

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSFORMACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE GALLINAZA, COMO SUPLEMENTO NUTRICIONAL EN
RUMIANTES Y CULTIVOS AGRÍCOLAS EN CUNDINAMARCA.**

DEIMER YESID SARAY VELASQUEZ
MERCY ALEJANDRA RIVEROS LIZ

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2015

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSFORMACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE GALLINAZA, COMO SUPLEMENTO NUTRICIONAL EN
RUMIANTES Y CULTIVOS AGRÍCOLAS EN CUNDINAMARCA.**

DEIMER YESID SARAY VELASQUEZ

MERCY ALEJANDRA RIVEROS LIZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Especialista en
Administración de Negocios.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: "INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL"

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2015

AUTORIDADES ACADEMICAS

OSCAR DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ
Rector

WILTON ORACIO CALDERON CAMACHO
Vicerrector Académico

GIOVANNY QUINTERO REYES
Secretario General

CHARLES ROBIN AROSA CARRERA
Decano Facultad de Ciencias Económicas

LILIA SUAREZ PUERTO
Director Escuela de Administración y Negocios

WILSON GIRALDO PEREZ
Director Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

RAFAEL OSPINA INFANTE
Director de la Especialización en Administración de Negocios

Nota de aceptación:

RAFAEL OSPINA INFANTE
Director de Programa Especialización en Administración de
Negocios

RAFEL OSPINA INFANTE
Jurado

JENNY MILENA RIVEROS CASTAÑEDA
Jurado

Villavicencio, 14 de noviembre de 2015

Agradecimientos.

Cuando iniciamos este proyecto de estudiar el postgrado, nos encontrábamos a horas de distancia del salón de clase, sabíamos de antemano que el esfuerzo para culminar esta meta no sería poco, que aunque lloviera o hiciera sol, que aunque el tránsito vehicular no colaborara ahí estaríamos, sentados en primera fila recibiendo nuestra clase de postgrado; momentos de dudas, acompañados de incertidumbre y cansancio, estuvieron en más de una ocasión; pero ustedes siempre estuvieron ahí, para ser el punto de apoyo e impulso, por lo que les agradecemos, primeramente a DIOS, a nuestros padres, a nuestros familiares, en nuestros sitios de trabajo, gracias a todos.

El fortalecimiento en los lazos de la amistad, de un grupo de personas que a pesar de haber convivido por años, tuvieron en este proyecto la oportunidad de encontrarse y conocerse, compartir esta aventura con ustedes mis amigos fue la mejor parte.

GRACIAS!!!!

Tabla de contenido

1. IDEA DE NEGOCIOS:	9
2. COMPONENTE DE MERCADOS.	10
2.1 Descripción del producto:	10
2.2 Precio:	15
2.3 Mercado objetivo.	15
2.4 Punto de venta	18
2.5 Canales de distribución.	18
2.6 Segmentación del mercado	19
2.7 Cadena de valor	20
2.8 Promoción y publicidad	20
2.9 Competencia del mercado	22
2.10 Investigación del mercado	23
3. COMPONENTE ORGANIZACIONAL	47
3.1 Plataforma estratégica:	47
3.1.1 Diseño de la visión	47
3.1.2 Diseño de la misión.	48
3.1.3 Diseño de los principios corporativos.	48
3.1.4 Diseño de los propósitos institucionales	49

3.2	Diseño de la estructura orgánica.....	50
3.3	Manual de funciones.	53
3.4	Forma de contratación del personal.....	67
3.5	Forma jurídica de formalizar el negocio.....	68
4.	COMPONENTE FINANCIERO	68
4.1	Plan de inversión	68
4.1.1	Terreno e instalaciones	69
4.1.2	Muebles y enseres.....	70
4.1.3	Equipo de comunicación y computo.....	70
4.1.4	Maquinaria y equipo.....	70
4.1.5	Herramientas.....	71
4.1.6	Materia prima y transformación.....	71
4.1.7	Estrategia de promoción y publicidad	73
4.1.8	Servicios públicos.....	74
4.1.9	Mano de obra.....	75
4.2	Presupuesto de ventas	76
4.3	Flujo de caja.....	77
4.4	Estado de resultados proyectado	80
4.5	Balance general proyectado.....	81
4.6	Rentabilidad.....	83

4.7 Gráfica del punto de equilibrio.....	83
5. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	84

PLAN DE NEGOCIOS:

CompOriente.

Empresa de transformación y comercialización de gallinaza, como suplemento nutricional en rumiantes y cultivos agrícolas.

1. IDEA DE NEGOCIOS:

La competitividad del sector agropecuario en el mercado nacional es cada vez mayor, por lo que se hace necesario implementar y desarrollar nuevas estrategias de manejo, y nutrición que ayuden a que una producción agrícola o pecuaria sea más eficiente. Las producciones avícolas especializadas en gallinas, establecen una oferta de gallinaza la cual al ser transformada, se obtiene un suplemento nutricional que para otros tipos de explotaciones resulta de alta calidad. La gallinaza es el producto final de la avicultura, el cual está compuesto por: excretas de las gallinas ponedoras, desperdicios de alimento principalmente concentrado, material vegetal usado como cama en las instalaciones tales como cascarilla de arroz y/o viruta de madera y además podemos encontrar plumas de las aves; lo que la hace rica en compuestos como Nitrógeno, Fósforo, Potasio, Carbono, entre otros nutrientes; este material al ser tratado y transformado, resultara en abono orgánico y suplemento nutricional específicamente para rumiantes.

CompOriente es una empresa que trabaja en base a una materia prima la cual su comportamiento puede ser definido como un material de oferta estable y constante, ya que es un desecho abundante en la industria avícola, su proceso de modificación es sencillo y de bajo costo; CompOriente en el mercado busca ampliar la demanda del producto terminado, en los dos sectores implicados en la productividad del campo, los cuales son el sector agrícola y sector

pecuario; el primero demanda abono para cultivos, el segundo es un mercado de alimento para ganado bovino, conjuntamente la empresa ofrece el servicio de asistencia técnica a organizaciones y producciones agropecuarias, con el fin de elaborar un diagnóstico personalizado, para procesar un producto a base de nuestra materia prima y otros componentes



que ayuden a suplir éstas necesidades específicas.

Imagen 1. Lote de gallinaza, en proceso de compostaje, para su posterior empaquetamiento y traslado a la bodega. Fuente: URL: <http://www.fincaycampo.com>

2. COMPONENTE DE MERCADOS.

2.1 Descripción del producto:

La idea de negocio de la empresa CompOriente es ofrecer 2 productos, uno para el sector pecuario el cual es un suplemento con altos contenidos de proteína en la alimentación del ganado bovino y otro producto para el sector agrícola que sería abono orgánico a base de gallinaza para cultivos, sin embargo se realizara en dos perfiles, una línea Premium (producto estándar, que se encuentra en estanterías de los diferentes puntos de comercialización como son las tiendas agropecuarias), y línea Gold (es un producto elaborado de acuerdo a un análisis y diagnóstico que identifique las necesidades específicas dentro del sistema productivo del cliente).




Imagen 2. Muestra física de las características de la gallinaza procesada para su aprovechamiento como abono, resaltando la textura suelta y el color oscuro. Fuente: URL: <http://www.ecoagricultura.net>



Imagen 3. Demostración de la palatabilidad por parte de los animales, frente a un producto nutricional a base de gallinaza, rico en nitrógeno y altamente nutricional para esta especie. Fuente: URL: <http://www.culturaempresarialganadera.org>

Tabla 1. Productos y servicios de la empresa *CompOriente*

Productos				Servicios	
Línea Premium		Línea Gold		Agrícola	Pecuario
Abono	Suplemento	Abono	Suplemento	Ingeniero agrónomo	Médico veterinario zootecnista
*Gallinaza	*Gallinaza	*Gallinaza	*Gallinaza	*Visita de asistencia técnica a los clientes, para el diagnóstico de la unidad productiva.	
*Probioticos	*Palmiste	*Probioticos	*Palmiste		
*Nitrógeno	*Melaza	*Nitrógeno	*Melaza		
*Potasio	*Probioticos	*Potasio	*Probioticos		
*Fosforo	*Minerales	*Fosforo	*Minerales	*Visita de acompañamiento al proceso productivo.	
Producto estandarizado (para góndola)		Según las necesidades y requerimientos de los animales, el suelo y los cultivos del productor.			

Características de los productos:

ABONO A BASE DE GALLINAZA: La línea Premium es un producto empacado en lona, con un peso neto de 40 kg, que ha sido compostado, y pasado por un proceso térmico para eliminar microorganismos patógenos para cultivos y perjudiciales en los suelos. Cuando el técnico encargado lo pida, se elabora la línea Gold con un porcentaje de minerales adicionales para el requerimiento de los suelos y/o cultivos tales como Calcio, Fósforo, Potasio, Nitrógeno, Magnesio, Zinc, Boro, Azufre, Silicio ente otros.



Imagen 4. La importancia de la aplicación de abonos orgánicos y la buena asimilación de los cultivos, además que el beneficio directo va a la recuperación de suelos, haciéndolos ricos en nutrientes los cuales se desprenden hacia las plantas. Fuente: URL:

<http://www.fao.org>

Tabla 2. Características del abono orgánico en la línea Premium.

Parámetros	Gallinaza	
pH	8.0	
Cenizas (%)	14	
Potasio (K ₂ O)	2.5	
Carbono orgánico (%)	24.4	
Materia orgánica (%)	42.1	
Nitrógeno (%)	2.02	
Relación C/N	12.1	
Fosforo (P ₂ O ₅)	3.6	
Microorganismos		

C.I.C (meq/100gr)	77	
Otros minerales	2.5	

C.I.C: capacidad de intercambio catiónico.

Relación C/N: relación carbono sobre nitrógeno.

SUPLEMENTO DIETARIO PARA BOVINOS: El suplemento para rumiantes de la línea Premium se presenta empacado en un costal, con un peso neto de 40 kg, 61% de gallinaza, 19% de palmiste, 20% de melaza, además de probióticos y minerales; según las recomendaciones del técnico se elabora la línea Gold, en el cual la cantidad de sus componentes varían de acuerdo a los requerimientos nutricionales de los animales en producción. La dosificación del producto para el consumo de los animales generalmente es de: 3kg por animal, para animales de 300kg de peso vivo.

Tabla 3. Características del suplemento nutricional para ganadería en la línea Premium.

Parámetros	Porcentaje
Materia seca	87
Proteína cruda	38
Proteína verdadera	13.2
Ácido úrico	8.2
Aminoácidos	11.8
Grasa	2.7
Fibra cruda	9.1
E.L.N	43.3
Ceniza	6.9
Calcio	2.2
Fosforo	2



Energía bruta	3.6
Potasio	0.89
Grasa cruda	44
Fibra cruda	10.5

E.L.N: extracto libre de nitrógeno.

2.2 Precio:

Tabla 4. Lista de precios de productos y servicios empresa CompOriente.

PRODUCTO	PRECIO
Abono Línea Premium	\$20.000
Suplemento Línea Premium	\$22.000
Abono Línea Gold	-
Suplemento Línea Gold	-
Visita Asistencia Técnica	-



Nota: Teniendo en cuenta que los productos principales son la línea Premium por lo que su valor se encuentra instituido; la línea Gold y la asistencia técnica está establecida como actividad independiente de las actividades previstas en el objeto social de la empresa.

2.3 Mercado objetivo

El mercado objetivo de CompOriente se encuentran principalmente en los departamentos de Meta, Casanare, Guaviare y parte de Cundinamarca, en estas zonas se ha observado el cambio en la manera de producir ganado bovino o sus subproductos, es decir, que la ganadería está dejando de producir animales de manera tradicional (extensiva) para buscar otras alternativas más eficientes, tecnificadas y especializadas. En el caso de la agricultura, para la

implementación de cultivos se piensa en este como un sistema que requiere de una nutrición para la optimización de su potencial productivo. Además dadas las condiciones medioambientales y el cambio climático se hacen necesarias nuevas estrategias para mejorar la producción agropecuaria de estos territorios.

Por lo que se consideran clientes potenciales a productores ganaderos, productores agrícolas, asociaciones agrícolas, asociaciones pecuarias o agropecuarias, empresas agrícolas y pecuarias. Todos estos principalmente en los departamentos de Cundinamarca, Casanare, Meta y Guaviare, en las diferentes zonas tanto urbanas (puntos de ventas de insumos agropecuarios) y en la zona rural.

Tabla 5. Inventario de ganado vacuno, total cabezas de ganado en los departamentos de interés.

Departamento	Ganado total
Cundinamarca	1'227.721
Meta	2'001.154
Guaviare	269.662
Casanare	1'758.806

Nota: Fuente: DANE - ENA, 2012. Fuente: Inventario II ciclo de vacunación, Subgerencia de salud y bienestar animal FEDEGAN 2012.

Tabla 6. Inventario de Ha sembradas de cultivos transitorios y permanentes en el departamento del Guaviare, Colombia, 2013.

Cultivos	Hectáreas de caucho sembrado
Arroz	1.954

Maíz	3.362
Cacao	685
Plátano	2.885
Caucho	1.227
Piña	130
Yuca	2.233

Nota: Fuente: DANE - ENA, 2012. Fuente: Inventario II ciclo de vacunación, Subgerencia de salud y bienestar animal FEDEGAN 2012.

Tabla 7. Inventario de Ha sembradas de cultivos transitorios y permanentes en el departamento del Casanare, Colombia, 2007.

Cultivos	Hectáreas de caucho sembrado
Arroz	103.743
Maíz	860
Cacao	600
Plátano	1.839
Papaya	75
Piña	38
Yuca	430
Cítricos	630
Palma de aceite	11.381
Reforestación comercial	3.526
Algodón	2.000
Café	876

Tabla 8. Inventario de Ha sembradas de cultivos transitorios y permanentes en el departamento del Meta, Colombia, 2005.

Cultivos	Hectáreas de caucho sembrado
Arroz	87.363
Maíz	17.662
Cacao	1.309
Plátano	18.992
Papaya	444
Piña	228
Yuca	3.850
Cítricos	4.241
Palma de aceite	65.874
Café	4.871
Caucho	650
Soya	35.000

2.4 Punto de venta

Inicialmente *CompOriente* distribuirá sus productos en las principales tiendas agropecuarias; en la zona de Cundinamarca el producto se podrá encontrar en Distribuidora pecuaria del Oriente y ServiCampo; en la zona del Meta el producto estará disponible en Agropecuaria Mi Veterinaria; en la zona del Guaviare el producto estará en las tiendas Agroconcentrados San José, Agropecuaria las Llaneritas y La Vaca Lechera; y en la zona del Casanare con Alianzas estratégicas del Casanare (en la capital: Yopal).

2.5 Canales de distribución

CompOriente realizara la distribución de sus productos mediante asesores técnicos comerciales en tiendas agropecuarias, 3 puntos de distribución en la zona del Guaviare, 1 punto de distribución en la zona del Meta, 2 puntos de distribución en la zona de Cundinamarca y 1 en el departamento del Casanare, además de la venta personalizada por parte de los profesionales que realizan visitas de asistencia técnica en campo, la participación en eventos agropecuarios y la interacción con productores por medio de entidades (SENA, secretarias de agricultura municipales, secretarias de agricultura departamentales, asociaciones productivas, entre otros), la calidad de nuestros productos y la eficacia de nuestro servicio juegan un papel muy importante en nuestra distribución.

2.6 Segmentación del mercado



Grafica 1. Segmentación del mercado objetivo, dividido generalmente en sector agrícola y pecuario, sin embargo dentro de cada uno la segmentación se establecerá primero: por la ubicación geográfica, es decir en cuál de los 4 departamentos se encuentra establecida la

unidad productiva; segundo: por la especialidad productiva, en el área pecuaria si posee una explotación lechera, de ceba o cría, en el área agrícola si es forestal, de consumo o industrial, tercero: por las características del ciclo productivo del cultivo como permanente, transitorio, semestral o anual y del hato si posee ciclos completos; por ultimo si el cliente pertenece a una cooperativa, empresa o entre otras maneras de asociatividad o es independiente.

2.7 Cadena de valor

CompOriente ofrece en esencia una nutrición orgánica balanceada y de alta calidad garantizada, sin trazabilidad ni residuos de productos agroquímicos. Los clientes al implementar nuestros productos, pueden estar seguros que es un suplemento que cubre las necesidades de los animales o cultivos de su producción.

Un valor aumentado es: que nuestras líneas de producto no generan efectos adversos en el metabolismo de los animales y por otro lado, está contribuyendo con el medio ambiente, ya que en su elaboración no se utilizan o se aplican moléculas y sustancias tóxicas, este producto pasa por un proceso de transformación garantizando la inocuidad de agentes patógenos propios de la industria avícola.

El valor agregado es que al ser cliente de la línea Gold podrá acceder a la evaluación diagnóstica por parte de los asesores técnicos profesionales en sus cultivo o ganadería.

Esta alternativa nutricional, permite una conversión más eficiente que beneficiará al productor disminuyendo el tiempo por ciclo productivo y los costos de producción, mejorando también la rentabilidad y sostenibilidad de la cadena productiva.

2.8 Promoción y publicidad

Resaltar la calidad y los beneficios de nuestros productos, en los parámetros productivos de nuestros usuarios, medio ambiente y acompañamiento en los procesos (voz a voz).

Además de la publicidad física como:

- Gorras estampadas con el logo de la empresa.
- Tarjetas de presentación de la empresa con fotos de los productos e información de contacto.
- Camisas bordadas con el logo de la empresa para distinción del personal.
- Volantes con las características de nuestros productos, servicios, valores e información de contacto de la empresa.
- Plegables informativos y estadísticos actualizados, e información de contacto para los puntos de venta.
- Pendones llamativos con foto de los productos y persuasión a la compra de estos, también con información de contacto.
- La participación en eventos agropecuarios y capacitaciones, planeadas semestralmente.

Se realiza también el aprovechamiento de los medios de comunicación como, Facebook, Twitter e Instagram.

Tabla 9. Estrategias de promoción y publicidad de nuestra empresa y productos.

Concepto	Cantidad	Precio unidad	Total
Gorras	12	10.000	120.000
Tarjetas de presentación (5cm ancho x 8 cm de largo)	1.000	60	60.000
Participación en eventos agropecuarios (3 eventos/año)	3	3'000.000	9'000.000
Camisas para el personal	12	30.000	360.000
Volantes	1.000	35	35.000

Capacitación a productores (4 capacitaciones/año)	4	350.000	1'400.000
Plegables	1.000	320	320.000
Pendones (80 cm de ancho x 1.20 mt de largo)	4	35.000	140.000

2.9 Competencia del mercado

La competencia para la empresa, se segmenta primero por el sector implicado (agrícola o pecuario) y segundo en si es una competencia directa e indirecta, cada sector maneja productos que pueden poseer características similares al nuestro y además cumplir con el objetivo principal de estos (competencia directa), o poseer características distintas a nuestro producto y cumplir con el objetivo principal del producto (competencia indirecta).

Competencia directa en el sector pecuario:

- Itacol
- Contegral S.A
- Solla S.A
- Cia. Industria de productos agropecuarios "Cipa S.A"
- Finca
- Alimentos concentrados Raza LTDA

Competencia indirecta en el sector pecuario:

- Somex
- Sales mineralizadas del Llano
- Cooperativa colanta LTDA "colanta LTDA"
- Comité ganadero del Meta
- Laboratorio Erma S.A
- Premex S.A

Competencia directa en el sector agrícola:

- Abonaza
- Nutrisuelo
- Fertiaza,
- Abono orgánico "Agrosan"
- Abocol

- AVISANA

2.10 Investigación del mercado

- Encuesta consumidores pecuarios.

1. Información del encuestado

Nombres	Apellidos	Genero	Departamento	Municipio	Tipo de producción	N° de animales
		M ____ F ____			Lechería ____ Doble propósito ____ Ceba ____	

2. ¿Conoces acerca de los suplementos nutricionales para la ganadería? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 9).

Si ____ No ____

3. ¿Alguna vez has experimentado los beneficios del uso de suplementos nutricionales en tu ganadería? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 9).

Si ____ No ____

4. ¿Actualmente compras sales y/o concentrados para tu ganado? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 8).

Si ____ No ____

5. ¿Con que frecuencia compras estos productos?

1 vez a la semana ____ 2 veces al mes ____

1 vez al mes ____ Más de un mes ____

6. ¿En promedio cuanto producto adquieres en esa compra?

Entre 1 y 10 bultos ____ Entre 11 y 25 bultos ____

Entre 26 y 100 bultos _____

Más 100 bultos _____

7. ¿Cuánto pagas por 1 bulto de suplemento nutricional?

Sal mineralizada: \$ _____

Concentrado: \$ _____

8. ¿Cuáles son las marcas o productos que prefieres en orden de confianza?

9. ¿Accederías a un producto nutricional (concentrado) a base de gallinaza tratada y mejorada para la alimentación de tu ganado?

Si _____ No _____

10. Si tienes a tu disposición dos líneas de producto, el primero es uno estándar (Línea Premium) y el segundo tiene la asistencia técnica y es elaborado de acuerdo a los requerimientos de tu hato ganadero (Línea Gold), teniendo claro que hay una relación entre los costos de adquisición y el beneficio para la producción, ¿por cuál te inclinarías?

Línea Premium _____ Línea Gold _____

11. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto de la línea Premium en su presentación de 40kg?

Menos de \$60.000 pesos _____

Un precio de \$80.000 pesos _____

Un precio de \$70.000 pesos _____

Un precio de \$90.000 pesos _____

12. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto de la línea Gold en su presentación de 40kg?, sabiendo que este va acompañado por un servicio de asistencia técnica.

Menos de \$80.000 pesos _____

Un precio de \$97.000 pesos _____

Un precio de \$120.000 pesos _____

Un precio de \$200.000 pesos _____

13. ¿En la actualidad cuentas con la asistencia técnica en tu finca? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta **15**).

Si _____ No _____

14. ¿Esta asesoría que recibes está sujeta a la compra de algún producto o distribuidora agropecuaria?

Si _____ No _____

Cuál: _____

15. ¿Llevas registros de la productividad de tu finca?

Si _____ No _____

- Encuesta consumidores agrícolas.

1. Información del encuestado

Nombres	Apellidos	Genero	Departamento	Municipio	Tipo de cultivo	N° de hectáreas
		M _____ F _____				

2. ¿Conoces acerca de los productos nutricionales (abonos) para suelos y cultivos? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta **9**).

Si _____ No _____

3. ¿Alguna vez has experimentado los beneficios del uso de productos nutricionales en tus suelos y/o cultivos? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta **9**).

Si____ No____

4. ¿Actualmente compras abonos orgánicos para usarlos en tus suelos y/o cultivos? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 8).

Si____ No____

5. ¿Con que frecuencia compras estos productos?

1 vez a la semana ____ 2 veces al mes____

1 vez al mes ____ Más de un mes ____

6. ¿En promedio cuanto producto adquieres en esa compra?

Entre 1 y 10 bultos ____ Entre 26 y 100 bultos ____

Entre 11 y 25 bultos ____ Más 100 bultos ____

7. ¿Cuál es el precio que pagas por 1 bulto de abono?

Abono químico:\$_____

Abono orgánico:\$_____

8. ¿Cuáles son las marcas o productos que prefieres en orden de confianza?

9. ¿Accederías a un producto a base de gallinaza tratada y mejorada para la nutrición de tus cultivos o corrección de suelos?

Si____ No____

10. Si tienes a tu disposición dos líneas de producto, el primero es uno estándar (Línea Premium) y el segundo tiene la asistencia técnica y es elaborado de acuerdo a los requerimientos

nutricionales de tus suelos o cultivos (Línea Gold), teniendo claro que hay una relación entre los costos de adquisición y el beneficio para la producción, ¿por cuál te inclinarías?

Premium_____ Gold_____

11. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto de la línea Premium en su presentación de 40kg?

Menos de \$34.000 pesos_____

Alrededor de \$50.000 pesos_____

Alrededor de \$40.000 pesos_____

Alrededor de \$60.000 pesos_____

12. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto de la línea Gold en su presentación de 40kg?, sabiendo que este va acompañado por un servicio de asistencia técnica.

Menos de \$80.000 pesos_____

Alrededor de \$160.000 pesos_____

Alrededor de \$120.000 pesos_____

Alrededor de \$200.000 pesos_____

13. ¿En la actualidad cuentas con la asistencia técnica en tu finca? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta **15**).

Si_____ No_____

14. ¿La asesoría que recibes está sujeta a la compra de algún producto o distribuidora agropecuaria?

Si_____ No_____

Cuál: _____

15. ¿Llevas registros de la productividad en tu finca?

Si_____ No_____

- Encuesta a proveedores.

1. Información del encuestado

Nombres	Apellidos	Genero	Departamento	Municipio	Nombre de la	N° de galpones
---------	-----------	--------	--------------	-----------	--------------	----------------

					granja	(capacidad)
		M ____				
		F ____				

2. ¿Poseen en la granja algún plan de manejo de residuos sólidos? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 4).

Si ____ No ____

3. ¿Es el compostaje parte del plan de manejo de residuos sólidos?

Si ____ No ____

4. ¿Cuenta con la mano de obra para la elaboración de compostaje? (Si la respuesta es **Si** por favor continúe con la encuesta; si la respuesta es **No** por favor pase a la pregunta 7).

Si ____ No ____

5. ¿Cuántos empleados requiere para el alistamiento de este producto?

Menos de 10 ____ Más de 40 ____

Entre 10 y 40 ____ Otro ____

6. ¿Cuántas lonas produce en su encasetamiento en total?

Menos de 500 lonas ____ De 4.000 a 8.000 lonas ____

De 500 a 4.000 lonas ____ Más de 8.000 lonas ____

7. ¿Actualmente vende los residuos producidos en la finca?

Si ____ No ____

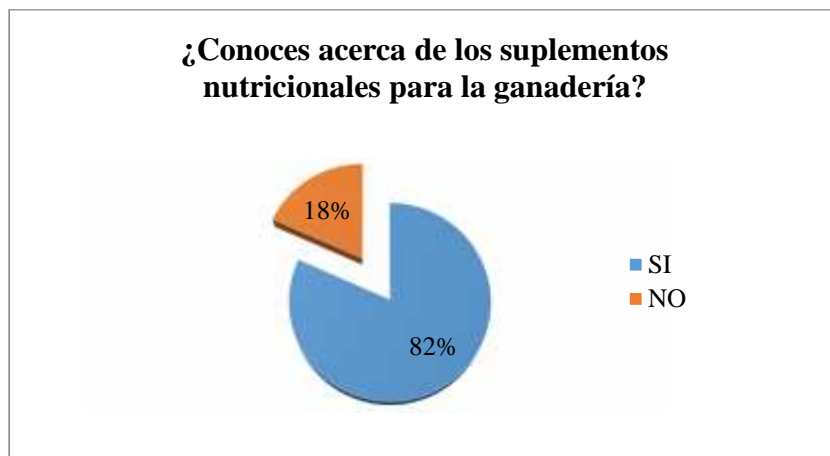
8. ¿A qué precio comercializa la lona (unidad) y/o el lote de gallinaza compostada?

Lona (unidad) \$ _____

Lote (lonas) \$ _____

- Resultados del estudio de mercado al sector pecuario:

La encuesta se aplicó a diferentes productores ganaderos de manera personal y vía telefónica, los encuestados representan los 4 departamentos y están dentro de la clasificación de tamaño de productor según cabezas de ganado (PEGA 2019).



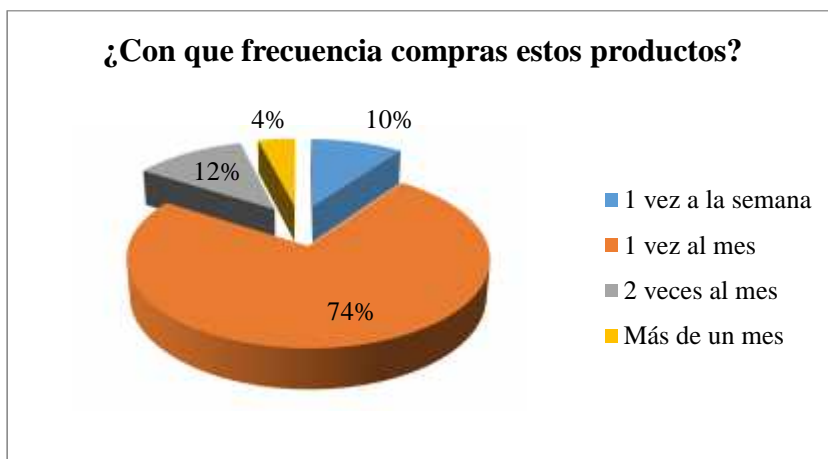
Grafica 2. De acuerdo a la pregunta acerca del conocimiento que posee el productor ante suplementos nutricionales, el 82% si conocen, principalmente productos como sales, concentrados, bloques nutricionales y ensilajes, sin embargo la mayoría de encuestados concordaron que esto es especialmente para vacas especializadas en lechería. El 18% restante no conocen sobre esto y puede ser debido a que se encuentran alejados a las cabeceras municipales y su producción son extensiva y tradicionales.



Grafica 3. Teniendo en cuenta que los encuestados que conocían de suplementos continuaban con esta pregunta, sobre haber experimentado beneficios productivos con suplementos nutricionales, el 82% si lo han aplicado principalmente para satisfacer las necesidades del animal que no le ofrece los pastos en los que están, además de haber sido elaborados por ellos mismos durante cursos nutricionales con entidades del estado. Sin embargo el 18% expresan que no han tenido la necesidad de administrar algún suplemento.



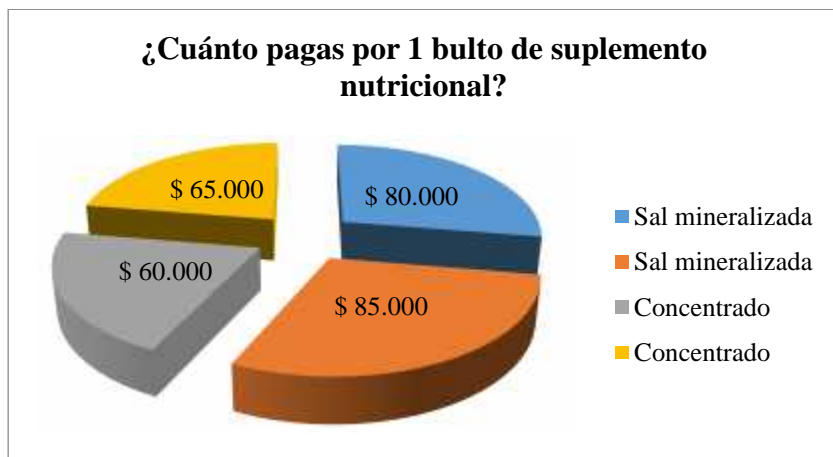
Grafica 4. Los encuestados que habían experimentado beneficios productivos al suministrar suplementos nutricionales, contestaban si actualmente compraban alguno de estos por lo que la respuesta fue de un 100%.



Grafica 5. El 4% de los encuestados compran suplementos nutricionales no muy frecuentes pudiendo estar relacionado por la distancia en la que se encuentra su unidad productiva y que esto le genere altos costos, no obstante el 74% compran mínimo 1 vez al mes, los productores más cercanos a las cabeceras municipales tienen una tendencia de comprar 1 vez a la semana representando el 10%, y un 12% de los encuestados compran 2 veces al mes.



Grafica 6. El 70% de los encuestados reporta que compran más de 1 bulto, sin embargo no les gusta tener que almacenarlos por mucho tiempo, por lo que no superan la compra de 10 bultos, en realidad está entre 2 a 4 bultos por compra máximo, el 26% y el 4% de las personas compran entre 11 a 25 y 26 a 100 respectivamente, debido a que prefieren llevar una cantidad suficiente para las producciones alejadas y 0% de los encuestados compran más de 100 bultos debido principalmente a los costos y el transporte.



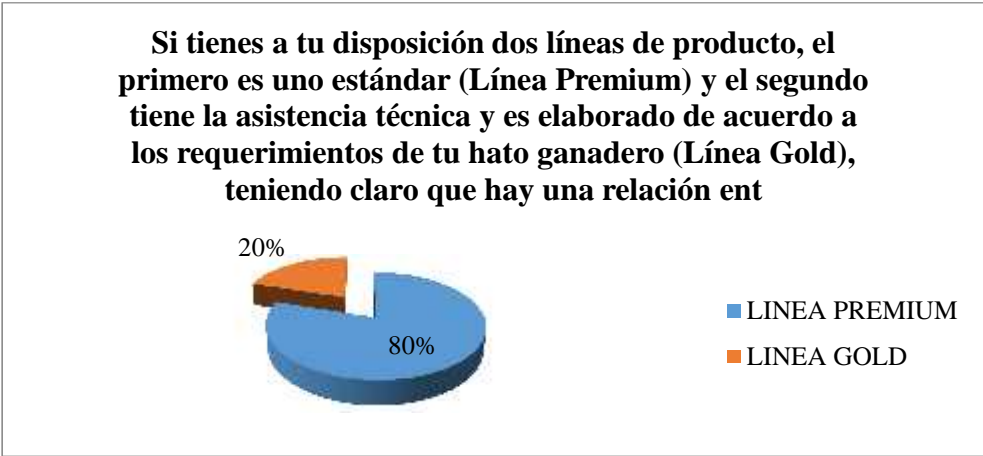
Grafica 7. Esta pregunta abierta los encuestados evidenciaron que para un mismo producto dependiendo de la zona varia en su precio, ejemplo la sal SOMEX varía entre \$80.000 a \$85.000, y productos como el concentrado se encuentran de \$60.000 a \$65.000 incluso \$75.000.



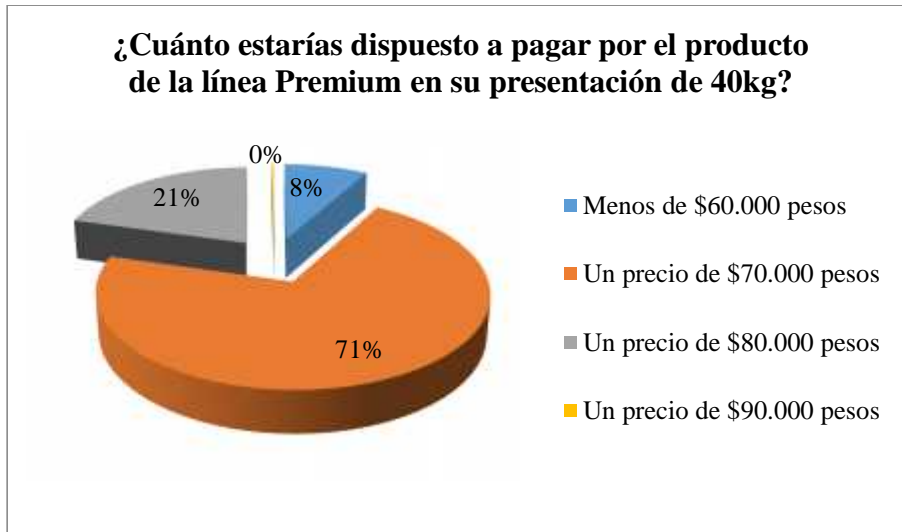
Grafica 8. La principal marca con más reconocimiento 54% entre los productores es la SAL SOMEX seguida por CONTEGRAL con el 16%, en tercer puesto SAL GUAVIARE, esta principalmente por ser parte a un proyecto entre la gobernación y una asociación de productores (siendo en su momento de muy bajo costo) y en último lugar ITALCOL, que es más reconocida por concentrados de especies menores.



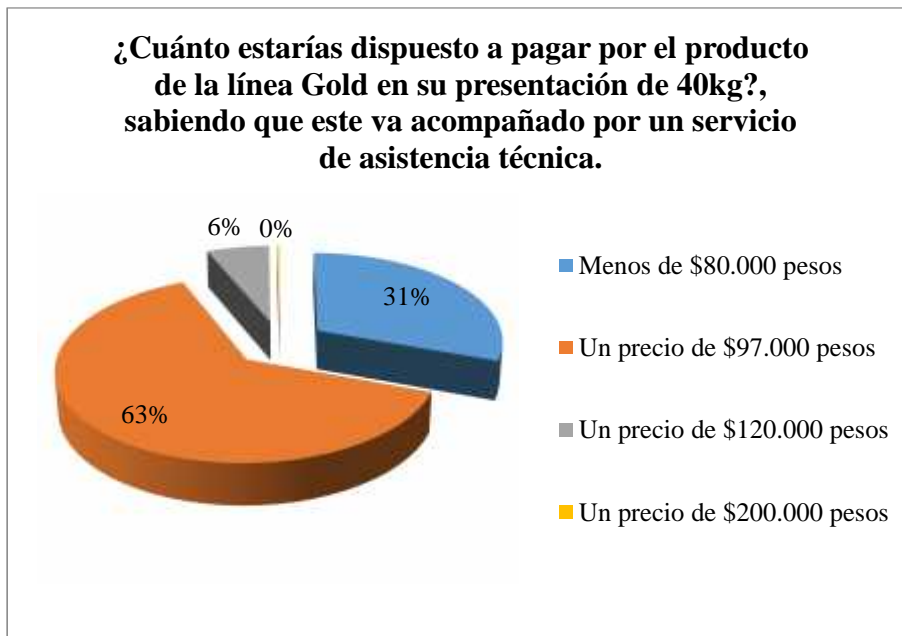
Grafica 9. Los encuestados que en las preguntas anteriores de pronto no contestaron, en esta pregunta influyen para representar el 96% de productores que tienen la disposición para acceder a un concentrado a base de gallinaza, el 4% que no está preparado para trabajar esta opción nutricional es debido a la falta de información y desconocimiento de los efectos positivos o negativos de este.



Grafica 10. El 80% de los encuestados dicen llegar a sentirse más identificados con la línea Premium, debido a que una línea con asistencia técnica y fabricada a la medida puede llegar a ser muy costosa, sin embargo el 20% ve de esto una gran ventaja para que sus producciones sean más eficientes y contar con un apoyo profesional es de importancia para ellos.

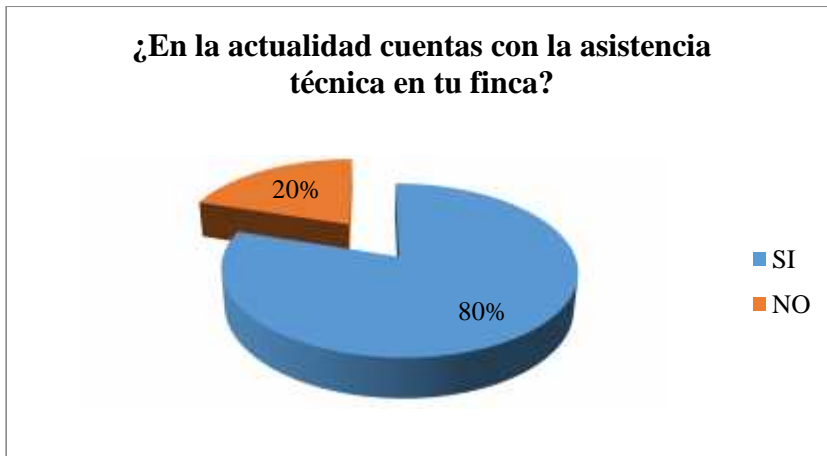


Grafica 11. Para estudiar el precio más atractivo en la línea Premium para los encuestados el 71% les parece un precio justo \$70.000 pesos ya que se habla de unos componentes que no se encuentran en las sales las cuales tienen un precio de \$65.000, el 21% hablan de pagar \$80.000, el 8% marca menos de \$60.000 ya que se encuentra la opción y les beneficiaría en los costos de producción.



Grafica 12. Para estudiar el precio más atractivo en la línea Gold el 63% de los encuestados les parece un precio justo por la asistencia técnica \$97.000 pesos, el 31% contestaron que le

precio para este producto más servicio debía ser menos de \$80.000, el 6% pagarían \$120.000 pero con un servicio técnico al iniciar y durante el proceso y ninguno de los encuestados pensó en pagar \$200.000 ya que es un costo demasiado alto (esta opción se estableció con el fin de observar el gesto del encuestado).



Grafica 13. El 80% de los encuestados cuentan con la asistencia técnica principalmente por parte de las entidades gubernamentales y acceden a la asistencia técnica particular, el 20% restante no cuentan con la asistencia debido a que los problemas productivos son de fácil manejo (perspectiva del productor).



Grafica 14. Los encuestados que respondieron si en la pregunta anterior, ahora se relacionan a que la asistencia sea en prestación por la compra de un producto el 36% dijo

que si empresas como SOMEX, NOVARTIS y tiendas agropecuarias de la zona, el 64% restante la asesoría es particular o por parte de alcaldías, umatas entre otras.



Grafica 15. El 70% de los productores maneja registros dentro de la finca incluso datos de registros muy sencillos y básicos, el 30% manifiesta no llevar registros, tan solo guardar papeletas ganaderas pero sin ningún orden, o en su defecto tener la información en la mente.

Conclusión: hay un alto porcentaje de productores ganaderos que desconocen los beneficios de la utilización de gallinaza en la alimentación animal.

- Resultados del estudio de mercado al sector agrícola:

La encuesta se aplicó a diferentes productores agrícolas de manera personal y vía telefónica, los encuestados representan los 4 departamentos y están dentro de la clasificación de acuerdo al ciclo de producción como permanentes transitorios, anuales y semestrales.

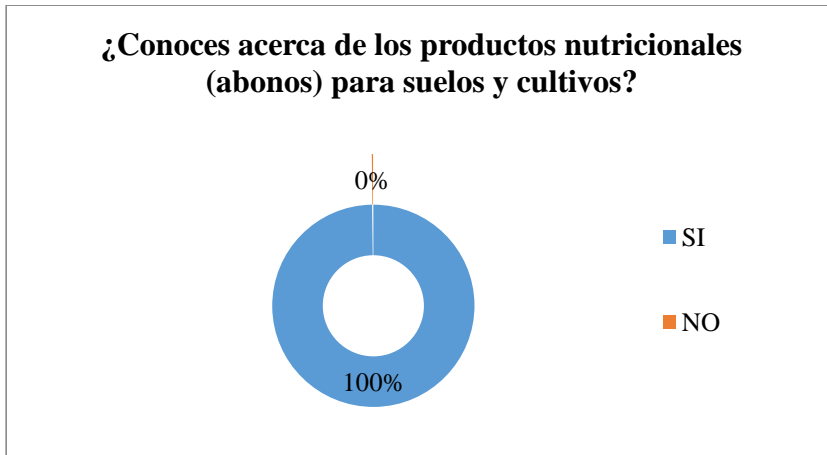


Grafico 16. Los productores encuestados el 100% en algún momento previo y durante la siembra han realizado correcciones al suelo y al cultivo.

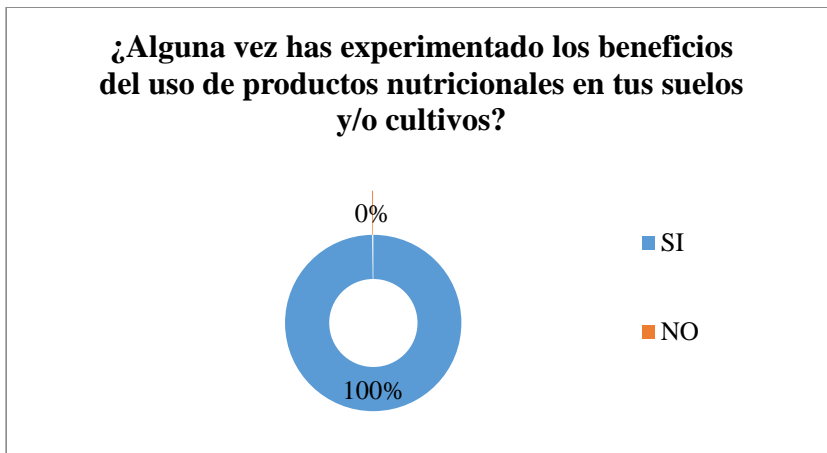
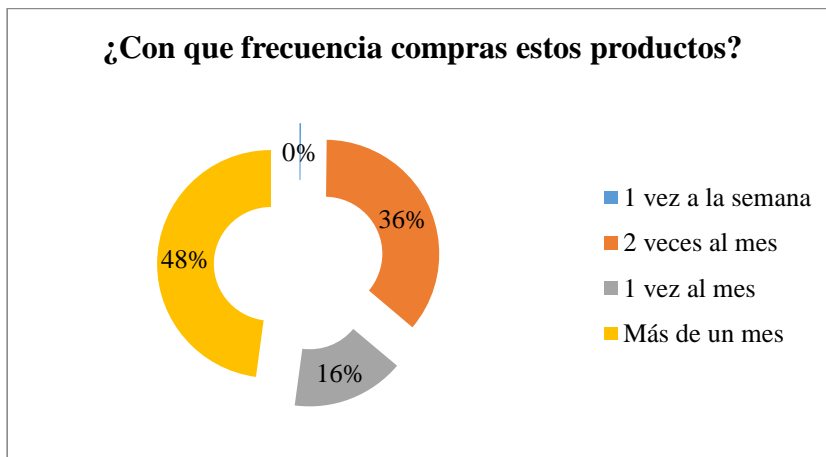


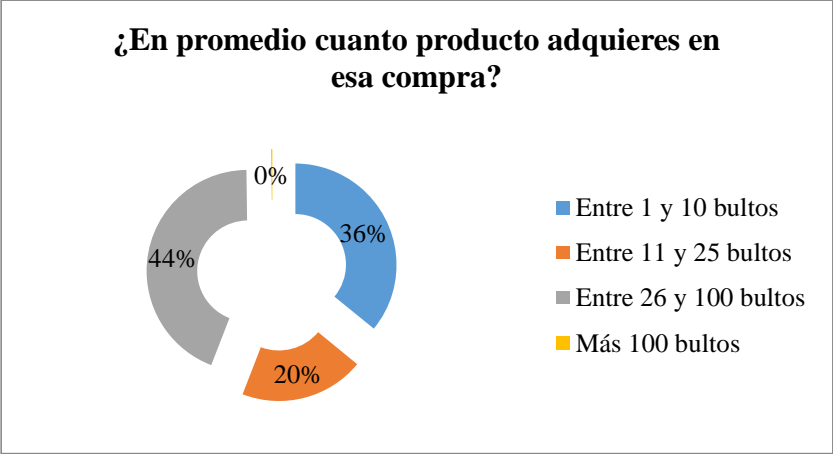
Grafico 17. Los productores encuestados el 100% en algún momento previo y durante la siembra han realizado correcciones al suelo y al cultivo.



Grafica 18. El 60% de los encuestados en la actualidad no compran abonos debido a proyectos como producción orgánica, sin embargo el 40% manifiesta que la utilización de correctivos y elementos nutricionales antes de cultivar y en el desarrollo inicial del cultivo.



Grafica 19. El 48% de los encuestados compra productos con periodos mayores al mes, ya que sus cultivos son de carácter permanente por lo que el abono lo pueden realizar cada 3 meses, el 16% poseen cultivos semestrales por lo que deben abonar cada mes, el 36% compra productos dos veces al mes por cultivos de carácter transitorios.



Grafica 20. El 44% de los productores adquieren en promedio 30 bultos debido a que los cultivos permanentes y extensos, el 20% compran alrededor de 13 o 15 bultos para cultivos semestrales principalmente, el 36% compran 5 a 7 bultos para cultivos transitorios y el ninguno de los encuestados compra más de 100 bultos debido a los costos y el transporte.

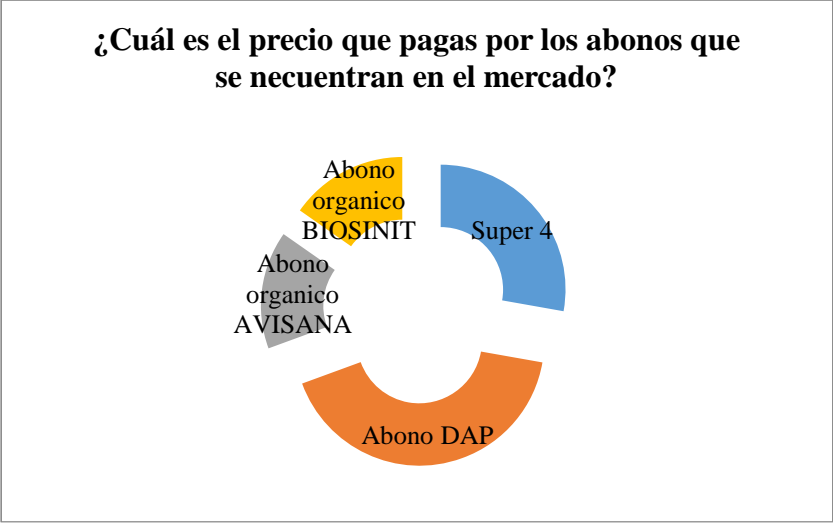


Grafico 21. Estos productos son abonos orgánicos e inorgánicos, los encuestados contestaron que abonos como Super4 cuesta \$60,000 en su presentación tambor, el EM cuesta \$30,000 en su presentación galón, el abono DAP \$90,000 en su presentación de 50kg y los abonos que son directamente la competencia los encuestados los adquieren \$33,000 AVISANA y \$33,000 BIOSINIT.

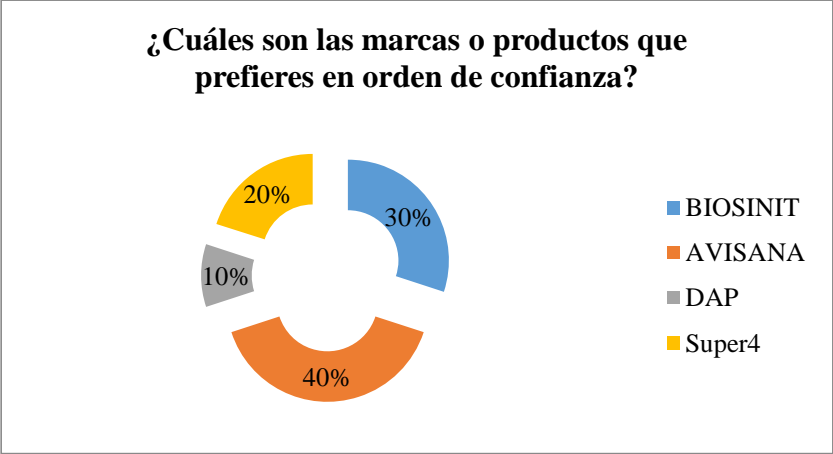
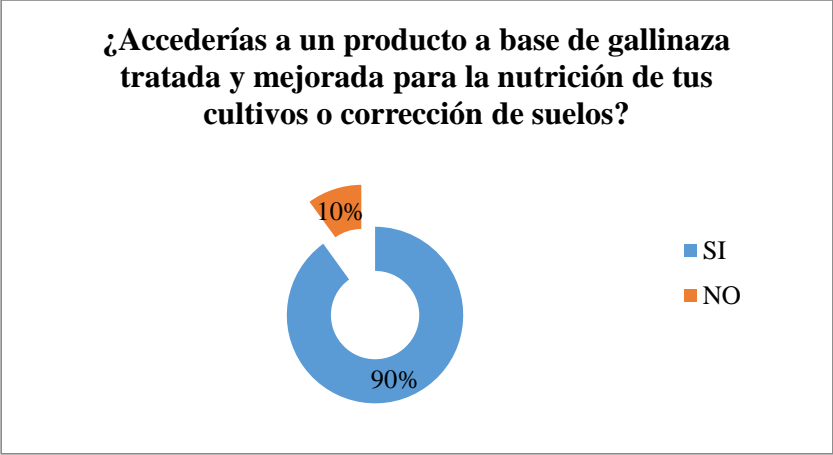


Grafico 22. Los encuestados adquieren en gran porcentaje los abonos orgánicos en mayor porcentaje AVISANA, seguido por BIOSINIT, el abono Super4 es de los productos químicos al igual que el DAP y estos son productos costosos, por lo que su adquisición tiene un menos porcentaje.



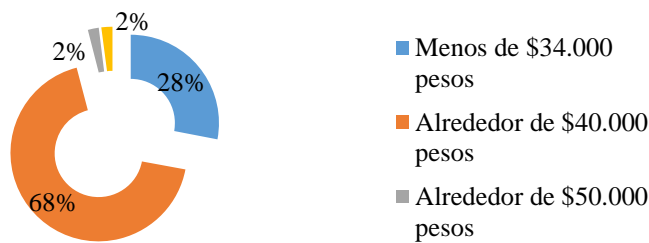
Grafica 23. El 90% de los productores se sienten atraídos por la idea de la utilización de gallinaza como puesto orgánico para la mejorar los suelos y nutrición de las plantas, sin embargo un 10% no están totalmente de acuerdo debido a las dudas como trazabilidad de compuestos en los productos.

Si tienes a tu disposición dos líneas de producto, el primero es uno estándar (Línea Premium) y el segundo tiene la asistencia técnica y es elaborado de acuerdo a los requerimientos nutricionales de tus suelos o cultivos (Línea Gold), teniendo claro que h

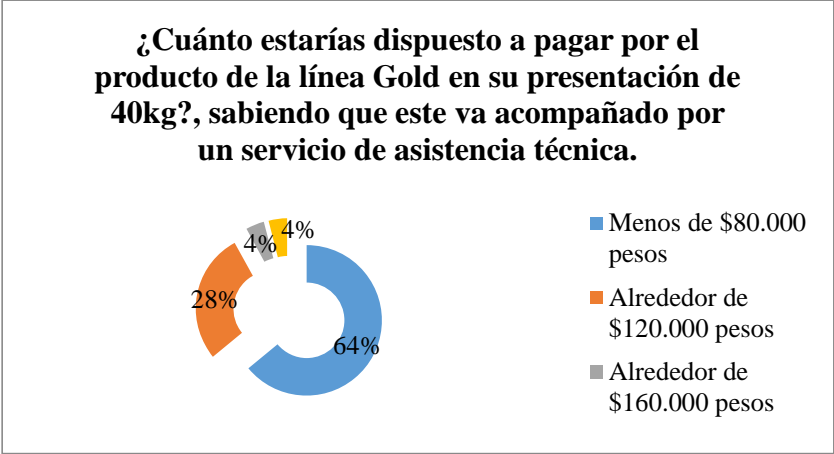


Grafica 24. El 60% de los productos ven de gran beneficio un producto que cuente con asistencia técnica y análisis y determinación de las necesidades específicas de sus suelos, el 40% se3 siente conforme con que el producto sea a base de gallinaza por lo que no creen necesario invertir más dinero en el producto.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto de la línea Premium en su presentación de 40kg?



Grafica 25. El 68% de los productores están dispuestos a pagar \$40.000 pesos ya que les parece que la materia prima es buena, el 28% menos de 34.000 buscando la economía para la producción, sin embargo un bajo porcentaje 2% pagarían \$50.000 y \$60.000.



Grafica 26. De las personas encuestadas el 64% pagarían menos de \$80.000, proponiendo un precio entre \$65.000 y \$70.000, el 28% conocen el proceso de análisis de suelo por lo que creen preciso un costo de \$120.000 y el 8% contestaron entre \$120.000 y \$200.000 debido a que sus producciones son extensivos.

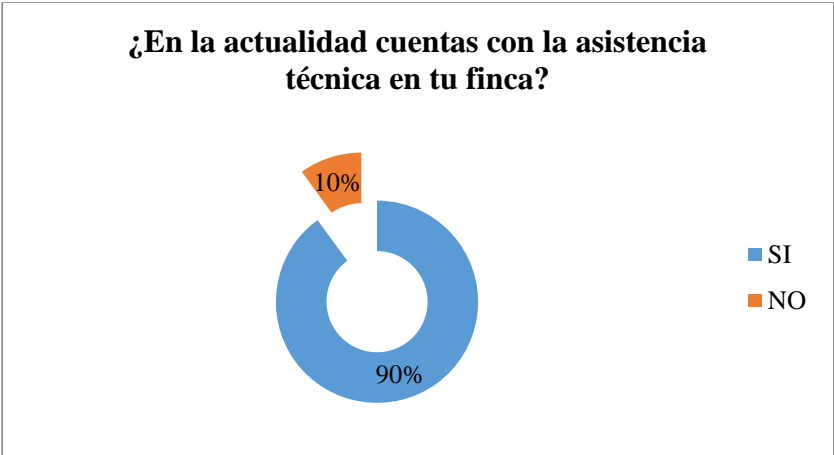


Grafico 27. El 90% de los encuestados cuentan con asistencia técnica, principalmente por alcaldías, umata, asociaciones y particular, el 10% restante debido a la ubicación no cuentan con asistencia técnica.

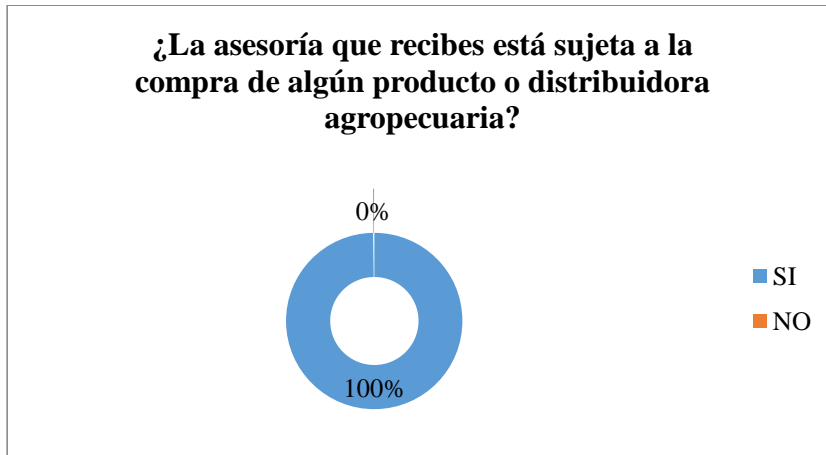


Grafico 28. La totalidad de encuestados revelan que los productos agrícolas no ofrecen asistencia técnica por la compra de los productos o las tiendas agropecuarias y/o agrícolas.

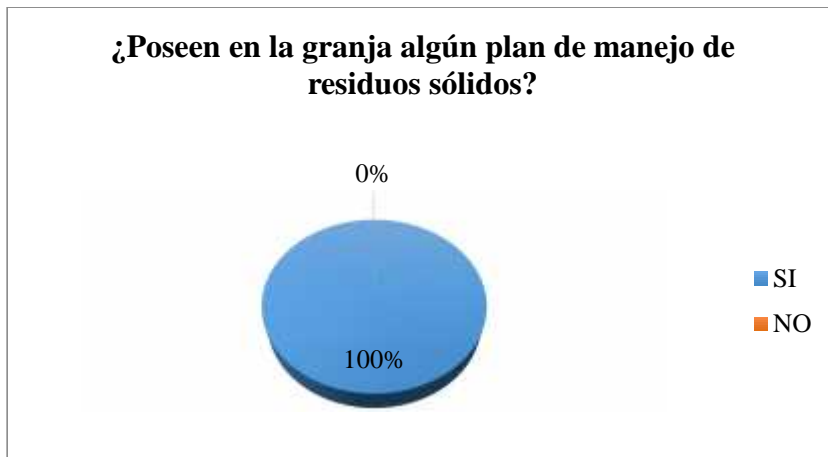


Grafica 29. El 80% de los productores llevan un registro de producto producido, plantas sembradas y elementos nutricionales administrados, aunque el 20% no lleva un control en el proceso de producción.

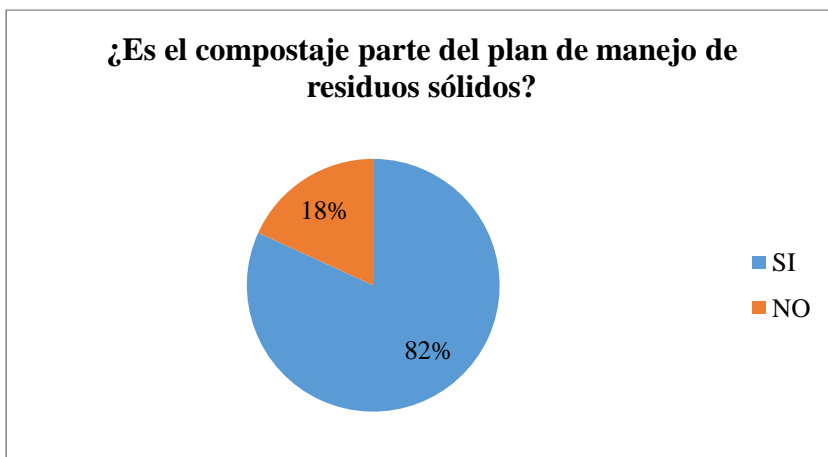
Conclusión: el productor agropecuario conoce de los beneficios de la utilización de gallinaza, sin embargo hablan de que su obtención es un costo demasiado alto para la producción.

- Resultados del estudio de mercado a proveedores:

La encuesta se aplicó a diferentes productores avícolas de manera personal y vía telefónica, los encuestados se encuentran en el departamento de Cundinamarca.



Grafica 30. Las granjas cuentan en su totalidad con planes de manejo de residuos sólidos.



Grafica 31. El 82% de los productores avícolas utilizan la técnica de compostaje como método de manejo de residuos sólidos, el 18% restante tan solo empaca la gallinaza generada y la venden.



Grafica 32. El 45% de las granjas tienen el personal dentro de la misma y demás contratan para realizar el proceso, el 55% restante contratan solo cada vez que se requiera hacer este proceso o el comprador debe poner la mano de obra.

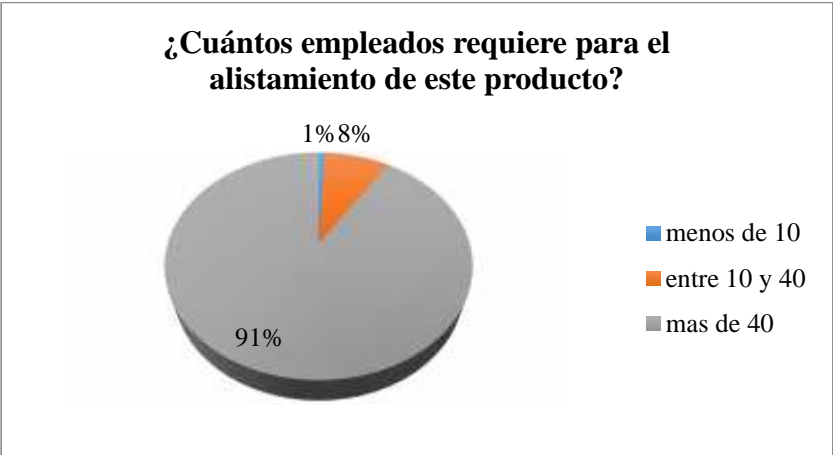


Grafico 33. El 91% de los productores requieren más de 40 personas para este trabajo ya que las instalaciones son grandes, la producción de gallinaza es alta y la necesidad de utilizar el galpón es pronta, el 8% son productores más pequeños por lo que requieren menos personal.

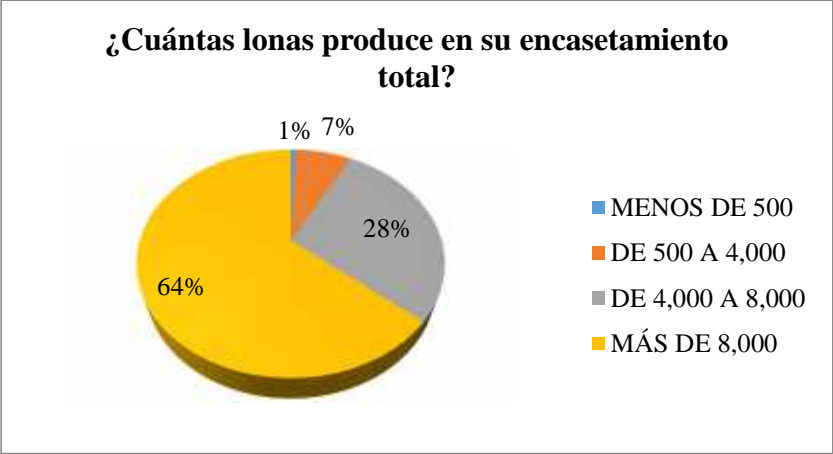


Grafico 34. La mayoría de encuestados 64% poseen granjas que producen más de 8.000 lonas cada 18 meses, unos productores más pequeños que producen entre 6.000 y 7.000, el 7% producen en promedio 2.000 a 3.000, sin embargo en la zona no hay productores que saquen menos de 500 lonas de gallinaza.

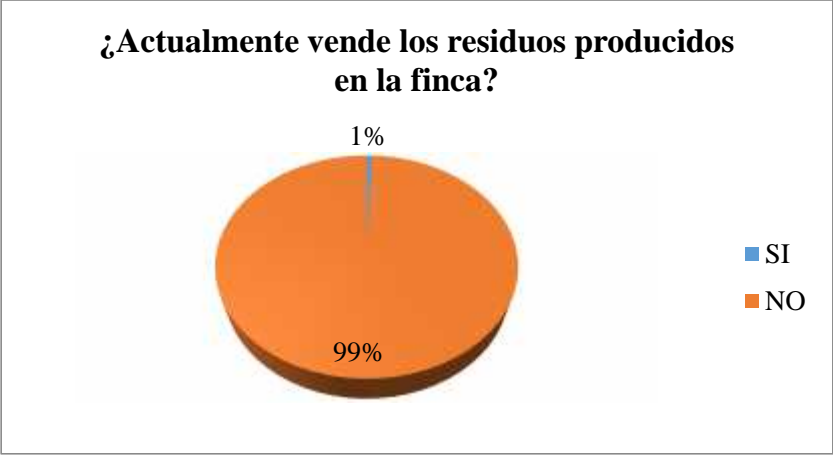


Grafico 35. El 99% de los encuestados venden el compostaje producido, el 1% lo almacena generalmente y lo utiliza en cultivos y jardines.



Grafica 36. El 79% de los productores venden a \$5.000 la unidad de 50kg, sin embargo el 21% debido a ser un residuo que retrasa la producción principal de la granja prefieren vender la unidad \$500 pesos por debajo del precio normal.

Conclusión: el municipio de Fomeque tiene 2'000.000 de aves a su alrededor, 1.000 gallinas producen alrededor de 250 lonas, este ciclo ocurre cada 19 meses, por lo que en total esta zona ofrece 1'315,789 kilos mensuales de gallinaza, haciendo que nuestra materia prima sea abundante y constante.

3. COMPONENTE ORGANIZACIONAL

3.1 Plataforma estratégica:

Filosofía de la empresa: El emprendimiento en los procesos de transformación y utilización de los recursos disponibles en la industria pecuaria, para la productividad y rentabilidad del sector agropecuario, basado en insumos eco-ambientales.

Objetivo estratégico: Hacer de nuestra empresa una organización competitiva, viable y sostenible en el mercado, a través del ofrecimiento de las mejores soluciones productivas y rentables para nuestros clientes.

3.1.1 Diseño de la visión

CompOriente para el 2023 llegara a ser una empresa reconocida en el mercado a nivel regional en el centro-oriente y centro-sur del país como productora y comercializadora de suplementos nutricionales para ganado bovino, cultivos y suelos; generando un vínculo de seguridad recíproca con nuestros proveedores, conquistando la confianza de nuestros clientes al garantizar los procesos, esto basado en comunicación. *CompOriente* se enfoca en ser una compañía de constante incursión de mercados y crecimiento económico garantizando estabilidad y bienestar de nuestros trabajadores; es una empresa que estará siempre apoyando la productividad agropecuaria colombiana.

3.1.2 Diseño de la misión

CompOriente es una empresa que asegura un constante crecimiento, una compañía la cual tiene como objetivo entregar a sus clientes productos orgánicos con materias primas óptimas que garantizan su calidad y reflejan ganancias productivas comparables; conquistando el mercado con garantía en los procesos, demostrando la eficiencia de la empresa y la eficacia de nuestras líneas de productos y servicio.

3.1.3 Diseño de los principios corporativos

- Servicio: Es la ayuda espontánea hacia los clientes para satisfacerles una necesidad oportunamente.
- Confianza: Es la firme seguridad del respaldo de la empresa con nuestro personal; y la confianza de nuestros clientes con un producto que funciona y una empresa que de una forma determinada actúe como es esperado.

- **Comunicación:** Conocer las ideas, pensamientos, incertidumbres, expectativas entre otros mensajes, compartiendo y poniendo en conocimiento y contexto, para la asertividad de la empresa asía nuestros clientes y personal.
- **Honestidad:** Entendida como el ser honesto, justo moderado en el trato con los clientes, asesores y comunidad en general, nos genera, seguridad y credibilidad en las personas.
- **Respeto:** Para con los clientes, asesores, empleados, y comunidad, sin importar su condición social, sus creencias y sus gustos.

3.1.4 Diseño de los propósitos institucionales

La empresa ejecutando valores y políticas desde su interior busca proyectarse al exterior, desarrollando propósitos de carácter social, ambiental, económico y técnico, ya que en general podemos ofrecer un bienestar socioeconómico en la zona al consumir materia prima generada por las producciones avícolas, pago de servicios y crear fuente de empleo, además de mejorar y conservar la ecología de la región con un programa de manejo de residuos sólidos evitando contaminación ambiental. La empresa busca contar con la capacidad de producir productos que puedan satisfacer la necesidad de los productores agropecuarios, ofreciendo buena calidad en las mejores condiciones de venta. Sin embargo esto debe reflejar un comportamiento paralelo con los intereses de económicos de retribuir la inversión realizada en este proyecto y cubrir los pagos de acreedores por intereses sobre préstamos obtenidos; la entidad genera también un espacio de aplicación de conocimientos y utilización de tecnologías modernas que ayuden a contribuir con el logro de los objetivos anteriores.



Imagen 6. Logo de la empresa *CompOriente* con el propósito institucional.

3.2 Diseño de la estructura orgánica.

- Junta directiva: Nivel administrativo

Es el máximo órgano de la administración que supervisa y guía a la empresa.

Su función es dirigir, planear, evaluar y controlar a nivel universal la empresa.

Cargo: Junta directiva.

Componen: 2.

- Gerencia: Nivel ejecutivo

Es el líder del equipo encargado de organizar, planear, ejecutar, dirigir y controlar las políticas, estrategias, planes y programas; velar por el cumplimiento de los presupuestos aprobados por la Junta Directiva de la empresa.

Su función es ser el líder que oriente al equipo, tome decisiones y asuma responsabilidades, en el logro de los objetivos organizacionales.

Cargo: Gerente general.

Componen: 1.

- Asistencia técnica comercial: Nivel operativo

Es un profesional en el área agropecuaria, con habilidades comerciales, servicio al cliente y conocimientos de eficiencia productiva.

Su función es mantener una comunicación y compromiso constante con los clientes, elaborar y desarrollar proyectos productivos que demuestren la eficiencia de los productos de la empresa.

Cargo: Asesor técnico comercial pecuario y Asesor técnico comercial agrícola.

Componentes: 2.

- Coordinación administrativa: Nivel administrativo y operativo

Es la o el auxiliar que ejecuta funciones de apoyo a nivel de los procesos administrativos y organizacionales de la empresa, además de apoyar y conocer las gestiones de producción.

Cargo: Coordinadora administrativa.

Componen: 1.

- Área de transformación: Nivel operativo.

Personas responsables de la operación y funcionamiento de la maquinaria y equipos del área de producción. Son colaboradores que conocen y se apropian del proceso de transformación de la materia prima realizado en la empresa, para la obtención del producto.

Cargo: Colaboradores de transformación.

Componen: 7.

- Departamentos asesores y de apoyo:

Son los departamentos y cargos que no tienen una permanencia constante en la empresa, están considerados dentro de la modalidad de prestación de servicio y/o elaboración de tareas.

- Contaduría: Nivel asistencial y confianza.

Es el o la profesional contable, que elabora libros contables financieros y de costos, siendo la herramienta esencial para la toma de decisiones, planeación y control de resultados.

Cargo: Contador.

Componen: 1.

- Transporte y movilización: Nivel operativo

Es la persona que apoya en el transporte de materia prima, el producto final y los colaboradores de transformación, a los diferentes puntos dentro del proceso productivo de la empresa.

Cargo: Conductor.

Componen: 1 o 2.



Imagen 7. Diseño del organigrama de la empresa *CompOriente*, base para el diseño estructural orgánico de la empresa.

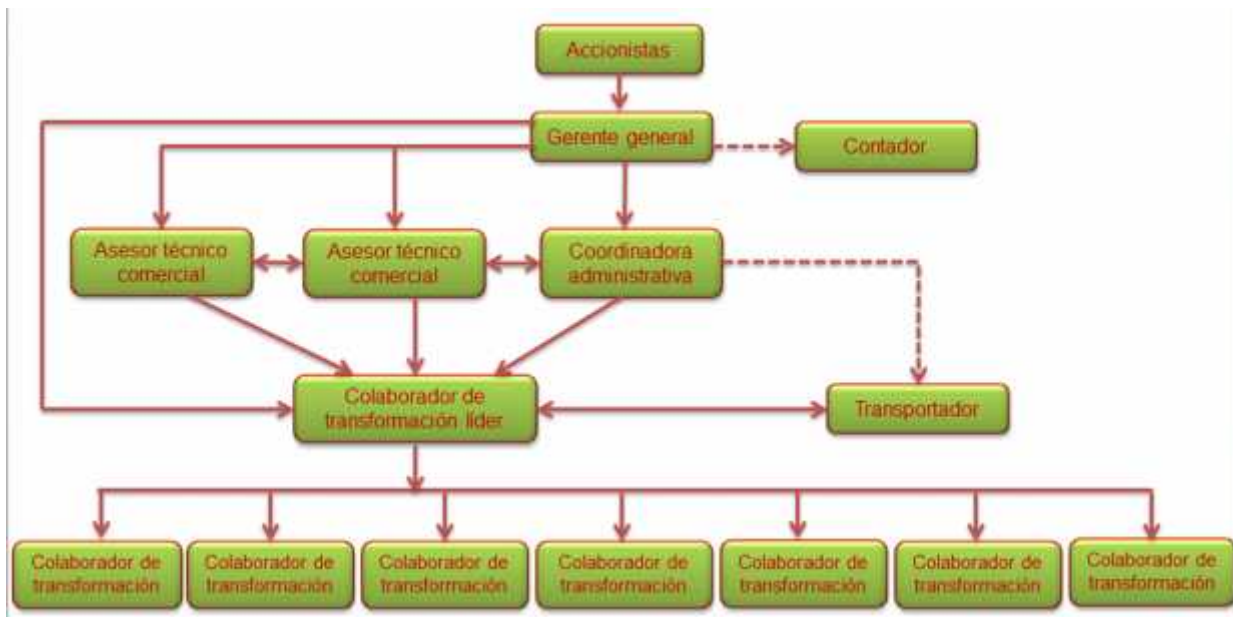


Imagen 8. Diseño de la estructura orgánica, de la empresa *CompOriente*, con los cargos dentro de la misma.

3.3 Manual de funciones.

Tabla 10. Descripción de cargo, para el departamento de Gerencia, perteneciente al nivel ejecutivo de la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCION DE CARGOS:

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Gerente general.

Nivel ejecutivo.

Departamento: Gerencia.

Jefe inmediato: Junta directiva.



II. NATURALEZA DEL CARGO:

Su función es ser el líder que oriente al equipo, tome decisiones y asuma responsabilidades, en el logro de los objetivos organizacionales de la empresa.

III. FUNCIÓN BÁSICA:

Es el líder del equipo encargado de organizar, planear, ejecutar, dirigir y controlar las políticas, estrategias, planes y programas; velar por el cumplimiento de los presupuestos aprobados por la Junta Directiva de la empresa.

IV. ACTIVIDADES:

Ejecutar las decisiones, acuerdos y orientaciones de la junta directiva.

Supervisa el funcionamiento general de la empresa.

Nombrar y remover a los funcionarios, de acuerdo con la planta de personal y el respectivo presupuesto. Hacer cumplir el reglamento interno de trabajo y seguridad social.

Negociar y comprar la materia prima (gallinaza).

Comprar excipientes 1 (palmiste, minerales, microorganismos, melaza, etc.).

Presentación mensual de informe sobre presupuesto de ventas.

Diseño e implementación de planes estratégicos.

Realizar seguimiento permanente a proveedores.

Presentar informe de gestión gerencial.

Implementa evaluaciones de desarrollo laboral y de convivencia.

Define e implementa y evalúa políticas de la empresa.

Fidelización de clientes Desarrollar e implementar el plan comercial de la empresa.

Dirigir y controlar el área financiera.

Elaborar el presupuesto mensual de costos, ingresos y gastos.

Establecer indicadores que relacionen el gasto con la gerencia de ingresos.

Elaborar informes gerenciales que ayuden a la toma de decisiones.

Seguimiento a la ejecución del plan financiero.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO (PERFIL):

FACTORES	ESPECIFICACIONES
Educación	Culminación de estudios de pregrado, estar cursando o haber realizado estudios de postgrado de carácter administrativo.
CONOCIMIENTOS	Experiencia
Y HABILIDADES	Complejidad
	Las labores son de alta complejidad por lo que se requiere conocimientos del proceso administrativo, debe poseer la capacidad de asumir decisiones y técnicas apropiadas de dirección de personal y organizacional.

	Habilidad mental	Sigue instrucciones definidas y exactas, que sin embargo pueden estar sujetas a la habilidad analítica e iniciativa de la persona en el cargo y debe contar con pensamiento sistémico y estratégico, y tener la capacidad de soportar la rutina.
	Habilidad manual	Se requiere de una alta habilidad manual.
	Habilidad para captar detalles	Estar siempre atento a las pequeñas o grandes situaciones que afecten el plan operativo general de la empresa, para que estas sean corregidas de manera inmediata y de la mejor manera para las partes.
	Destreza con herramientas	Conocimiento de manejo de herramientas y equipos tecnológicos en la planta.
	Capacidad para relacionarse con otros	Debe manifestar el buen liderazgo, compromiso con sus dependientes dentro del organigrama, orienta al equipo de trabajo y en equipo logra los objetivos organizacionales.
	Grado de eficiencia	Realiza el trabajo en el tiempo establecido y de calidad.
	Iniciativa	Convicción para superar los inconvenientes que se presenten durante el desarrollo de las actividades.
	Manejo de las TIC	Se requiere del manejo de programas tecnológicos, tales como Excel, Word y Power point principalmente.
	Por supervisión	Supervisa la totalidad de cargos y procesos que se realizan en la empresa.
RESPONSABILIDAD	Contacto con otros	Realiza de manera respetuosa y eficaz el contacto constante con proveedores, clientes y personal de la empresa, de manera cooperativa. Con una alta capacidad de negociación.
	Política de la empresa	Cumple con las políticas establecidas, propone modificaciones acordes con el comportamiento creciente de la empresa y promueve el cumplimiento y compromiso del

		personal con las políticas.
	Por errores	Se requiere de la total atención y cuidado con una magnitud de alta responsabilidad, análisis y buen juicio.
	Personal	Liderazgo para labores administrativas como ejecución de planes, preparación de informes y elaboraciones de planes propositivos.
ESFUERZO	Mental	Las labores del cargo demandan alta atención mental, concentración y la atención necesaria.
	Visual	Las labores del cargo demandan mucha atención visual, aplicación visual y posible fatiga visual.
	Físico	Esfuerzo físico alto. Se mantiene un ritmo de trabajo constante, con un esfuerzo real mental, sensorial y de atención que puede generar fatiga general.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales regulares, sin embargo la mayor parte del tiempo son condiciones ambientales controladas.
	Lugar de trabajo	Las instalaciones de la empresa con posibles salidas a campo.

Tabla 11. Descripción de cargo, para el departamento de Coordinación Administrativa, perteneciente al nivel administrativo y operativo de la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCIÓN DE CARGOS:

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Coordinadora administrativa. Nivel administrativo y operativo.

Departamento: Coordinación administrativa. Jefe inmediato: Gerente general.



II. NATURALEZA DEL CARGO:

Es la o el auxiliar que ejecuta funciones de apoyo a nivel de los procesos administrativos y organizacionales de la

empresa.

III. FUNCION BASICA

Es la o el auxiliar que ejecuta funciones de apoyo a nivel de los procesos administrativos y organizacionales de la empresa, además de apoyar y conocer las gestiones de producción, planes presupuestales y estratégicos de la empresa.

III. FUNCIONES DEL CARGO:

- Llamar a proveedores.
- Realizar cotizaciones con proveedores.
- Realizar nómina de la empresa.
- Efectuar pagos a proveedores.
- Efectuar pagos a colaboradores.
- Inventario semanal de insumos.
- Inventario semanal del producto final.
- Llamar clientes para programar pedidos.
- Llamar clientes para programar cartera.
- Actualizar registros de clientes.
- Recibir llamadas (proveedores, clientes entre otros).
- Atender Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias.
- Elaboración de facturas.
- Programar agenda de visitas (Asistencia técnica).
- Agendar y coordinar envío de pedidos del producto final.
- Alistar en bodega pedidos del producto final.
- Organización y mantenimiento de archivo.
- Labores de aseo en el área administrativa.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO:

FACTORES	ESPECIFICACIONES
CONOCIMIEN Educación	Técnico o tecnólogo en secretariado y en administración contable.
TOS Y Experiencia	2 años

HABILIDADES	Adiestramiento	Más uno y hasta tres meses.
	Complejidad	Las labores que realiza son variadas, repetitivas y complejas.
	Habilidad mental	sigue instrucciones definidas y exactas
	Habilidad manual	Se requiere alta habilidad manual.
RESPONSABILIDAD	Por supervisión	Supervisa el proceso de comercialización.
	Por errores	Se requiere alta atención y cuidado, con una magnitud del daño alto.
	Por equipos	Responde por equipos de oficina
ESFUERZO	Mental	Las labores del cargo demandan elevada atención mental.
	Visual	Las labores del cargo demandan elevada atención visual.
	Físico	Esfuerzo físico media. Se manejan objetos de peso pequeño.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales controladas.
	Riesgos	Se está expuesto a lesiones de poca importancia, con poca probabilidad de ocurrencia.

Tabla 12. Descripción de cargo, para el departamento de Asistencia Técnica Comercial, perteneciente al nivel operativo de la empresa *CompOrient*.

DESCRIPCIÓN DE CARGOS:

I IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Asesor técnico comercial pecuario
y Asesor técnico comercial agrícola.

Nivel operativo

Departamento: Asistencia técnica comercial.

Jefe inmediato: Gerente general



II. NATURALEZA DEL CARGO:

Es un profesional en el área agropecuaria, con habilidades comerciales, servicio al cliente y conocimientos de eficiencia productiva.

III FUNCION BASICA

Su función es mantener una comunicación y compromiso constante con los clientes, elaborar y desarrollar proyectos productivos que demuestren la eficiencia de los productos de la empresa.

III. FUNCIONES DEL CARGO:

Seleccionar el material según el plan de mercado.

Ejecutar el MIP (Manejo integral de plagas y roedores).

Etiquetar y caracterizar el producto con las características propias de este.

Visitar granjas y productores para diagnóstico inicial de las fincas.

Elaboración de proyecto productivo a la finca.

Vistas de seguimiento a las fincas.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO:

FACTORES	ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	Educación Profesional en ingeniería agronómica, médico veterinario, médico veterinario zootecnista, zootecnista y administrador agropecuario.
	Experiencia 1 año.
	Adiestramiento Hasta un mes.
	Complejidad Las labores que realiza son variadas y complejas
	Habilidad mental Desarrolla actividades independientes y debe ser propositivo
	Habilidad manual Se requiere mediana habilidad manual.
RESPONSABILIDAD	Por supervisión Supervisa el proceso de transformación y comercialización.
	Por errores Se requiere alta atención y cuidado, con una magnitud del daño alto.
	Por equipos Responde por ningún tipo de maquinaria o herramienta
ESFUERZO	Mental Las labores del cargo demandan elevada atención mental.
	Visual Las labores del cargo demandan elevada atención visual.

	Físico	Esfuerzo físico media. Se manejan objetos de peso pequeño. Se adoptan posiciones incómodas intermitentemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales regulares.
	Riesgos	Se está expuesto a lesiones de alta importancia, con moderada probabilidad de ocurrencia.

Tabla 13. Descripción de cargo, para el departamento de Transformación, perteneciente al nivel operativo de la empresa CompOriente.

DESCRIPCION DE CARGOS:

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Colaborador de transformación. Nivel operativo.

Departamento: Área de transformación.

Jefe inmediato: Líder de área

Gerente general.



II. NATURALEZA DEL CARGO:

Es responsable de la operación y funcionamiento de la maquinaria y proceso previo, durante y posterior de transformación del área de transformación.

III. FUNCIÓN BÁSICA:

Son colaboradores que conocen y se apropian del proceso de transformación de la materia prima realizado en la empresa, para la obtención del producto.

IV. ACTIVIDADES

Cargar la materia prima (gallinaza) a los camiones.

Descargar la materia prima (gallinaza) de los camiones a la planta de transformación.

Recolección de la materia prima en la planta para el proceso de compostaje.

Adicionar microorganismos al compostaje.

Voltear constantemente el compostaje.

Controlar la temperatura (medición de T°).

Empacar el producto final.

Etiquetar y caracterizar el producto.

Almacenamiento del producto final.

Cargar el producto final a los camiones.

Seleccionar las herramientas necesarias para realizar el trabajo.

Recibir instrucciones o consultar inquietudes sobre problemas de trabajo al superior inmediato.

Cumplir con las normas de seguridad establecidas.

Dejar el puesto de trabajo organizado.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO (PERFIL):

FACTORES	ESPECIFICACIONES	
	Educación	Culminación de bachiller básico.
	Experiencia	Ninguna.
	Adiestramiento	Hasta un mes.
	Complejidad	Las labores que realiza son repetitivas y sencillas.
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	Habilidad mental	Sigue instrucciones definidas y exactas.
	Habilidad manual	Se requiere media habilidad manual.
	Destreza con herramientas	Conocimiento de manejo de herramientas y equipos en la planta.
	Capacidad para relacionarse con otros	Debe responder al buen trabajo en equipo.
	Grado de eficiencia	Realiza el trabajo en el tiempo establecido y de calidad.

	Iniciativa	Convicción para superar los inconvenientes que se presenten durante el desarrollo de las actividades.
RESPONSABILIDAD	Por supervisión	No supervisa el trabajo de nadie.
	Por errores	Se requiere poca atención y cuidado con una magnitud del daño pequeño.
	Por equipos	Responde por herramientas y equipos entregados.
	Personal	Liderazgo para coordinar labores de campo y proceso de transformación.
ESFUERZO	Mental	Las labores del cargo demandan media atención mental.
	Visual	Las labores del cargo demandan poca atención visual.
	Físico	Esfuerzo físico alto. Se manejan objetos de peso alto. Se adoptan posiciones incómodas intermitentemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales regulares.
	Lugar de trabajo	En campo y en las instalaciones de la empresa.
	Desplazamiento	Se requiere transportar de la planta de procesamiento a las granjas proveedoras.
	Seguridad	Debe usar los elementos de protección y bioseguridad.
	Riesgos	Se está expuesto a lesiones de alta importancia, con moderada probabilidad de ocurrencia.

Tabla 14. Descripción de cargo, para el departamento de contaduría, perteneciente al nivel asistencial y confianza de la empresa *CompOriente*. Este es parte del concepto de asesores y de apoyo.

DESCRIPCIÓN DE CARGOS:

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Contador.

Nivel asistencial y confianza.



II. NATURALEZA DEL CARGO:

Es responsable de la información financiera basado en la realidad económica y hechos cuantificables, para una evaluación correcta de la situación financiera de la organización.

III. FUNCIÓN BÁSICA:

Es el o la profesional contable, que elabora libros contables financieros y de costos, siendo la herramienta esencial para la evaluar el comportamiento de la empresa y tomar de decisiones, planear y controlar resultados.

IV. ACTIVIDADES:

Control del gasto de la empresa:

Elaborar el presupuesto de ingresos, costos y gastos mensualmente.

Establecer indicadores que permitan relacionar el gasto con la generación de ingresos.

Optimizar los recursos para cumplir con los compromisos financieros de la empresa:

Establecer flujos de caja diarios.

Identificar los clientes con mayor altura de mora, implementar un plan de acción de mejoramiento con cada uno.

Análisis diario del capital de trabajo para optimizar los recursos y cumplir los compromisos vigentes.

Elaborar la planeación financiera, con el fin de obtener adecuado manejo de los recursos de la empresa:

Controlar la ejecución presupuestal.

Seguimiento y control de los estados financieros.

Proyectar los estados financieros para anticipar las acciones que se deben tomar a fin de cumplir con las metas propuestas.

Determinar la rentabilidad de la empresa.

Monitorear el comportamiento de los clientes para establecer la incidencia en los estados financieros.

Elaborar informes gerenciales para la toma de decisiones, con el propósito de cumplir con el plan de negocios:

Informes de cartera por edades.

Informe de ejecución de presupuesto de ventas.

Informe de devoluciones.

Informe de ejecución presupuestal

Indicadores de análisis de estados financieros.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO (PERFIL):

FACTORES	ESPECIFICACIONES
Educación	Profesional contable.
Experiencia	De dos años.
Adiestramiento	Hasta un mes.
Complejidad	Las labores son de alta complejidad por lo que se requiere conocimientos del proceso administrativo, debe poseer la capacidad de analizar y proponer.
Habilidad mental	Sigue instrucciones definidas y exactas, que sin embargo pueden estar sujetas a la habilidad analítica e iniciativa de la persona en el cargo y debe contar con pensamiento sistémico y estratégico, y tener la capacidad de soportar la rutina.
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	Habilidad manual Se requiere una alta habilidad manual.
Habilidad para captar detalles	Estar siempre atento a las pequeñas o grandes detalles que afecten el plan financiero general de la empresa, para que estas sean corregidas de manera inmediata.
Capacidad para relacionarse con otros	Debe responder al buen trabajo en equipo.
Grado de eficiencia	Realiza el trabajo en el tiempo establecido y de calidad.
Iniciativa	Convicción para superar los inconvenientes que se presenten durante el desarrollo de las actividades.
Manejo de las TIC	Se requiere del manejo de programas tecnológicos, tales como Excel, Word y Power point principalmente.x
RESPONSABILIDAD	Por supervisión No supervisa el trabajo de nadie.
Contacto con otros	Realiza de manera respetuosa y eficaz el contacto constante con el

		personal y clientes, ocasionalmente con proveedores, de manera cooperativa.
	Por errores	Se requiere de la total atención y cuidado con una magnitud de alta responsabilidad, análisis y buen juicio.
	Personal	Liderazgo para coordinar labores de análisis de datos administrativos como ejecución de planes financieros, preparación de informes y elaboraciones de planes propositivos.
ESFUERZO	Mental	Las labores del cargo demandan alta atención mental, concentración y la atención necesaria.
	Visual	Las labores del cargo demandan mucha atención visual, aplicación visual y posible fatiga visual.
	Físico	Esfuerzo físico bajo. Se mantiene un ritmo de trabajo intermitente, sin embargo con un esfuerzo real mental, sensorial y de atención que puede generar fatiga general.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales controladas.
	Lugar de trabajo	En las instalaciones de la empresa.
	Riesgos	No se está expuesto a lesiones de importancia, con moderada o nada probabilidad de ocurrencia.

Tabla 15. Descripción de cargo, para el departamento de transporte y movilización, perteneciente al nivel operativo de la empresa CompOriente. Este es parte del concepto de asesores y de apoyo.

DESCRIPCION DE CARGOS:

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO.

Nombre del cargo: Conductor.

Nivel operativo.



Departamento: Transporte y movilización.

Jefe inmediato: Coordinadora
administrativa.

II. NATURALEZA DEL CARGO:

Transportar adecuadamente la materia prima y los productos desde y hacia la planta de producción y a los clientes.

III. FUNCIÓN BÁSICA:

Es la persona que apoya en el transporte de materia prima, el producto final y los colaboradores de transformación, a los diferentes puntos dentro del proceso productivo de la empresa.

IV. ACTIVIDADES:

Transportar la materia prima (gallinaza) a la planta de transformación.

Transportar el producto a los clientes que lo requieran.

Trabajar en equipo con los colaboradores de transformación.

Mantener la documentación obligatoria para transitar vigente (póliza de seguro de daños corporales causados a las personas en accidente de tránsito, certificado de revisión técnico mecánica y de emisiones contaminantes, licencia de tránsito del vehículo, licencia de tránsito del conductor).

Mantener el vehículo aseado.

Conservar buena presentación personal.

IV. ESPECIFICACIONES DEL CARGO (PERFIL):

FACTORES		ESPECIFICACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	Educación	Culminación de bachiller básico.
	Experiencia	1 año como conductor.
	Adiestramiento	Hasta un mes.
	Complejidad	Las labores que realiza son repetitivas y sencillas.
	Habilidad mental	Sigue instrucciones definidas y exactas.
	Habilidad manual	Se requiere de alta habilidad manual.
	Destreza con herramientas	Conocimiento de manejo de herramientas y equipos del vehículo.
	Capacidad para	Debe responder al buen trabajo en equipo.

	relacionarse con otros	
	Grado de eficiencia	Realiza el trabajo en el tiempo establecido y de calidad.
RESPONSABILIDAD	Por supervisión	Supervisa el cargue y descargue de producto al camión.
	Por errores	Se requiere poca atención y cuidado con una magnitud del daño alto.
	Por equipos	Responde por el camión y la mercancía transportada.
	Personal	Liderazgo para coordinar labores de campo.
ESFUERZO	Mental	Las labores del cargo demandan alta atención mental.
	Visual	Las labores del cargo demandan alta atención visual.
	Físico	Esfuerzo físico medio. Se adoptan posiciones incómodas intermitentemente.
CONDICIONES DE TRABAJO	Condiciones ambientales	Se está expuesto a condiciones ambientales variables.
	Lugar de trabajo	Principalmente en campo y ocasionalmente en las instalaciones de la empresa.
	Desplazamiento	Es permanente y en principalmente trayectos largos.
	Seguridad	Debe usar los elementos de protección y bioseguridad.
	Riesgos	Se está expuesto a lesiones de alta importancia, con moderada probabilidad de ocurrencia.

3.4 Forma de contratación del personal


El proceso de contratación se realizara de manera escrita con copia al contratado y al archivo de la empresa, determinado por el tiempo de duración y la necesidad de un perfil competente y continuo para las labores, el contrato para los cargos de Gerente general, Coordinadora administrativa, Asesores técnicos comerciales, y Colaboradores de transformación, será con la modalidad de Contrato indefinido.

Para el cargo de Contador el contrato será elaborado de manera escrita con copia al contratista y al archivo de la empresa en la modalidad de Contrato por Obra o Servicio Determinado, para el departamento de Transporte del material la modalidad de contrato será bajo esta modalidad (por pago de flete).

3.5 Forma jurídica de formalizar el negocio

Sociedad por Acciones Simplificadas.

Tabla 16. Sociedad por acciones simplificada.

Accionistas de la empresa <i>CompOriente</i> S.A.S	
Nombre:	Nombre:
Doc. de identidad:	Doc. de identidad:
Domicilio:	
<i>CompOriente</i> S.A.S	
Duración: indefinida	
Actividad principal: Empresa de transformación y comercialización de gallinaza, como suplemento nutricional en rumiantes y cultivos agrícolas.	

Nota: es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social, además su término de duración es indefinido. La SAS no obliga al empresario a crear instancias como la junta directiva, o cumplir con ciertos requisitos, como la pluralidad de socios y la distribución de utilidades.

4. COMPONENTE FINANCIERO

4.1 Plan de inversión

Tabla 17. El plan de inversión para la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCIÓN.	TOTAL
TERRENO E INSTALACIONES	\$ 169,000,000
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3,080,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 88,400,000
HERRAMIENTAS	\$ 86,500
MATERIA PRIMA Y TRANSFORMACIÓN	\$ 31,417,203
ESTRATEGIA DE PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 11,411,000
NOMINA PRIMER MES	\$ 17,325,513
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTO	\$ 2,350,000
TOTAL	\$ 323,070,216

Nota: la inversión es de un total de \$320'720.216 pesos COP, teniendo en cuenta que se incluyen los costos de mano de obra para el primer mes de producción, y la materia prima eta presupuestada para 2 meses de producción.

4.1.1 Terreno e instalaciones

Tabla 18. Descripción de inversión en la compra de terreno y construcción de instalaciones para la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCIÓN.	CANT.	PRECIO	TOTAL
Terreno (Ha).	1	\$ 85,000,000	\$ 85,000,000
Bodega de almacenamiento.	1	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000
Planta de transformación.	1	\$ 28,000,000	\$ 28,000,000
Instalaciones (2 oficinas, sala de juntas, baños)	1	\$ 36,000,000	\$ 36,000,000
TOTAL			\$ 169,000,000

Nota: El cual es de un total de \$169'000,000 de pesos COP.

4.1.2 Muebles y enseres

Tabla 19. Descripción de inversión en la compra de muebles y enseres para el funcionamiento de la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	TOTAL
Mesa tipo escritorio	2	\$ 180,000	\$ 360,000
Mesa de juntas 8 puestos.	1	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000
Silla ejecutiva	2	\$ 130,000	\$ 260,000
Silla oficina	4	\$ 105,000	\$ 420,000
Mueble para papelería	2	\$ 220,000	\$ 440,000
KIT Papelería y utensilios de oficina	2	\$ 200,000	\$ 400,000
TOTAL		\$ 3,080,000	

Nota: El cual es de un total de \$3'080,000 de pesos COP.

4.1.3 Equipo de comunicación y computo

Tabla 20. Descripción de inversión en la compra de equipos de comunicación y cómputo para la empresa *CompOriente*.

DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	TOTAL
Teléfono inalámbrico.	2	\$ 45,000	\$ 90,000
Computador portátil	2	\$ 950,000	\$ 1,900,000
Impresora multifuncional	2	\$ 180,000	\$ 360,000
TOTAL		\$ 2,350,000	

Nota: El cual es de un total de \$2'350,000 de pesos COP.

4.1.4 Maquinaria y equipo

Tabla 21. Descripción de inversión en la compra de la maquinaria y equipos necesarios para el proceso de transformación.

DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	TOTAL
Molino.	1	\$ 500,000	\$ 500,000
Compostadora	1	\$ 27,000,000	\$ 27,000,000
Tractor:	1	\$ 60,000,000	\$ 60,000,000
Tanque plástico por 1.000 litros	1	\$ 200,000	\$ 200,000
Cosedora de lonas.	1	\$ 500,000	\$ 500,000
Bascula.	1	\$ 200,000	\$ 200,000
TOTAL.		\$ 88,400,000	

Nota: El cual es de un total de \$88'400,000 de pesos COP.

4.1.5 Herramientas

Tabla 22. Descripción de inversión en la compra de herramientas para el proceso de transformación en la empresa CompOriente.

DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	TOTAL
Palas grandes.	5	\$ 8,000	\$ 40,000
Palas medianas.	5	\$ 6,500	\$ 32,500
Rastrillo	1	\$ 14,000	\$ 14,000
TOTAL		\$ 86,500	

Nota: El cual es de un total de \$86,500 pesos COP.

4.1.6 Materia prima y transformación

- Suplemento nutricional para ganado bovino: Concentrado, presentación línea Premium por 40kg.

Tabla 23. Descripción de inversión en materia prima y transformación para la elaboración de concentrado para rumiantes.

CONCENTRADO							
DESCRIPCIÓN				\$ PRODUCTO	\$ PARA 40 KG		
PRESENTACIÓN	CANT.			40	Cant.	PRECIO	
Gallinaza	bulto kg	50	22	\$ 4,000	\$ 1,760	66	\$ 264,000
Microorganismos	Galón	1	0.0008	\$ 90,000	\$ 72	0.12	\$ 10,800
Palmiste	bulto kg	50	8	\$ 12,000	\$ 1,920	24	\$ 288,000
Melaza	bulto kg	30	3	\$ 14,000	\$ 1,400	15	\$ 210,000
Cal dolomita	bulto kg	50	4	\$ 7,000	\$ 560	12	\$ 84,000
Fosforo	bulto kg	50	3	\$ 25,000	\$ 1,500	9	\$ 225,000
Lona	Unidad	1		\$ 800	\$ 800		\$ 120,000
Flete	Unidad	1		\$ 1,500	\$ 1,500		\$ 225,000
Costos operacionales	Unidad	1		\$54,889	\$ 229		\$ 34,306
				40	TOTAL \$ 9,741		
						150 UNIDADES A PRODUCIR EN 2 MESES	TOTAL: \$ 1,461,106

Nota: El cual es de un total de \$1'461,106 pesos COP, para la producción de los 2 primeros meses.

- Producto nutricional para cultivos: Abono, presentación línea Premium por 40kg.

Tabla 24. Descripción de inversión en materia prima y transformación para la elaboración de abono.

ABONO							
DESCRIPCIÓN				\$ PRODUCTO	\$ PARA 40 Kg		
PRESENTACIÓN	CANT			40	CANT	PRECIO	
Gallinaza	bulto kg	50	32.25	\$ 4,000	\$ 2,580	1,741.5	\$ 6,966,000

Microorganismos	galón	1	0.0008	\$ 90,000	\$ 72	2.16	\$ 194,600
Magnesio	bulto kg	25	0.5	\$ 25,000	\$ 500	54	\$ 1,350,000
Ca + Br	bulto kg	25	0.25	\$ 30,000	\$ 300	27	\$ 810,000
Elementos menores	bulto kg	50	1	\$ 50,000	\$ 1,000	54	\$ 2,700,000
Potasio	bulto kg	50	1	\$ 160,000	\$ 3,200	54	\$ 8,640,000
cal dolomita	bulto	50	4	\$ 7,000	\$ 560	216	\$ 1,512,000
Fosforo	bulto kg	50	1	\$ 25,000	\$ 500	54	\$ 1,350,000
Lona	Unidad	1		\$ 800	\$ 800		\$ 2,160,000
Flete	Unidad	1		\$ 1,500	\$ 1,500		\$ 4,050,000
Costos operacionales	Unidad	1	530	\$ 43,911	\$ 83		\$ 223,698
		40		Total:	\$ 11,095		
2700 UNIDADES A PRODUCIR EN 2 MESES							TOTAL \$29'956,098

Nota: El cual es de un total de \$29'956,098 pesos COP, para la producción de los 2 primeros meses. El total de inversión inicial de materia prima y transformación para los 2 primeros meses es de %31'417,203 pesos COP.

4.1.7 Estrategia de promoción y publicidad

Tabla 25. Descripción de inversión en promoción y publicidad.

DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO U	TOTAL
Gorras	12	\$ 10,000	\$ 120,000
Tarjetas de presentación (5cm ancho x 8 cm de largo)	1000	\$ 60	\$ 60,000
Participación en eventos agropecuarios(3 eventos/año)	3	\$ 3,000,000	\$ 9,000,000
Camisas para el personal	12	\$ 28,000	\$ 336,000
Volantes	1000	\$ 35	\$ 35,000
Capacitación a productores (4 capacitaciones/año)	4	\$ 350,000	\$ 1,400,000

Plegables	1000	\$ 320	\$ 320,000
Pendones (80 cm de ancho x 1.20 mt de largo)	4	\$ 35,000	\$ 140,000
TOTAL			\$ 11,411,000

Nota: para el reconocimiento de la empresa, con un total de \$11'411,000 pesos COP, para el primer año.

4.1.8 Servicios públicos

Tabla 26. Descripción de uno de los costos fijos de la empresa.

DESCRIPCION	MENSUAL	AÑO
Energía	\$ 120,000	\$ 1,440,000
Agua	\$ 40,000	\$ 480,000
Telefonía/Internet	\$ 60,000	\$ 720,000
TOTAL	\$ 220,000	\$ 2,640,000

Nota: Para el funcionamiento de la misma, los servicios públicos son de \$220,000 pesos COP mensuales, lo que al año es un total de \$2'640,000, ayuda ue en la zona los servicios públicos son económicos.

4.1.9 Mano de obra

MANO DE OBRA:			DEVENGADO		DEDUCCIONES		
CARGO	DIAS	SALARIO BASICO	AUXILIO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	NETO A PAGAR
Gerente	30	\$ 2,000,000	\$ 0	\$ 2,000,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 1,840,000
Coordinadora administrativa		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Técnico asesor comercial (1)		\$ 1,600,000	\$ 74,000	\$ 1,674,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 1,472,000
Técnico asesor comercial (2)		\$ 1,600,000	\$ 74,000	\$ 1,674,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 1,472,000
Colaboradores de transformación (1)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (2)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (3)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (4)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (5)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (6)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Colaboradores de transformación (7)		\$ 644,350	\$ 74,000	\$ 718,350	\$ 25,774	\$ 25,774	\$ 592,802
Contador (1) OPS		\$ 700,000	\$ 0	\$ 700,000	\$ 0	\$ 0	\$ 700,000
TOTAL		\$ 11,054,800	\$ 740,000	\$ 11,794,800	\$ 414,192	\$ 414,192	\$ 10,226,416

Imagen 9. La empresa CompOriente cuenta con una nomina de 12 trabajadores para el funcionamiento optimo de la empresa, donde el total neto a pagar mensual es de \$10'226,416 pesos COP

MANO DE OBRA:		8.50%	12%	0.522%	4%	3%	2%		8.33%	1%	8.33%	4.17%			
CARGO	DIAS	SALARIO BASICO	APORTES PATRONALES					TOTAL	PROVISION PRESTACIONES SOCIALES					TOTAL PRESTACIONES	
			SALUD	PENSION	RIESGOS LABORALES	COFREM	ICBF		SENA	CESANTIAS	INTERES SOBRE CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
Gerente	30	\$ 2,000,000	\$ 170,000	\$ 240,000	\$ 10,440	\$ 80,000	\$ 60,000	\$ 40,000	\$ 600,440	\$ 166,600	\$ 20,000	\$ 166,600	\$ 83,400	\$ 436,600	\$ 1,037,040
Coordinadora administrativa		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Técnico asesor comercial (1)		\$ 1,600,000	\$ 136,000	\$ 192,000	\$ 8,352	\$ 64,000	\$ 48,000	\$ 32,000	\$ 480,352	\$ 139,444	\$ 16,740	\$ 139,444	\$ 69,806	\$ 365,434	\$ 845,786
Técnico asesor comercial (2)		\$ 1,600,000	\$ 136,000	\$ 192,000	\$ 8,352	\$ 64,000	\$ 48,000	\$ 32,000	\$ 480,352	\$ 139,444	\$ 16,740	\$ 139,444	\$ 69,806	\$ 365,434	\$ 845,786
Colaboradores de transformación (1)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (2)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (3)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (4)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (5)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (6)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Colaboradores de transformación (7)		\$ 644,350	\$ 54,770	\$ 77,322	\$ 3,364	\$ 25,774	\$ 19,331	\$ 12,887	\$ 193,447	\$ 59,839	\$ 7,184	\$ 59,839	\$ 29,955	\$ 156,816	\$ 390,263
Contador (1) OPS		\$ 700,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL		\$ 11,054,800	\$ 880,158	\$ 1,242,576	\$ 54,052	\$ 414,192	\$ 310,644	\$ 207,096	\$ 3,108,718	\$ 924,197	\$ 110,948	\$ 924,197	\$ 462,653	\$ 2,421,995	\$ 5,530,713

Imagen 10. Se expone de manera detallada los porcentajes a pagar en aportes a seguridad social y parafiscales, y prestaciones sociales de acuerdo al básico de cada empleado de la empresa.

Tabla 27. Descripción del total de costo de mano de obra.

CARGO	TOTAL SUELDO +	TOTAL SUELDO
-------	----------------	--------------

	PRESTACIONES	AÑO
Gerente	\$ 3,037,040	\$ 36,444,480
Coordinadora administrativa	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Técnico asesor comercial (1)	\$ 2,519,786	\$ 30,237,434
Técnico asesor comercial (2)	\$ 2,519,786	\$ 30,237,434
Colaboradores de transformación (1)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (2)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (3)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (4)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (5)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (6)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Colaboradores de transformación (7)	\$ 1,068,613	\$ 12,823,351
Contador (1) OPS	\$ 644,350	\$ 7,732,200
TOTAL	\$ 17,269,863	\$ 207,238,355

Nota: como empleadores con los pagos a aportes a seguridad social y parafiscales, y prestaciones sociales, lo cual el costo de mano de obra real para la empresa es de un total de \$17'269,863 pesos COP mensuales, y anual es de \$207'238,355 pesos COP.

4.2 Presupuesto de ventas

Tabla 28. El presupuesto de ventas de la empresa *CompOriente*.

PRESUPUESTO DE VENTAS					
ANUAL					
<i>CompOriente</i>					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volumen de	36,320	39,952	43,947	48,342	53,176



Producción					
(Unidades)					
Abono línea Premium.	30,075	33,083	36,391	40,030	44,033
Concentrado línea Premium.	6,245	6,870	7,556	8,312	9,143
Costo de Ventas	\$ 444,002,435	\$ 488,402,679	\$ 537,242,946	\$ 590,967,241	\$ 650,063,965
Abono línea Premium.	\$ 365,140,575	\$ 401,654,633	\$ 441,820,096	\$ 486,002,105	\$ 534,602,316
Concentrado línea Premium.	\$ 78,861,860	\$ 86,748,046	\$ 95,422,851	\$ 104,965,136	\$ 115,461,649
Precio de Venta	\$ 20,344	\$ 22,378	\$ 24,616	\$ 27,078	\$ 29,785
Abono línea Premium.	\$ 20,000	\$ 22,000	\$ 24,200	\$ 26,620	\$ 29,282
Concentrado línea Premium.	\$ 22,000	\$ 24,200	\$ 26,620	\$ 29,282	\$ 32,210
Ventas	\$ 738,890,000	\$ 894,056,900	\$ 1,081,808,849	\$ 1,308,988,707	\$ 1,583,876,336
Abono línea Premium.	\$ 601,500,000	\$ 727,815,000	\$ 880,656,150	\$ 1,065,593,942	\$ 1,289,368,669
Concentrado línea Premium.	\$ 137,390,000	\$ 166,241,900	\$ 201,152,699	\$ 243,394,766	\$ 294,507,667
Margen	\$ 294,887,565	\$ 405,654,222	\$ 544,565,903	\$ 718,021,466	\$ 933,812,371
Abono línea Premium.	\$ 236,359,425	\$ 326,160,368	\$ 438,836,054	\$ 579,591,836	\$ 754,766,353
Concentrado línea Premium.	\$ 58,528,140	\$ 79,493,854	\$ 105,729,848	\$ 138,429,630	\$ 179,046,017

Nota: se realiza con una proyección de crecimiento en el mercado del 10% anual, para los primeros 5 años, al cual la empresa estará en condiciones de responder a este.

4.3 Flujo de caja

Tabla. 29. El flujo de caja de la empresa *CompOriente* para los 5 periodos proyectados.

Flujo de efectivo proyectado.

CompOriente



Detalle

<u>Entradas de efectivo</u>	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Dinero líquido disponible al inicio del mes (en las cuentas bancarias, o en Cajas Mayores y menores)	\$25,592,372	\$46,184,744	\$161,459,386	\$398,406,689	\$790,318,592
Valor de las ventas de contado	\$738,890,000	\$894,056,900	\$1,081,808,849	\$1,308,988,707	\$1,583,876,335
Total ingreso bruto mensual	\$738,890,000	\$894,056,900	\$1,081,808,849	\$1,308,988,707	\$1,583,876,335
Subtotal disponible ANTES de gastos	\$764,482,372	\$940,241,644	\$1,243,268,235	\$1,707,395,396	\$2,374,194,927
<u>Salidas de Efectivo</u>					
Pago de nómina	-\$122,716,992	-\$127,625,672	-\$132,730,699	-\$138,039,926	-\$143,561,524
Pago de aportes a la seguridad social y parafiscales	-\$37,304,616	-\$38,796,801	-\$40,348,673	-\$41,962,620	-\$43,641,124
Pagos de prestaciones sociales (primas, vacaciones, etc)	-\$29,063,940	-\$30,226,498	-\$31,435,558	-\$32,692,980	-\$34,000,699
Pagos a proveedores	-\$354,843,340	-\$390,327,674	-\$429,360,441	-\$472,296,486	-\$519,526,134
Pagos de servicios públicos	-\$2,640,000	-\$2,904,000	-\$3,194,400	-\$3,513,840	-\$3,865,224

Pagos de impuestos	-\$147,728,740	-\$162,501,614	-\$178,751,775	-\$196,626,953	-\$216,289,648
Pagos de dividendos o participaciones a los socios o accionistas	-\$24,000,000	-\$26,400,000	-\$29,040,000	-\$31,944,000	-\$35,138,400
Total Salidas de efectivo en el mes	-\$718,297,628	-\$778,782,258	-\$844,861,546	-\$917,076,804	-\$996,022,753
Sobrante (o faltante) del mes	\$46,184,744	\$161,459,386	\$398,406,689	\$790,318,592	\$1,378,172,173
Dinero líquido disponible al final del mes (en las cuentas bancarias, o en Cajas)	\$46,184,744	\$161,459,386	\$398,406,689	\$790,318,592	\$1,378,172,173

Nota: demuestran que su liquidez después de efectuar las entradas y las salidas de efectivo de la empresa, para el primer año el dinero líquido de la empresa es de \$46'184,744 pesos COP, para el segundo año será de \$161'459,386 pesos COP, para el tercer año \$398'406,689 pesos COP, para el cuarto año será de \$790'318,592 pesos COP y para el quinto año \$1.378'172,173 pesos COP.

4.4 Estado de resultados proyectado

Tabla 30. El resultado y rendimiento económico de la empresa *CompOriente*

NOMBRE CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$738,890,000	\$894,056,900	\$1,081,808,849	\$1,308,988,707	\$1,583,876,335
OPERACIONALES	\$738,890,000	\$894,056,900	\$1,081,808,849	\$1,308,988,707	\$1,583,876,335
Producción agropecuaria	\$738,890,000	\$894,056,900	\$1,081,808,849	\$1,308,988,707	\$1,583,876,335
GASTOS Y COSTOS	\$666,538,112	\$719,470,162	\$777,200,831	\$840,190,138	\$908,943,307
GASTOS OPERACIONALES	\$222,535,677	\$231,067,484	\$239,957,885	\$249,222,897	\$258,879,342
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$204,138,548	\$211,776,069	\$219,720,574	\$227,984,430	\$236,580,505
De personal	\$189,085,548	\$196,648,969	\$204,514,928	\$212,695,525	\$221,203,346
Depreciación	\$13,818,000	\$13,818,000	\$13,818,000	\$13,818,000	\$13,818,000
Mantenimientos y reparaciones	\$1,235,000	\$1,309,100	\$1,387,646	\$1,470,904	\$1,559,159
GASTOS DE VENTAS	\$18,397,129	\$19,291,414	\$20,237,310	\$21,238,467	\$22,298,836
Gastos de servicios	\$2,640,000	\$2,904,000	\$3,194,400	\$3,513,840	\$3,865,224
Provisiones	\$15,757,129	\$16,387,414	\$17,042,910	\$17,724,627	\$18,433,612
COSTOS OPERACIONALES	\$444,002,435	\$488,402,678	\$537,242,946	\$590,967,240	\$650,063,965
Costos de producción	\$444,002,435	\$488,402,678	\$537,242,946	\$590,967,240	\$650,063,965
UTILIDAD OPERACIONAL	\$72,351,888	\$174,586,737	\$304,608,017	\$468,798,568	\$674,933,028
Provisión de renta	\$18,087,972	\$43,646,684	\$76,152,004	\$117,199,642	\$168,733,257
UTILIDAD NETA	\$54,263,916	\$130,940,053	\$228,456,012	\$351,598,926	\$506,199,771

Nota: Para el primer año es de \$54'263,916 pesos COP, para el segundo año será de \$130'940,053 pesos COP, para el tercer año \$228'456,012 pesos COP, para el cuarto año será de \$351'598,926 pesos COP y para el quinto año \$506'199,771 pesos COP.

4.5 Balance general proyectado

Tabla 31. La situación económica y financiera, la situación patrimonial de la empresa

CompOriente

NOMBRE CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO	\$430,255,761	\$569,606,444	\$808,129,751	\$1,171,796,006	\$1,692,478,426
ACTIVO CORRIENTE	\$181,157,261	\$320,507,944	\$559,031,251	\$922,697,506	\$1,443,379,926
DISPONIBLE	\$25,592,372	\$50,803,218	\$177,605,324	\$438,247,358	\$869,350,451
Caja	\$5,592,372	\$4,618,474	\$16,145,938	\$39,840,668	\$79,031,859
Bancos	\$20,000,000	\$46,184,744	\$161,459,386	\$398,406,689	\$790,318,592
DEUDORES	\$18,472,250	\$22,351,422	\$27,045,221	\$32,724,717	\$39,596,908
Anticipo de impuestos	\$18,472,250	\$22,351,422	\$27,045,221	\$32,724,717	\$39,596,908
INVENTARIOS	\$137,092,639	\$247,353,303	\$354,380,705	\$451,725,430	\$534,432,566
Productos en proceso	\$137,092,639	\$247,353,303	\$354,380,705	\$451,725,430	\$534,432,566
ACTIVO NO CORRIENTE	\$249,098,500	\$249,098,500	\$249,098,500	\$249,098,500	\$249,098,500
Terreno e instalaciones	\$169,000,000	\$169,000,000	\$169,000,000	\$169,000,000	\$169,000,000
Muebles y enseres	\$3,080,000	\$3,080,000	\$3,080,000	\$3,080,000	\$3,080,000
Maquinaria y equipo	\$88,400,000	\$88,400,000	\$88,400,000	\$88,400,000	\$88,400,000
Herramientas	\$86,500	\$86,500	\$86,500	\$86,500	\$86,500
Equipo de comunicación y computo	\$2,350,000	\$2,350,000	\$2,350,000	\$2,350,000	\$2,350,000

Depreciación acumulada	\$(13,818,000)	\$(13,818,000)	\$(13,818,000)	\$(13,818,000)	\$(13,818,000)
PASIVO	\$52,921,629	\$61,332,259	\$71,399,553	\$83,466,882	\$97,949,531
PASIVO CORRIENTE	\$52,921,629	\$61,332,259	\$71,399,553	\$83,466,882	\$97,949,531
CUENTAS POR PAGAR	\$36,944,500	\$44,702,845	\$54,090,442	\$65,449,435	\$79,193,816
IVA	\$36,944,500	\$44,702,845	\$54,090,442	\$65,449,435	\$79,193,816
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	\$15,977,129	\$16,629,414	\$17,309,110	\$18,017,447	\$18,755,714
Para costos y gastos	\$220,000	\$242,000	\$266,200	\$292,820	\$322,102
Obligaciones laborales	\$15,757,129	\$16,387,414	\$17,042,910	\$17,724,627	\$18,433,612
PATRIMONIO	\$377,334,132	\$508,274,185	\$736,730,197	\$1,088,329,124	\$1,594,528,895
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	\$323,070,216	\$323,070,216	\$323,070,216	\$323,070,216	\$323,070,216
MERCY LIZ	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108
DAIMER SARAY	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108	\$161,535,108
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$54,263,916	\$130,940,053	\$228,456,012	\$351,598,926	\$506,199,771
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR		\$54,263,916	\$185,203,969	\$413,659,981	\$765,258,908
Excedentes y/o perdidas ejercicio	\$54,263,916	\$130,940,053	\$228,456,012	\$351,598,926	\$506,199,771
TOTAL PASIVO	\$430,255,761	\$569,606,444	\$808,129,751	\$1,171,796,006	\$1,692,478,426

Nota: para el primer año es de \$430'255,761 pesos COP, para el segundo año será de \$569'606,444 pesos COP, para el tercer año \$808'129,751 pesos COP, para el cuarto año será de \$1,171'796,006 pesos COP y para el quinto año \$1,692'478,426 pesos COP.

4.6 Rentabilidad.

Para el primer año, se espera una inversión de \$ 444.002.435 COP, y un presupuesto de ventas de \$ 738.890.000 COP, lo que finalmente en el primer año la utilidad neta de \$ 54.263.916 COP.

Esto significa que la empresa *CompOriente*

Va a generar una rentabilidad será del **12.22 %**, evidenciando que es una buena inversión, ya que para los primeros 10 meses de vida de la empresa en su primer año ya se generan ganancias.

4.7 Gráfica del punto de equilibrio

- Por Producto nutricional para cultivos: Abono, presentación línea Premium por 40kg.

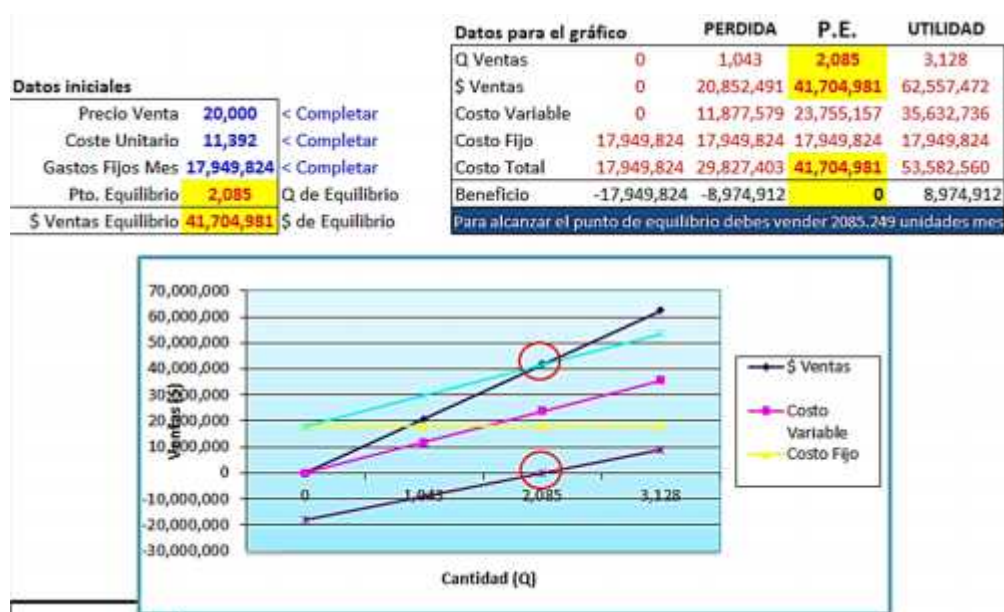


Imagen 11. El punto de equilibrio de la empresa *CompOriente* está dividida por productos, es decir que produciendo 2,086 unidades de abono Línea Premium no se obtendrán ni pérdidas o utilidades y su beneficio económico será \$0 pesos COP.

- Suplemento nutricional para ganado bovino: Concentrado, presentación línea Premium por 40kg.

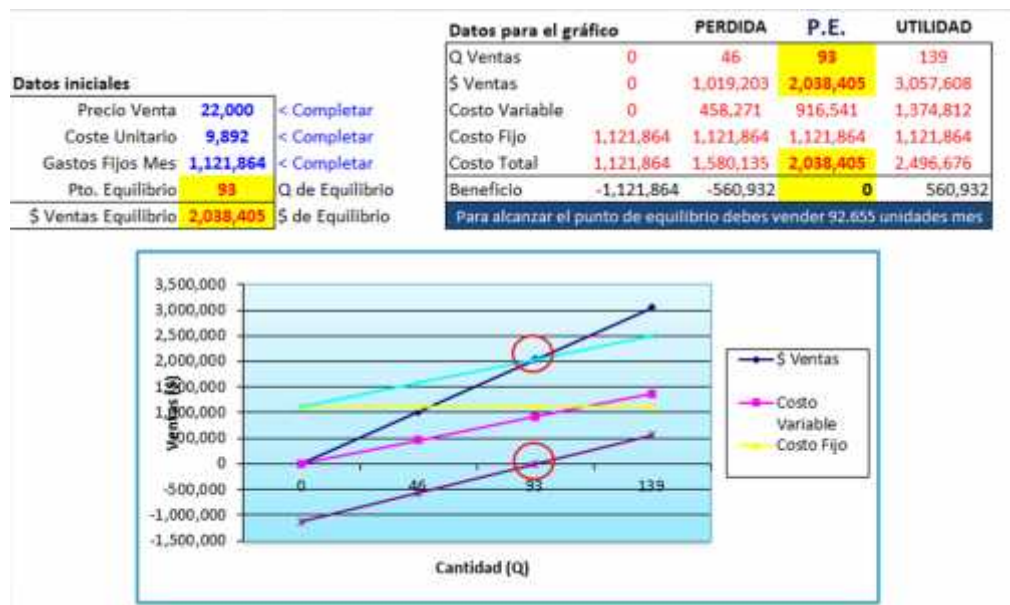


Imagen 12. El punto de equilibrio de la empresa *CompOriente* está dividida por productos, es decir que produciendo 93 unidades de concentrado Línea Premium no se obtendrán ni pérdidas o utilidades y su beneficio económico será \$0 pesos COP.

5. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

La presente idea de negocio surge de una problemática existente en la región oriente de Cundinamarca, la cual posee un alto potencial avícola por lo que genera gran cantidad de desechos orgánicos, esta es materia prima de calidad que se obtienen a un bajo costo.

CompOriente propone ser una alternativa para la utilización de estos desechos, al realizar la transformación y aprovechamiento en otros tipos de producciones. Con éste modelo de negocio,

se evidencia que realizando una inversión inicial de **\$320'720.216 pesos COP** en los 10 primeros meses se obtiene una recuperación y estabilización económica, concluyendo que para el primer año se obtiene una utilidad neta de **\$54'263,916 pesos COP**, es decir que la utilidad es del **12.22%**, denotándolo como la mejor opción para invertir en ella, generar empleo, productividad agropecuaria y de esta manera mejorar la calidad de vida.

A mediano plazo la idea de negocio CompOriente se proyecta con un crecimiento de ventas del 10%, por lo que aumenta la utilidad de una manera considerable, llegando ésta a **\$506'199,771 pesos COP** al quinto año, por lo que es un negocio proyectado a futuro, y con grandes probabilidades de éxito.