27.838.908	31.227.331
(-)Depreciación		603000	603000	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00
(+)Vta. activos fijos no deprec.						50.000
Ganancias gravables		36.037.120	37.078.344	40.236.967	42.627.634	47.504.317
(-)Impuestos a las ganancias		11892249,6	12235853,52	13278199,11	14067119,22	15676424,61
Ganancias netas		24144870,4	24842490,48	26958767,89	28560514,78	31827892,39
(+)Depreciación		603000	603000	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00	\$ 603.000,00
(-)Costo de inversión act.fijos deprec.	5.095.500					
(-)Costo de inversión act.fijos no deprec.	460.000					
(-)Capital de Trabajo	2.000.000					
Flujo de Fondos Netos	-7555500	24747870,4	25445490,48	\$ 27.561.767,89	\$ 29.163.514,78	\$ 32.430.892,39
VAN (i=10%)	\$ 87.941.422,49					

Tabla. 35. flujo de fondos incremento costos fijos 15%. Fuente esta Investigación

- Disminución en el precio de venta del 10%.

EVALUACION DEL PROYECTO CON UNA BAJA EN EL PRECIO DE VENTA DE CARNE DE POLLO Y CACHAMA DEL 10%							
AÑOS	VENTAS POR AÑO	PRECIO ESPERADO X AÑO	DE PCTOTAL PRECIO DE POLL	VENTAS PO AÑO DE CACHAM	PRECIO ESPER. X AÑO CACHAMA	TOTAL PRECIO DE CACHAM	VALOR DE LAS VENTAS TOTALES
1	57.600	3.240	186.624.000	43.200	2.790	120.528.000	307.152.000
2	60.480	3.402	205.752.960	45.360	2.929	132.859.440	338.612.400
3	63.504	3.572	226.836.288	47.628	3.076	146.503.728	373.340.016
4	66.679	3.751	250.112.929	50.009	3.230	161.529.070	411.641.999
5	70.012	3.938	275.707.256	52.509	3.391	178.058.019	453.765.275

Tabla. 36 Proyeccion de baja precio de venta del 10% anual. Fuente esta Investigacion

INDOS CON UNA BAJA EN EL PRECIO DE VENTA DEL 10%							
CUADRO DE FLUJO DE FONDOS NETO (en millones de pesos)							
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	
(+)Ingresos por ventas		307.152.000	338.612.400	373.340.016	411.641.999	453.765.275	
(-)costos de materia prima		285.744.000	316.849.200	349.336.000	386.330.831	424.941.776	
(-)Costos de operación		15.463.100	15.907.200	16.662.120	17.363.600	18.071.800	
(-)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	
(+)Vta. activos fijos no deprec.						50.000	
Ganancias gravables		5.295.900	5.207.000	6.692.896	7.298.568	10.152.699	
(-)Impuestos a las ganancias		1747647	1718310	2208655,68	2408527,44	3350390,67	
Ganancias netas		3548253	3488690	4484240,32	4890040,56	6802308,33	
(+)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	
(-)Costo de inversión act. fijos deprec.	4.110.000						
(-)Costo de inversión act. fijos no deprec.	400.000						
(-)Capital de Trabajo	2.000.000						
Flujo de Fondos Netos	-6510000	4197253	4137690	\$ 5.133.240,32	\$ 5.539.040,56	\$ 7.451.308,33	
VAN (i=10%)	\$ 11.810.779,95						

Tabla.37. Flujo de fondos baja precio Vta de 10% anual. Fuente esta Investigacion

- Incremento del precio de venta del 10%

PROYECCION CON INCREMENTO DEL PRECIO DE VENTA DEL 10%					
PRECIO ESPERADO X AÑO DE P	TOTAL PRECIO DE POLL	VENTAS PO AÑO DE CACHAM	PRECIO ESPER. X AÑO CACHAMA	TOTAL PRECIO DE CACHAM	VALOR DE LAS VENTAS TOTALES
3.960	228.096.000	43.200	3.410	147.312.000	375.408.000
4.158	251.475.840	45.360	3.580	162.388.800	413.864.640
4.366	277.258.464	47.628	3.760	179.081.280	456.339.744
4.585	305.723.215	50.009	3.948	197.435.532	503.158.747
4.813	336.967.756	52.509	4.145	217.649.805	554.617.561

Tabla 38. proyeccion con incremento en el precio de venta. Fuente esta Investigacion

TRUCCION DE FLUJOS DE FONDOS						
CUADRO DE FLUJO DE FONDOS NETO (en millones de pesos)						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
(+)Ingresos por ventas		375.408.000	413.864.640	456.339.744	503.158.747	554.617.561
(-)costos de materia prima		285.744.000	316.849.200	349.336.000	386.330.831	424.941.776
(-)Costos de operación		15.463.100	15.907.200	16.662.120	17.363.600	18.071.800
(-)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00
(+)Vta. activos fijos no deprec.						50.000
Ganancias gravables		73.551.900	80.459.240	89.692.624	98.815.316	111.004.985
(-)Impuestos a las ganancias		24272127	26551549,2	29598565,92	32609054,28	36631645,05
Ganancias netas		49279773	53907690,8	60094058,08	66206261,72	74373339,95
(+)Depreciación		649000	649000	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00	\$ 649.000,00
(-)Costo de inversión act. fijos deprec.	4.110.000					
(-)Costo de inversión act. fijos no deprec.	400.000					
(-)Capital de Trabajo	2.000.000					
Flujo de Fondos Netos	-6510000	49928773	54556690,8	\$ 60.743.058,08	\$ 66.855.261,72	\$ 75.022.339,95
VAN (i=10%)	\$ 201.682.854,85					

Tabla 39. Flujo de Fondos Incremento precio de venta. Fuente esta Investigacion

4. CONCLUSIONES

Este trabajo presenta un análisis de factibilidad para los propietarios de la finca Las Delicias de contar con su propio punto de venta para pollo y pescado. El interés que los lleva a desarrollar este proyecto es el incrementar sus ganancias eliminando los intermediarios e ir ganando un espacio importante en el mercado de carnes de pollo y cachama en el municipio Colombiano de San Vicente del Caguán, el cual está ubicado en el departamento del Caquetá.

En este trabajo se realizó un estudio de mercado con el fin de conocer la percepción de los consumidores con respecto al producto en todo su contexto, el cual se conoció por medio de una encuesta, brindando elementos importantes para el desarrollo y financiero según lo que sigue.

Desde el punto de vista del estudio de mercado el proyecto es viable en vista que:

- El 55,4% de la población de este municipio consume la carne de pollo y el 47,8% incluye en su canasta familiar la carne de pescado cachama. Algo muy importante de destacar, que determinó la demanda de carnes de pollo y cachama, es el número promedio de integrantes de la familia de este municipio, el cual está entre 5 a 6 personas, de las cuales el 47,6% consumen 7 libras de carne de pollo de 4 a 5 veces a la semana. El 42,22% de la población encuestada consume de 4 a 5 libras de pescado cachama.
- Se determinó que el cliente tiene en cuenta en el momento de tomar una decisión de compra de productos de carne de pollo y pescado aspectos como el color, olor y precio, ya que buscan productos de calidad y que cumplan con las condiciones organolépticas, para brindarle a la familia un plato que contenga buenos nutrientes alimenticios.
- Dada la gran importancia que tienen estos aspectos para la toma de decisión entre los consumidores de estos tipos de carne, Avícola Las Delicias desarrollará las estrategias analizadas como precio, promoción y diferenciación, las cuales le permitirán ir ganando un espacio importante en el mercado de carnes de pollo y pescado cachama en este municipio.

Desde el punto de vista Económico se considera es viable por lo indicado a continuación.

- Los costos de inversión inicial para el funcionamiento del punto de venta de Avícola Las Delicias son asumidos directamente por los propietarios de este proyecto sin tener que recurrir a ningún préstamo Bancario.
- Por otra parte, Avícola Las Delicias supera la cantidad de producción en unidades para llegar al punto de Equilibrio, como podemos observar en la Tabla N° 29 la cantidad que debe vender es de 29.201 libras para cubrir los costos y gastos totales. Como se observa en la Tabla N° 21, la oferta en cantidad de materia prima en unidades de carne de pollo y pescado cachama es superada, dato importante ya que se concluye en esta parte del proyecto la viabilidad a desarrollarse; es así pues proporciona a los propietarios un diagnóstico positivo que cumple las expectativas propuestas a los interesados de este proyecto.
- Desde el punto de vista Financiero el proyecto es viable como se denota a continuación.
- Con una participación del 13,03% en el mercado de carnes de pollo y pescado cachama en el municipio de San Vicente del Caguán, y con un precio de venta de pollo de \$3600 y en pescado cachama de \$3100 en el primer año, se tendrá unas Ganancias Netas positivas y un VAN positivo lo que concluye la aceptación y viabilidad del proyecto.

Para finalizar, como fue mencionado en el punto 3.2 del desarrollo de este trabajo, se realizó una evaluación de sensibilidad con el fin de determinar el comportamiento que tendría el proyecto, ante diferentes escenarios.

- Primer Escenario, se realizó un incremento en los costos fijos del 15%, en este caso se puede determinar como figura en la (Tabla 34) para que el punto de venta pueda cubrir los costos y llegar al punto de equilibrio Avícola La Delicias, tendría que vender 42.901 libra de pollo y pescado cahama. En síntesis, aunque el proyecto tenga que aumentar en número de libras vendidas manteniendo el mismo precio de venta, se determina que en este escenario se podrían cubrir los costos del proyecto y por lo tanto tendríamos un VAN positivo.

- Segundo Escenario, disminución del precio de venta del 10%

En este caso los costos fijos se mantendrían igual al proyecto inicial.

Como se visualiza en las tablas 36 y 37, si bien el VAN es positivo, el margen de rentabilidad conseguido no sería de impacto económico rentable para los inversores, lo que llevaría los interesados considerar su decisión de ejecutar o no el proyecto.

- Tercer Escenario, Incremento del precio de venta del 10%

Sin duda, este sería el mejor escenario para el proyecto, ya que tendría un mejor precio de venta y los costos fijos se mantendrían iguales al del proyecto inicial, la utilidad neta en este caso aumentaría más del 50% de la utilidad del proyecto inicial. Ver tablas (32 y 39) dándole así una excelente rentabilidad a los dueños del proyecto.

- En síntesis, se concluye en el único escenario que no sería recomendable de ejecutar el proyecto, es el caso en que se de una disminución en el precio de venta del 10% y los costos fijos se mantengan sin tener ninguna variación, dado que el análisis de sensibilidad el VAN fue positivo; las ganancias y/o utilidad a lo largo de la ejecución del proyecto no justificarían realizar la inversión, por el pequeño margen de rentabilidad presentado año tras año . En los demás casos el proyecto es viable lo que representa para los interesados de este estudio la posible conveniencia económica y financiera de disponer sus recursos económicos para llevar a cabo este proyecto.

5. BIBLIOGRAFIA

- Alcaldía del Municipi de San Vicente del Caguan ;Registros Tributarios del Municipio y Oficina de Planeación.
- Aponte Galvis Luis Armando. Demanda de Carnes en Colombia, Centros de Estudios Económicos, Cartagena de Indias (Colombia). Enero 2000. "Tareas Y Mas." *BuenasTareas.com*. BuenasTareas.com, 01 2000. Web. 06 2010. <<http://www.buenastareas.com/ensayos/Tareas-y-Mas/4622938.html>>.
- Cámara de Comercio del Municipio de San Vicente del Caguan. Oficina de Ayuda al Comerciante. 2001 folios 23-25
- Formulación y evaluación de proyectos Contreras Buitrago, Marco Elias **ISBN:** 978-958-651-269-5 Universidad Nacional Abierta y a Distancia Gerencia y servicios auxiliares 1995-12-19
- Guía para el diseño de proyectos de inversión agrícola FAO : Documento Técnico del Centro de Inversiones ;FAO 1a ed. Documento Técnico del Centro de Inversiones ; no. 7 ISBN: 9789253036226 vi, 196 p. Roma : FAO, 1995
- Insull, D.; Nash, C.E. La formulación de proyectos de acuicultura. FAO Documento Técnico de Pesca. No. 316. Roma, FAO. 1991. 161p.
- Norma Tecnica NTS-USNA sectorial Colombiana 007 2005-07-22 Norma Sanitaria de Manipulacion de alimentos: Descriptores: restaurantes; manipulación de alimentos, requisitos sanitarios; alimentos I.C.S.: 03.200.00 Editada por el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC)
- Orozco, Arturo (1999) Investigación de mercados, concepto y práctica. Editorial Norma. Bogotá (658.83ORO).
- Finanzas rurales: decisiones financieras aplicadas al sector agropecuario. Front Cover. Gabriel Delgado. Ediciones Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), 2006 – Agricultura industries - 132 pages.
- SERVIT publicación del Laboratorio de Avícola –Colombia
- Luis Armando Galvin Aponte (200) La Demanda de carnes en Colombia : Un Análisis Econometrico <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/pdf/DTSER13-Carnes.pdf>
- Particularidades de la venta minorista de carnes en carnicerías Ing. Agr. M. Sc. Adrian Bifaretti IPCVA <http://www.ipcva.com.ar/files/nota070919.pdf>

6. ANEXOS

ANEXO.1

NORMA TECNICA SECTORIALES COLOMBIANA – NTS-USNA

RESOLUCION 002505 DEL 6 DE SEP 2004

Para lo cual se reglamenta las condiciones que deben cumplir los vehículos para transportar carne, o alimentos fácilmente corruptibles.

RESUELVE

Artículo 89. Descargue de productos de carne como pollo y pescado

Los productos de pollo y pescado se descargarán y transportarán al área del proceso lo más rápido posible, evitando aumentos de temperatura y contacto con alimentos contaminantes.

Artículo 90. Obligaciones para eviscerar el pescado para su venta al público

Toda carne destinada a la venta como fresco, deberá ser previamente eviscerado completa y cuidadosamente, cualquiera que sea su talla.

Artículo 96. De las condiciones de transporte de los productos de la pesca

El transporte de productos de carne de pollo y pescado se realizará en condiciones que garanticen la conservación de las calidades sanitarias, organolépticas y nutricionales de los productos.

Artículo 97. De las exigencias de las licencias sanitarias

El transporte de productos de la pesca y productos cárnicos requieren licencias sanitarias los vehículos transportadores deberán tener licencias por los respectivos servicios seccionales de salud, según lo previsto en el decreto 2333 de 1982. En el caso del transporte interdepartamental de los productos cárnicos no procesados o tratados, los servicios seccionales de salud y sus organismos delegados a autorizarán dicho transporte, previo el lleno de los requisitos establecidos; la autorización será necesaria para que el INDERENA expida el salvoconducto de movilización.

Artículo 98. De la utilización del hielo en el transporte de los productos

El transporte de los productos frescos, enteros y eviscerados se puede realizar, a falta de equipos especiales de frío, mediante la utilización de hielo y recipientes o furgones isotérmicos, impermeables inalterables y no tóxicos. Se colocaran capas alternas de producto y hielo en forma tal que la primera y última capa sea de hielo, en la proporción indicada por el cálculo de la carga térmica total.

Artículo 100. De la prohibición de descongelar para la comercialización

Se prohíbe la descongelación de los productos como pollo y pescado para su comercialización.

Artículo 101. De la dotación de los expendios

Los expendios de productos congelados o glaseados deben contar con equipos para Almacenamiento y exhibición que garanticen la conservación de los productos a una temperatura de menos de 18 grados centígrados (-18C) con una tolerancia de más o menos 2 grados centígrados (+-2 C).

Artículo 1002. De la garantía de la congelación para la conservación de los productos

Para la exhibición y expendio de productos congelados o glaseados se debe contar con equipos que garanticen la conservación de los productos a temperaturas no superiores a -18C.

Artículo 103. De las condiciones de los expendios de los productos

Los expendios de productos frescos enteros devanados, troceados o fileteados, deberán contar con equipos para almacenamiento exhibición que garanticen la conservación de los productos a una temperatura de cero 0 a 4 C.

Habrá de comiso de carne congelados cuando presente una de las siguientes características el producto:

Aspectos repugnantes, mutilaciones traumas generalizados y deformaciones, no causados por afectos de almacenaje:

- Color olor o sabor a normales
- Signos de descomposición
- Infestación parasitaria e los tejidos musculares
- Tratados con antisépticos conservadores no aprobados por el ministerio de salud
- Provenientes de aguas contaminadas
- Los recogidos muertos, salvó que la muerte se haya producido como consecuencia de la operación en el caso del pescado.
- Cuando no cumplan con los límites físicos, químicos y bacteriológicos fijados en las normas pertinentes.
- Presencia asfixia telúrica.
- Los lavados en o con agua contaminada
- Los conservados en malas condiciones de higiene.
- Los que hubieran estado en contacto con alimentos, equipos o cualquier caso de elementos contaminantes.

Los manipuladores de alimentos deben cumplir con los siguientes requisitos de higiene personal:

- Lavar las manos y los antebrazos con agua y jabón anti bacteria o otra sustancia que cumpla la misma función, cuantas veces sea necesario, antes de iniciar labores, o cuando cambien de actividad o después de utilizar el servicio sanitario, de acuerdo con las normas legales vigentes se debe utilizar cepillo personal para el lavado de las uñas.
- Secar de las manos realizando métodos higiénicos, empleando para esto toallas desechables o secadores eléctricos.
- Uñas cortadas y sin esmalte.
- Cabello limpio, recogido y cubierto por gorro.
- Uso de ropa de trabajo limpia (uniforme delantal) botas o zapatos cerrados adelante.
- -No usaran accesorios (aretes, pulseras, anillos, pirsin visible) u otros objetos personales que constituyan riesgos de contaminación para el alimento. (ICONTEC,2005)

ANEXO.2

Formato aplicado en la encuesta de carne de pollo y pescado cachama en San Vicente del Caguán.

1. ¿Cuántas personas componen su unidad familiar actualmente?

1 a 2 personas

3 a 4 personas

5 a 6 personas

Más de 6 personas

2. ¿En la alimentación de su familia, incluye la carne de pollo?

SI

No

3. ¿En la alimentación de su familia, incluye la carne de pescado cachama?

SI

No

4. ¿Con qué frecuencia consume la carne de pollo a la semana?

a. 0 a 1 vez a la semana

b. 2 a 3 veces a la semana

c. 4 a 5 veces a la semana

d. Más de 6 veces a la semana

5. ¿Con qué frecuencia consume la carne de cachama a la semana?

a. 0 a 1 vez a la semana

b. 2 a 3 veces a la semana

c. 4 a 5 veces a la semana

d. Más de 6 veces a la semana

6. ¿Cuántas libras de carne de pollo consume a la semana?

- a. 0 a 1 libras
- b. 2 a 3 libras
- c. 4 a 5 libras
- d. 6 a 7 libras
- e. Más de 7 libras.

a. ¿Consume vísceras de pollo en la semana?

SI

NO

¿Cuántas libras consume en la semana?

- a. 0 a 1 libras
- b. 2 a 3 libras
- c. 4 a 5 libras
- d. 6 a 7 libras
- e. Más de 7 libras.

7. ¿Cuántas libras de carne de cachama consume en la semana?

- f. 0 a 1 libras
- g. 2 a 3 libras
- h. 4 a 5 libras
- i. 6 a 7 libras
- j. Más de 7 libras.

8. Cuando compra carne de pollo y pescado, ¿qué aspectos tiene en cuenta?

- a. Color
- b. Sabor
- d. Olor
- e. Nutrición
- f. Precio
- g. Peso

9. ¿Está satisfecho con los expendios de carne en el municipio? Si su respuesta es negativa manifieste por qué

SI ---- NO -----

10. ¿Le gustaría encontrar un expendio exclusivo de pollo y pescado que cumplan con las normas de salubridad e higiene y dónde ofrezca productos de excelente calidad?

SI NO

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.