

Plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

“TUMBURAGUA”



Acevedo Jorge

López López Justo

Velasco Ramírez Edwin

Universidad EAN

Facultad de posgrados

Especialización en Gerencia de Proyectos

Cartagena

2012

Plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

“TUMBURAGUA”



Acevedo Jorge

López López Justo

Velasco Ramírez Edwin

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de Especialista en

Gerencia de Proyectos

Cifuentes Cifuentes Omar

Director

Universidad EAN

Facultad de posgrados

Especialización en Gerencia de Proyectos

Cartagena

2012

ACTA DE APROBACION

Yo Cifuentes Omar, miembro del comité de docentes asesores de trabajos de grado de la Universidad EAN, quien evaluó el plan de negocio presentado por Acevedo Jorge portador de la cédula de ciudadanía número 1047.379.028, López López Justo portador de la cédula de ciudadanía número 19.441.835 y Velasco Ramírez Edwin portador de la cédula de ciudadanía número 79.790.224, que lleva como título: Plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales, “**TUMBURAGUA**”, considero que dicho trabajo cumple con los requerimientos y méritos exigidos para darlo como APROBADO.

Cifuentes Omar

Asesor

Especialista en Gerencia de Recursos Humanos Universidad EAN

M.B.A. Administración de Empresas UNINORTE

Contenido

	Pág.
Glosario	10
Resumen	13
Abstract	14
Introducción	15
1. Selección y definición del tema de investigación	17
2. Problema de investigación	18
2.1 Descripción del problema	18
2.2 Formulación del problema	19
2.3 Sistematización del problema	19
3. Objetivos	20
3.1 Objetivo general	20
3.2 Objetivos específicos	20

4. Justificación	22
5. Marco de referencia	23
5.1 Marco legal	23
5.2 Marco teórico.	26
6. Clase de investigación o trabajo propuesto	38
6.1 Tipo de investigación	38
6.2 Método de investigación	38
6.3 Fuentes y técnicas para recolección de la información	38
6.3.1 Fuentes primarias	38
6.3.2 Fuentes Secundarias.	39
6.4 Tratamiento de la información	39
7. Recursos disponibles	40
7.1 Investigadores	40
7.2 Recursos materiales	40
7.3 presupuesto	41
8. Cronograma	42
9. Análisis del mercado	43
9.1 Análisis de la empresa y de su entorno	43

9.1.1 Análisis Externo.	43
9.1.2 Análisis Interno	43
9.1.3. Visión y Misión	45
9.2 Análisis del mercado propiamente dicho	46
9.2.1 Descripción del producto.	46
9.2.2 Clientes.	47
9.2.3 Competencia.	47
9.2.4 Plan de Mercadeo.	48
10. Análisis técnico	51
10.1 Análisis del producto	51
10.2 Localización del negocio	52
11. Análisis administrativo	57
11.1 Forma jurídica.	57
11.2 Empleados	57
12. Análisis económico y financiero	61
12.1. Análisis del mercado, ventas e ingreso.	61
12.4. Inversión inicial.	65
12.5. Depreciación.	66
12.6. Presupuesto de gastos.	67
12.9. Presupuesto de mano de obra.	69

12.10. Estado de resultados.	70
12.11. Flujo de caja y cálculo de la tir.	71
13. Conclusiones	73
14. Recomendaciones	74
Referencias bibliográficas	75
Bibliografía consultada	77

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 7.1. Presupuesto.	41
Tabla 8.1. Cronograma de actividades.	42
Tabla 11.1. Lista de empleados, roles, objetivos y estrategias de potenciación del talento humano.	59

Lista de cuadros

	Pág.
Cuadro 12.1. Análisis del mercado, ventas e ingresos primer año	62
Cuadro 12.2. Análisis de mercado, ventas e ingresos segundo año.	63
Cuadro 12.3. Análisis de mercado, ventas e ingresos tercer año	64
Cuadro 12.4. Inversión inicial	65
Cuadro 12.5. Depreciación	66
Cuadro 12.6. Presupuesto de gastos año 1	67
Cuadro 12.7. Presupuesto de gastos 2	68
Cuadro 12.8. Presupuesto de gastos 3	69
Cuadro 12.9. Presupuesto de mano de obra	69
Cuadro 12.10. Estado de resultados	70
Cuadro 12.11. Flujo de caja y tir	71

Lista de imágenes

	Pág.
Imagen 9.1. Especie materia prima de las pieles.	47
Imagen 10.1. Billetera de mujer en piel de Babilla.	51
Imagen 10.2. Billetera de mujer a dos colores.	52
Imagen 10.3. Babilla de 1.2 metros.	53
Imagen 10.4. Zoocriadero tipo de Babillas.	54

Glosario

Análisis de la competencia: identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; relación de agremiaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio; análisis de productos sustitutos; análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; segmento al cual está dirigida la competencia; posición de mi P/S frente a la competencia.

Análisis del mercado: se define el mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, entre otros; estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento).

Análisis DOFA: estrategias para mantener, explorar, corregir y afrontar las diferentes debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Babilla: (*Crocodilus Fuscus*) La babilla es el miembro más pequeño y común en América del grupo de los caimanes y cocodrilos. Usualmente se la observa solitaria o en pequeños grupos flotando en ríos, caños o lagunas, con sólo los ojos y la punta del hocico visible, o asoleándose en las playas. Su dieta está conformada sobre todo por insectos, caracoles, peces y anfibios. También come carroña en forma ocasional.

Boruga: (Agouti paca) habita en el bosque lluvioso tropical, en ciénagas, bosques deciduos, bosques semi-deciduos y maleza densa. Prefiere áreas cerca al agua, es un animal

estrictamente nocturno. Durante el día tiende a permanecer en su guarida que consiste en una cueva excavada con sus uñas fuertes y los dientes incisivos, pero a veces aprovecha un tronco de árbol hueco o se apropia de la cueva de otros animales. No es un animal sociable.

Comúnmente anda solitaria, se alimentan de frutas, pero cambian de dieta según la disponibilidad de alimento, la longitud cabeza-cuerpo promedio varía entre 600 a 795 mm.

Caimán del Magdalena: (*Crocodylus acutus*) Es una de las especies más grandes de Cocodrilo, un macho adulto puede alcanzar los 5 y hasta 7m de longitud, habita los grandes ríos, lagunas, pantanos y pozos; así como ciénagas de agua salada y manglares. Es ovíparo (desarrollo en huevos), la reproducción ocurre en temporada seca en los meses de Enero a Abril si es en la región norte del país y entre Julio a Octubre en el Alto Magdalena, es carnívoro, se alimenta principalmente de pescado, tortugas, cangrejos, babillas, aves acuáticas o incluso carroña. La madurez sexual es alcanzada en las hembras, cuando cumplen los 6 años de vida y pesan entre 30 a 40 Kg.

Tucán pico arco iris: (*Ramphastos sulfuratus*) Su nombre se debe a que tiene un flamante pico con los colores del arco iris. Son de cuerpo negro; en el macho el pico se presenta de mayor tamaño y su cuello y pecho son de color amarillo brillante. Se alimentan de frutas, invertebrados y reptiles pequeños. Miden entre 18 y 63cm de largo, su cuerpo y su cuello son cortos, su cola dependiendo de la especie, mide casi la mitad hasta casi la totalidad de su cuerpo.

Zoocría: Actividad del hombre que involucra el manejo de animales pertenecientes a especies no domésticas, bajo condiciones de cautiverio o semi-cautiverio, con la finalidad de que a través del mantenimiento, crecimiento o reproducción de los individuos se atiendan demandas humanas o necesidades de la ciencia y de la conservación y sus objetivos son:

- Obtención de productos y subproductos de especies no domésticas, tales como carne, pieles, huevos, pelo o plumas.
- Producción de animales vivos para mascotas, para la cacería deportiva, para otros zocriaderos o zoológicos o para programas de conservación.
- Generar beneficios económicos.

Zocriaderos: Establecimientos donde se realiza la actividad de zoocría.

Resumen

Los autores como requisito de la Especialización en Gerencia de Proyectos, decidieron llevar a cabo la construcción de un plan de negocios para el montaje de un negocio de producción y comercialización de pieles de Babillas “TUMBURAGUA”. El beneficio básico del negocio es que los productores de bolsos de cuero, zapatos y artículos de marroquinería dispongan de pieles de babilla para la producción de sus artículos.

El estudio se adelantó utilizando la metodología de un plan de negocios con su respectivo estudio de mercados, su aspecto legal, organizacional, técnico, económico y financiero.

El negocio reflejo una alta aceptación por el producto; en el análisis técnico se propuso la infraestructura necesaria de la empresa, maquinarias y equipos requeridos para operar; en el análisis organizacional, la estructura organizacional personal requerido, objetivos y responsabilidades, política salarial, de cada uno de los miembros que conformarán la empresa; y en su pronóstico financiero, la respectiva proyección arrojó resultados positivos.

Palabras claves: Babilla, curtiembres, zocriadero, sostenibilidad, medio ambiente.

Abstract

Authors such as requirement of Specialization in Project Management, decided to undertake the construction of a business plan for assembling a business producing and marketing of alligators skins "TUMBURAGUA". Basic earnings of the business is that producers of leather handbags, shoes and leather goods stifle skins have to produce your articles.

The study was advanced using the methodology of a business plan with its own market research, legal aspect, organizational, technical, economic and financial.

The deal reflects a high acceptance for the product, in technical analysis is proposed enterprise infrastructure, machinery and equipment required to operate, in organizational analysis, organizational structure required personnel, objectives and responsibilities, salary policy, each one of the members who make up the company, and its financial forecast, the respective projection showed positive results.

Keywords: Stifle, tanneries, zocriadero, sustainability, environment.

Introducción

La Construcción de un plan de negocio permite evaluar una oportunidad de negocio en todos sus aspectos, El plan de negocio busca dar respuestas adecuadas, en un momento específico, a cinco preguntas que todo empresario, todo inversionista, todo comprador desea conocer, como son: que es y en que consiste el negocio, quien lo dirigirá, cuales son las causas y razones del éxito, cuales son las estrategias y metas para lograrlo y que recursos se requieren para llevar a cabo el negocio.

El plan de negocio es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas, los conceptos, y en resumen la visión del empresario sobre el proyecto.

Existen razones internas (evaluación real del potencial de la oportunidad de negocio, determinar las variables críticas del negocio) y externas que deben prepararse y evaluarse cuidadosamente y con realismo (consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros, ayudar a identificar proveedores y clientes, conocer el entorno en que se va a desarrollar el negocio). Así mismo al momento de evaluar un plan de negocio se debe lograr demostrar tres atributos básicos como lo son disponer de un excelente producto/servicio con suficientes clientes dispuestos a adquirirlo, que cuenta con un excelente grupo empresarial humano en lo técnico y administrativo y que tienen bien definidas las formas de operaciones, requerimientos de recursos, resultados potenciales y estrategias que permitan lograr todas las metas previstas.

La construcción de un plan de negocio para el montaje de un negocio de producción y comercialización de pieles de Babilla, en la ciudad de Cartagena, está dirigido a los productores o exportadores de pieles para fabricar calzado, bolsos y en si elementos de marroquinería, con una ubicación en las afueras de la ciudad, en su fase inicial, se evalúa la parte metodológica del proyecto como son el problema de investigación (planteamiento del problema, formulación, sistematización y delimitación del problema), objetivos (general y específicos), justificación, marco de referencia, aspectos metodológicos personal requerido para la investigación y cronograma de actividades.

En la segunda fase se evalúa y presenta el plan de negocio con sus respectivos análisis de mercado donde se análisis la demanda, segmentación del mercado, mercado meta, posicionamiento, análisis de la competencia, entre otros, así mismo se realiza el análisis, técnico con sus variables de materias primas, talento humano, maquinarias y equipos, distribución de plantas entre otros, además se evalúa el análisis organizacional o administrativo, teniendo en cuenta la estructura organizacional de la empresa, marco legal y la gestión del talento humano, también se analiza un pronóstico financiero donde se evalúa la inversión inicial, ventas e ingreso, presupuesto de gastos, presupuesto de mano de obra estado de resultados, flujo de caja neto , tasa interna de retorno y valor presente neto, y por último se valida la propuesta, además se presentan las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

1. Selección y definición del tema de investigación

El tema surge al interior de la Especialización en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAN con la escuela Naval de Cadetes en el modulo de iniciativa y desarrollo empresarial y por la experiencia y conocimiento del Señor López Justo Pastor en el negocio de la comercialización de pieles de Babillas.

2. Problema de investigación

2.1 Descripción del problema

Observando el constante desplazamiento y aumento de asentamientos humanos en todo el mundo, la creación de una empresa que se dedique al favorecimiento de algunas especies de aves, mamíferos y reptiles amenazadas por el hombre y que genere ganancias económicas; nos lleva al desarrollo de un plan de negocio de un Zoocriadero que es el lugar donde se crían animales silvestres en cautiverio, con el fin de recibir un beneficio económico, contribuyendo a la conservación de especies en vía de extinción y a la investigación de las mismas. (AYARZAGÜENA, J., 1983)

En Colombia, estas corporaciones son muy utilizadas para la cría de reptiles y mamíferos, pues con el crecimiento demográfico, el ser humano ha destruido sus hábitats y ecosistemas en general, que en consecuencia, se ha visto una disminución en la población de estas especies.

Nuestra propuesta es realizar el estudio completo desde la factibilidad del negocio propuesto hasta llegar a su ejecución, pasando por todos aquellos problemas técnicos y económicos que impliquen la fundación de dicha empresa. Las especies que inicialmente se han decidido contemplar en el estudio por su importancia en los sistemas ecológicos y su comercialización por su piel y carne son: La Babilla (*Caiman crocodilus fuscus*), El Caimán del Magdalena (*Crocodylus acutus*), La Tortuga Hicotea (*Trachemys scripta*), El Chigüiro o

Capibara (*Hydrochoerus hydrochaeris*), El Borugo (*Agouti Paca*, renombrado a *Cuniculus Paca*) y El Tucán pico arco iris (*Ramphastos sulfuratus*). Donde se estudiarán y verificarán las necesidades de su entorno, potenciales ventajas de repoblación de los ecosistemas nativos en todo el territorio nacional y la comercialización de su piel y carnes; bajo el concepto claro de la protección de las especies, bajo las premisas de la legislación nacional actual y los nuevos tratados comerciales internacionales. (AYARZAGÜENA, J., 1983)

2.2 Formulación del problema

¿Qué aspectos hay que tener en cuenta para la elaboración de un plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales?

2.3 Sistematización del problema

- ¿Existe mercado y aceptación del producto y cuales serian las estrategias de producto, precio, plaza y publicidad?
- ¿Cuáles son los aspectos técnicos del proyecto?
- ¿Cuáles son los aspectos legales y administrativos del plan?
- ¿Es económica y financieramente sostenible el negocio?

3. Objetivos

3.1 Objetivo general

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

3.2 Objetivos específicos

Realizar un estudio de mercado para evidenciar la aceptación y factibilidad de un plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

Realizar un estudio técnico con el fin de conocer la distribución en planta y demás equipos de un negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

Realizar la estructura y definir el tipo de sociedad para un negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

Adelantar una evaluación económica y financiera para conocer la sostenibilidad y el retorno de un negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales.

4. Justificación

“El desarrollo de este proyecto, ayuda a resolver en gran parte la imperiosa necesidad de la protección de especies nativas existentes y comunes en todo el territorio nacional, a través de la creación de una empresa que genere ingresos económicos importantes a sus fundadores a mediano plazo. Es conveniente explicar la relevancia que tiene el trabajo en la creación de una empresa dedicada a este negocio poco masificado hasta ahora, ya que aportará al conocimiento que ya se tenga acerca de él. (DA SILVA, C., 1989).

La procura de la investigación de otras especies bajo la visión del autosostenimiento ambiental y el reconocimiento económico, será el antecedente primario para darle continuidad al negocio como Zocriadero mixto, expandiéndolo como una marca reconocida a nivel regional y nacional, no solamente en el ámbito agroindustrial y científico, sino también como un centro ecoturístico donde las diferentes personas interesadas en conocer nuestro proyecto, tengan la posibilidad de interactuar con el negocio mediante planes o paquetes de turismo ecológico que dominen todas y cada una de las razones de la importancia del sostenimiento de las especies en vía y peligro de extinción en sus bosques nativos”. (DA SILVA, C., 1989).

5. Marco de referencia

5.1 Marco legal

Las empresas dedicadas a la cría, sostenimiento ambiental y comercialización de pieles y carne de especies silvestres, se rigen por una legislación específica en Colombia con alcances internacionales, con el fin de promover, proteger y conservar los ecosistemas naturales y las especies de fauna y flora que se pueden llegar a afectar. Esta legislación es de vital importancia y de estricto cumplimiento ya que no todas las empresas que cultivan diferentes especies tienen la capacidad financiera y permisos legales para poder exportar y comercializar; por lo tanto a continuación describiremos aquellas leyes, decretos, normas y resoluciones nacionales e internacionales para tener en cuenta dentro de la planeación del negocio.

- ✓ **LEY 165 (1994).** Convenio de las Naciones Unidas sobre la Diversidad Biológica.

- ✓ **DECRETO 1608 (1978).** Por el cual se reglamenta el Código Nacional de los Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente y la Ley 23 de 1973 en materia de fauna silvestre.

- ✓ **DECRETO No. 082 (1976).** Por el cual se reglamentan los artículos 56 y 216 del Decreto Ley 2811 de 1974 (código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente).

- ✓ **DECRETO 2811 (1974).** Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente.

- ✓ **DECRETO 553 (2000).** Por medio del cual se modifica el término para el registro de colecciones biológicas existentes a la entrada en vigencia del Decreto 309 de febrero 25 de 2000.

- ✓ **DECRETO 1553 (2000).** Por medio del cual se modifica el término para el registro de colecciones biológicas existentes a la entrada en vigencia del Decreto 309 de febrero 25 de 2000.

- ✓ **LEY 807 (2003).** Por medio de la cual se aprueban las Enmiendas de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

- ✓ **DECRETO 197 (2004).** Por el cual se modifica el Decreto 1909 del 26 de septiembre de 2000.

- ✓ **DECRETO 1909 (2000).** Por el cual se designan los puertos marítimos y fluviales, los aeropuertos y otros lugares para el comercio internacional de especímenes de fauna y flora silvestre.

- ✓ **DECRETO 125 (2000).** Por la cual se modifica el Decreto 1420 de 1997.

- ✓ **DECRETO 1401 (1997).** Por el cual se designa la Autoridad Administrativa de Colombia ante la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres -CITES-, y se determinan sus funciones.

- ✓ **LEY 611 (2000).** Por la cual se dictan normas para el manejo sostenible de especies de Fauna Silvestre y Acuática.

- ✓ **Ley 99 (1993).** Crea el ministerio del Medio Ambiente hoy Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial, como órgano encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos renovables, organiza el sistema nacional ambiental SINA y en su artículo 20 transforma la Corporación Colombiana para la Amazonia Araracuara -COA- en el Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas –SINCHI.

- ✓ **Decreto 393 (1991).** Por el cual se dictan normas sobre asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnologías.

Decreto 1603 (1994). Por el cual se organizan y establecen los Institutos de Investigación de Recursos Biológicos "Alexander von Humboldt", el Instituto Amazónico de Investigaciones "SINCHI" y el Instituto de Investigaciones Ambientales del Pacífico "John Von Neumann".

5.2 Marco teórico.

Tras el decremento de las especies descendientes del cocodrilo como lo son el caimán, la babilla, los cuales se encuentran en peligro o vía de extinción; y la alta demanda de productos a base de sus pieles. Al igual que el chigüiro por la venta de su carne, estas especies anteriormente mencionadas también se están viendo afectadas por los daños a sus ecosistemas. (Varela, R., 2001).

Con las necesidades del mercado y la protección de las especies, se implementan los Zoocriaderos que fuera de preservar las especies, brinda ingresos económicos, a través de la realización de la actividad de la zoocría, teniendo en cuenta lo anterior, se toma este como una oportunidad de negocio.

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado se apoya en 3 grandes análisis:

- Análisis del entorno general
- Análisis del consumidor
- Análisis de la competencia

El principal objetivo del estudio de mercado es obtener información que nos ayude para enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo. Esta información debe de ser lo suficientemente veraz para poder demostrar:

1. Que existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer.
2. Que dichos consumidores pueden ejercer una demanda real que justifique la producción y/o servicios que se piensan ofrecer.
3. Que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados.
4. Que podemos calcular los efectos de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios. El logro de los objetivos mencionados solo se podrá llevar a cabo a través de una investigación que nos proporcione información para ser utilizada como base para una toma de decisión; esta deberá ser de calidad, confiable y concreta. (Varela, R., 2001).

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información

acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada. Como objetivos secundarios un estudio de mercado nos releva información externa acerca de nuestros competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, hábitos de consumo de a quién va dirigido el producto y/o servicio. Así como también información interna como las especificaciones de nuestro producto, nuestra producción interna, normas técnicas de calidad, entre otros aspectos a considerar. (Posso, 2003)

El estudio de mercado es el resultado de un proyecto, por lo que se debe obtener una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado. El resultado de este trabajo es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo, en ese momento. Es también la primera parte de un sistema de trabajos o la planeación de una actualización con el fin de permanecer dentro de la competencia.

La preparación y evaluación de proyectos de inversión tienden a seleccionar, concebir y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permitan apreciar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa. (Miranda & Miranda).

Los alcances de la ciencia económica permite el desarrollo de una adecuada medición de esas ventajas y desventajas que constituyen los elementos básicos de análisis e interpretación de los agentes económicos y, por ende, del mercado. Por lo tanto, la inversión es el elemento fundamental en el crecimiento de una economía y una manera de aplicarla de forma óptima es

considerar el menor riesgo posible, lo cual se puede lograr mediante la investigación ordenada y sistemática de un proyecto de inversión relacionado a su vez con los cambios de la economía y para ello se requiere estimar de manera eficiente la evolución de diversas variables que inciden o pueden incidir sobre el negocio. Lo anterior se puede llevar a cabo del modo más riguroso posible mediante la utilización del instrumental de análisis estadístico, matemático y, sobre todo, de un buen análisis microeconómico.

En términos de planificación, un proyecto es un conjunto de estudios preliminares que son necesarios para llevar a cabo la producción económica de un bien o servicio, cuya inversión en el presente retribuye beneficios en el futuro.

Con estos estudios y bases se puede determinar con mayor claridad cuáles son los deseos del consumidor en el tipo de mercado que ofrece la empresa a fin de poder satisfacerlo, es claro que los resultados de estos no pueden ser rigurosamente exactos, pero si contribuyen una ayuda significativa para los propósitos de la empresa, la investigación puede implicar actividades como estudios en los lugares de venta para llegar a determinar las relaciones entre el consumidor y el detallista en las compras; y también estudios para conocer las relaciones del consumidor ante unos productos en relación con los de la competencia a efecto de establecer precios, entre otros más. (Miranda & Miranda).

En este se pretende determinar la relación entre comprador (demanda o número de unidades dispuestas a ser adquiridas) y vendedor (precio de ventas), para este fin se pretende establecer productos y precios dentro de la estructura actual del mercado a partir de empresas

Nacionales e Internacionales que ofrecen al público la venta de pieles y carne de los animales mencionados en el presente proyecto.

Para determinar la demanda en el mercado, se tendrían en cuenta eventos potenciales tales como desfiles de moda, surgimiento de empresas donde la materia prima sean las pieles, eventos gastronómicos, aperturas de restaurantes, casas de bufets; la proyección de la demanda puede establecerse a partir de series históricas estadísticas para determinar una proyección lineal en la venta de pieles.

Con respecto a la determinación del precio, se debe tener en cuenta que la compra o demanda de este tipo de productos no está determinada directamente por el propio precio; sino por aspectos aún más difíciles de manejar como costumbres, cultura, información, moda, etc.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, la empresa se basará en una serie de modelos y teorías para el buen desarrollo y funcionamiento de la misma como lo son:

- Las cinco fuerzas (Porter)
 - Modelo Delta (Hax)
 - Estrategias del Océano Azul y Océano Rojo (Kim – Mauborne)
 - Estrategia de los Cuatro Círculos (Manucci)
 - Matriz DOFA (Humphrey)
 - Calidad Total (Feigenbaum)
 - Cero errores – Tres “T” – Seis “C” (Crosby)
- Filosofía “Z” (Ouchi). (Varela, R., 2001).

Ahora bien, en el análisis de proyectos, por lo menos en la parte teórica, se continúa con el Estudio Técnico, en realidad no se trata de algo que se hace “después de”, sino que se va desarrollando en forma conjunta con el Estudio de Mercado y entre ambos van generando los datos que se utilizan para el armado del Estudio Económico. Los principales ítem que se analizan en este estudio son aquellos relacionados, podríamos decir, con la producción y la logística, en este estudio se desarrolla los aspectos de: Localización de la Planta Tamaño Distribución Interna, Ingeniería del Proceso Organización Empresarial; Además de otros aspectos del proyecto. En forma muy resumida se puede comentar que todos estos elementos son los que determinan la base de la inversión (inicial y total) necesaria así como de los costos y gastos operativos, por ejemplo, la localización de la planta determinará y condicionará el costo referido al traslado de los productos, especialmente en lo referente a los insumos. .(Miranda & Miranda).

La eficacia con que las personas enfrentan los retos y oportunidades depende de su capacidad para adaptarse a los cambios constantes. Los avances tecnológicos suceden con gran rapidez pero ninguno se logra en un vacío y sin ningún costo, prácticamente todas las industrias han ido cobrando un carácter cada vez más internacional, por lo que sí uno quiere sobrevivir (mejor aún si uno quiere prosperar) en el mundo de los negocios es preciso tener un conocimiento muy actualizado de un mundo tan dinámico. En el presente trabajo “Estudio Técnico” se aporta la información que será de utilidad para la valoración de los presupuestos de inversión y funcionamiento del proyecto de inversión. Con esta información conoceremos la bondad económica y financiera del proyecto.

Dentro del estudio técnico se procura contestar las preguntas ¿cómo producir lo que el mercado demanda? ¿Cuál debe ser la combinación de factores productivos? ¿Dónde producir? ¿Que materias primas e insumos se requieren? ¿Qué equipos e instalaciones físicas se necesitan? ¿Cuánto y cuándo producir?. Las unidades y términos esperados en este estudio son heterogéneos tales como: peso, volumen, distancia, tiempo, unidades monetarias; así como coeficientes e índices de rendimiento; relaciones tales como hora-hombre; hora-maquinaria; etc. El estudio técnico debe de ser congruente con los objetivos del proyecto de inversión y con los niveles de profundidad del estudio en su conjunto. Este puede desarrollarse en los niveles de idea, prefactibilidad, factibilidad y proyecto definitivo. El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión; recursos, previsiones para la nueva unidad productiva. Los estudios técnicos para un Proyecto de inversión deben considerar fundamentalmente cuatro grandes bloques de información: a) el estudio de materias primas b) localización general y específica del proyecto c) dimensionamiento o tamaño de la planta; y d) el estudio de ingeniería del proyecto. (Miranda & Miranda).

En este caso utilizamos el método para determinar aspectos como: tamaño, proceso, localización, tipo y dimensiones de las obras físicas, necesidades y disponibilidad de bienes y servicios para la ejecución del proyecto y su ubicación, organización para la producción, programa de realización del proyecto, las estimaciones de costos y todos aquellos aspectos de índole tecnológica relacionados con el proyecto, inclusive para implementar las posibles mejoras en avances técnicos. También nos permite contemplar los riesgos asociados al proyecto

relacionados tanto con fenómenos naturales, como de orden técnico, político o social que puedan presentarse durante las fases de construcción y operación del proyecto. (Varela, R., 2001).

El estudio organizacional y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación. Se determinan las jerarquías y responsabilidades organizacionales, a través del organigrama del negocio, y analiza aspectos legales en cuanto al tipo de sociedad que se va a implementar y cuál es la normativa que debe cumplir el negocio acorde al giro de la misma.

Este componente se propone aportar los elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal, si es que se requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación y operación del proyecto.

• Tipos de empresas: Existen varios tipos de empresas: • Empresas individuales y colectivas. Las primeras pertenecen a un solo propietario y las segundas son constituidas entre varios socios. • Sociedades de personas (en comanditas simples, cooperativas y comunitarias), de capital (anónimas, en comanditas por acciones, de responsabilidad limitada y unipersonales) y mixtas. • Empresas sin ánimo de lucro (son de ayuda y no buscan generar rentabilidad monetaria) y con ánimo de lucro (buscan generar rentabilidad económica).

- Aspecto jurídico para legalización de la empresa: Este componente es aplicable cuando el proyecto no está enmarcado dentro del aparato funcional de una organización ya constituida, pero hace parte de una iniciativa independiente, la cual debe avanzar paralelamente en su formulación con los demás componentes, y determinar de forma precisa, cómo piensa operar dentro del marco jurídico y qué normas debe acatar para desarrollar su misión. Estas razones determinan el respaldo legal con el que debe contar el proyecto para desarrollar las actividades correspondientes a su implementación y operación. Toda empresa debe legalizarse inicialmente por escritura pública cuando a ello hubiere lugar y luego registrarse en la Cámara de Comercio, donde se expide el registro mercantil, para poder legalizarse ante la DIAN (RUT) y otros permisos o licencias que debe obtener de acuerdo al tipo y características del proyecto a implementar. (Varela, R., 2001).

- Estructura organizacional: Es fundamental hacer esfuerzos para identificar el modelo administrativo al cual debe ajustarse el proyecto y amoldarse a los propósitos de la empresa. Adicionalmente la organización debe estar constituida por niveles, los cuales deben tener objetivos claramente definidos, basados en información confiable y oportuna, y una administración eficiente de los recursos que permitan el logro de los objetivos del proyecto. Todas las actividades que se deben ejecutar, tanto en la etapa de ejecución como de operación, deben ser coordinadas y controladas por un ente u órgano administrativo que garantice la consecución de los objetivos planeados. Los efectos económicos de la estructura organizativa se manifiestan tanto en las inversiones como en los costos de operación del proyecto. La cuantificación de los elementos que componen estos rubros en términos monetarios y su proyección en el tiempo son los objetivos que busca el estudio organizacional.
- Organigrama de

una empresa: Es la representación gráfica de la estructura organizacional, que en este caso, se propone para un nuevo negocio. La recomendación de los expertos es no expandir demasiado la estructura interna de la empresa en sentido vertical.

Por último en el estudio financiero está integrado por elementos informativo cuantitativo que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en ellos se integra el comportamiento de las operaciones necesarias para que una empresa marche y visualizando a su vez el crecimiento de la misma en el tiempo. De ahí la importancia que al iniciar cualquiera idea de proyecto o negocio contemple las variables que intervienen en el desarrollo e implementación, consideran el costo efectivo que con lleva el operar el proyecto en términos financieros que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos preoperativo hasta obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros como son. El Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y Flujo de Efectivo. (Posso)

El objetivo es analizar la viabilidad financiera de un proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación.

Los componentes son:

- Construcción del flujo de fondos
- Financiamiento
- Evaluación

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto. (Varela, R., 2001).

A este respecto se pueden hacer algunos señalamientos que deben ser tomados en cuenta antes de diseñar un proyecto.

Ubicación del zoocriadero

Si se dispone de una unidad de producción agropecuaria con abundancia del recurso en forma natural o silvestre, se puede considerar establecer un zoocriadero en dicho lugar o servir de fuente de materia prima a otra granja. La disponibilidad de facilidades tales como electricidad, vías de comunicación, empresas curtiembres (tenerías), fuentes o empresas suministradoras de alimentos, pueden favorecer la ubicación del zoocriadero en una localidad más favorable y alejada del medio silvestre o rural. (Varela, R., 2001).

Tamaño de las instalaciones Las dimensiones de un zoocriadero estarán sujetas a diversos factores. La mayor proporción del zoocriadero estará dedicada a los albergues, estimándose un área mínima de 3.000 m² para una capacidad de 20.000 animales con tallas de 60 cm. Otra instalación que ocupa una superficie importante es la de las lagunas de oxidación si se adopta dicho sistema.

Capital de inversión. Este aspecto es muy variado y el mismo puede estudiarse en textos dedicados a la elaboración de proyectos. Sin embargo se puede destacar.

Capital financiero y de producción (facilidades) disponibles.

Considerar si el proyecto forma parte de un proyecto agropecuario o industrial integrado. En este caso se disminuyen los costos de alimentación o se incrementan las ganancias sobre los productos del mismo. A modo de ejemplo los zocriaderos pueden ir asociados a:

Rentabilidad Todas las unidades de producción tienen un tamaño mínimo para asegurar su rentabilidad. Se ha estimado que los zocriaderos comerciales deben tener una capacidad mínima cercana a los 20.000 animales.

Una vez preparada la información básica del proyecto (demanda y precio de venta), la conveniencia o no del montaje del proyecto, se evaluara en función de las oportunidades disponibles del mercado, lo que consiste en comparar los beneficios proyectados con la decisión de inversión (con o sin financiación) con sus correspondientes desembolsos. En este análisis financiero se evaluarán los flujos de caja con y sin financiación, que consiste en un modelo que se utiliza para presentar los desembolsos e ingresos de dinero a través del tiempo. (Varela, R., 2001).

6. Clase de investigación o trabajo propuesto

6.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo descriptivo exploratorio, reflejado en los temas de estudio de mercado a través de estudios existentes y la información disponible sobre el proceso de comercialización, así como personas, entidades y empresas de las cuales se puede obtener información primaria y secundaria reciente sobre la oferta y demanda de pieles de Babilla, haciendo el respectivo análisis de la información obtenida.

6.2 Método de investigación

El método de investigación a seguir será deductivo, porque se parte de la recolección de información sobre la comercialización de pieles de Babilla para construir el plan de negocio.

A lo largo del desarrollo de la investigación se buscará particularizar sobre la viabilidad de la creación de una empresa especializada en prestación de servicios de preparación de superficies y aplicación de recubrimientos en la ciudad de Cartagena.

6.3 Fuentes y técnicas para recolección de la información

6.3.1 Fuentes primarias:

- Observación en curtiembres.

- Asesoría de un Zootecnista sobre las características de este producto.

6.3.2 Fuentes Secundarias.

- Libros académicos sobre producción y comercialización de pieles de Babilla.
- Páginas de internet.
- Cámara de comercio.
- Estudios de mercado previos.
- Documentos sobre formulación y evaluación de proyectos.
- Régimen laboral
- Portafolio de productos similares.

6.4 Tratamiento de la información

Para realizar el tratamiento de la información, es necesario recopilar, analizar, tabular y graficar la información recolectada, con el fin de determinar si es factible o no llevar a cabo el montaje de la empresa objeto del presente plan de negocio.

7. Recursos disponibles

Al desarrollar esta investigación se requiere contar con el apoyo humano y económico y financiero para llevarla a cabo, a continuación se presentan los recursos disponibles:

7.1 Investigadores:

- Acevedo Jorge
- López López Justo
- Velasco Ramírez Edwin
- Director. Cifuentes Cifuentes Omar

7.2 Recursos materiales

- ❖ Material bibliográfico
- ❖ Elementos de oficina
- ❖ Papelería

7.3 presupuesto

Los recursos económicos y financieros que se demandan en esta investigación estarán a cargo de los investigadores.

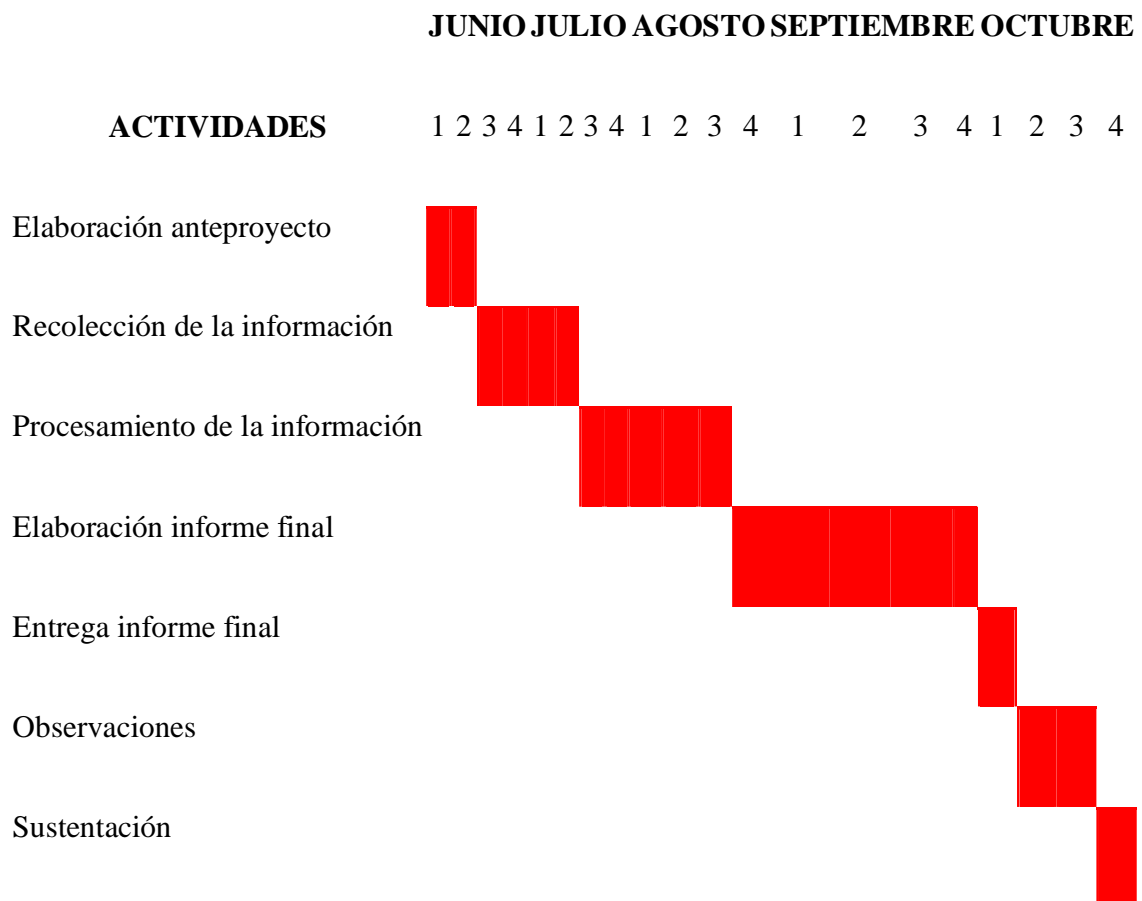
Tabla 7.1. Presupuesto.

RECURSOS	COSTO
Fotocopias y papelería	\$ 100.000
Impresión	\$150.000
Empastado	\$ 50.000
Transporte	\$200.000
Imprevistos	\$ 50.000
TOTAL	\$550.000

Fuente: Elaboración propia de los autores.

8. Cronograma

Tabla 8.1. Cronograma de actividades.



Fuente: Elaboración propia de los autores.

9. Análisis del mercado

9.1 Análisis del entorno

9.1.1 Análisis Externo.

OPORTUNIDADES

- Apoyo estatal.
- Facilidad de consecución de terrenos.
- El TLC y aranceles de estos productos a destinos como Europa.
- Exenciones tributarias.
- La tendencia a usar artículos de piel de Babilla.

AMENAZAS

- La disponibilidad de tierras para este tipo de negocio.
- Adaptación de los animales al entorno.
- Que los animales presenten algún tipo de epidemia y se genere la muerte de varios ejemplares.
- Cuando se inicie con el proceso de incubación, este falle y genere pérdidas de nacimiento de ejemplares.

- Cambio de leyes reglamentarias que afecten la producción, distribución y utilización del producto a nivel nacional e internacional.
- La variación de la tasa de cambio.
- El alza de combustibles incrementa el precio de transporte.
- Relaciones con proveedores y compradores.

9.1.2 Análisis Interno

FORTALEZAS

- Poder financiero
- Estrategia de precio
- Posicionamiento
- Imagen de calidad
- Estrategias de ventas
- Políticas de servicio al cliente
- Estrategias de promoción

DEBILIDADES

- Poco conocimiento en el negocio.
- Disponibilidad en la cantidad de mano de obra calificada para el proceso.

9.1.3. Visión y Misión

VISIÓN 2011

Ser para el año 2015 una empresa reconocida a nivel local y regional en la producción y comercialización de pieles de Babilla.

MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de pieles de Babilla en la ciudad de Cartagena, para lo cual contamos con la tecnología necesaria, un personal idóneo y comprometido, con el propósito de ofrecer plena satisfacción a nuestros clientes.

OBJETIVOS Y METAS

La empresa "TUMBURAGUA", en orden de alcanzar la visión propuesta, declara los siguientes objetivos necesarios para alcanzar esta intención:

OBJETIVOS

- Posicionar la empresa “TUMBURAGUA” año 2013.
- Incrementar en un 5% la participación del mercado en el año 2014, con respecto al año 2013.
- Reducir costos en un 10% en el año 2014 mediante la estrategia de negociación de precios con proveedores.
- Incrementar el nivel de satisfacción y lealtad del cliente por medio de un programa de servicio al cliente que permita identificar necesidades y medir niveles de satisfacción.
- Diversificación de productos en tamaños, colores y otros, con el propósito de abrir nuevos mercados.

9.2 Análisis del mercado propiamente dicho

9.2.1 Descripción del producto.

Como base fundamental y producto principal está la entrega de pieles de 0,90 mts mínimo de 1,20 mts de longitud, con el tratamiento adecuado y sin imperfecciones en estas como mal cortes o rasgaduras y con la debida certificación vigente a la fecha.

Imagen 9.1. Especie materia prima de las pieles.



Fuente. Autores con base en visita a Zoocriaderos.

9.2.2 Clientes.

Está conformada por los exportadoras de piel de Babilla con destino al mercado Europeo, principalmente Italiano, a los EEUU de América y al mercado Japonés.

9.2.3 Competencia.

- Curtiembres Mateucci.
- Pieles de Babilla
- Curtiembres del Caribe.

9.2.4 Plan de Mercadeo.

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

La empresa “TUMBURAGUA”, ha determinado los siguientes objetivos de precios para el servicio que presta:

- Que sean accesibles a todas los clientes que visitan la empresa
- Que no estén los precios de los productos por encima de los del mercado o competencia.

Algunas de las estimaciones del precio de los productos pueden ser:

- Análisis de los precios de la competencia y del mercado que serán comparados y en caso de existir diferencias primara el del mercado, teniendo en cuenta que la empresa iniciará operaciones y debe atraer a los clientes, hasta posicionarse.

Selección del Precio. Para estimar el precio de los productos se tuvo en cuenta la investigación de mercado a la competencia realizada a tres empresas seleccionadas.

Se tendrá en cuenta la estrategia de fijación de precios de penetración en el mercado: Donde al producto se le pone un precio inicial relativamente bajo, el precio es bajo en relación con el nivel de los precios esperados en el mercado meta. El fin de esta estrategia es penetrar

inmediatamente en el mercado y generar un importante volumen de ventas obteniendo con ellas una gran participación en el mercado. Se busca así mismo desalentar a otras empresas para que no introduzcan el mismo producto con precios competitivos.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

La publicidad es toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectuada a través de un medio de comunicación, dirigida a un público objetivo, en la que se identifica el emisor con una finalidad determinada, que, de forma inmediata o no, trata de estimular la demanda de un producto o de cambiar la opinión o el comportamiento del consumidor.

La promoción es un instrumento de comunicación que utiliza incentivos materiales o económicos para estimular la demanda a corto plazo

La empresa utilizara estrategias como comunicación masiva por intermedio de:

- Prensa 28%
- Televisión 23%
- Revistas 12%
- Radio 8%
- Exterior 4%

- Otros 25%

SERVICIO AL CLIENTE

El buen servicio al cliente es un factor determinante para que los clientes queden totalmente satisfechos, no solo con la adquisición de un producto de excelente calidad, sino para que la imagen de la empresa sobresalga a la de la competencia. Es vital para la empresa causar desde el inicio una impresión positiva para lo cual se realizarán las siguientes acciones:

- Contar con personal calificado y con una verdadera cultura y vocación del servicio.
- Valor agregado en el servicio
- Los directivos de la empresa al alcance de los clientes
- Escuchar a los clientes y asesorarlos para que ellos sientan que se tienen en cuenta sus necesidades
- Amabilidad 100%.

10. Análisis técnico

10.1 Análisis del producto

Productos manufacturados

Imagen 10.1. Billetera de mujer en piel de Babilla.



Fuente. Autores con base en visita a almacenes.

Imagen 10.2. Billetera de mujer a dos colores.



Fuente. Autores con base en visita a almacenes.

10.2 Localización del negocio

Incubación

- Los huevos deben estar dentro de la incubadora máximo 24 horas después de la postura.
- T 30 y 31° C.
- Humedad 90 a 95%
- Extractores de aire para evacuar el CO2.

Neonatos

- Crías después de 70 a 75 días
- Tamaño 20 cms se ubican en piletas de Concreto con un 40% de agua

Juveniles

- Animales de 30 - 70 cms de largo ubicadas en piletas.

Parentales

- Animales entre 70 y 120 cms ubicados en lagos artificiales en tierra 60% y agua 40%, donde se aparean y cierran en ciclo evolutivo, con una relación de tres hembras por macho.

Imagen 10.3. Babilla de 1.2 metros.



Fuente. Autores con base en visita a Zoocriaderos.

Infraestructura

- Cuarto Incubación
- Galpón o Estanque.
- Lagos o Piletas.
- Cuarto de sacrificio.
- Curtiembre.
- Almacén.

Imagen 10.4. Zoocriadero tipo de Babillas.



Fuente. Autores con base en visita a Zoocriaderos

Crecimiento

Depende principalmente de:

- Ambiente tranquilo.
- Alimentación de excelente calidad.
- Espacio adecuado para el animal.
- Agua fresca con recambio constante.
- Aseo cumplido estrictamente.
- Buen manejo de los animales.

Alimentación

Para un excelente crecimiento se debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- Humedad máxima 10%
- Proteína animal 45 al 52%
- Grasa cruda mínimo 6%.
- Fibra cruda máximo 4%.

Estrato libre de Nitrógeno entre 20 y 25%

- HP 100% Dieta con inclusión de 35% de harina de pescado
- H30% dieta con 30% de harina de pescado.
- FINCA dieta tradicional con pollo y huevo molido de incubadora.
- CASEINA dieta con inclusión del 15% de caseína.

Sacrificio

- Selección del animal con piel perfecta.
- Selección de talla.
- Captura segura.
- Enervación (médula)
- Revisión y desuello.

Corte de pieles

- **DORSAL.** El lomo del animal originando piel de barriga. Maletines, carteras, bolsos, botas.
- **VENTRAL.** Parte media del vientre Cinturones, zapatos, sombreros.

11. Análisis administrativo

11.1 Forma jurídica.

La estructura legal de la empresa “TUMBURAGUA”, se enmarca dentro de sociedad limitada, la cual se escogió debido a que la sociedad está compuesta por tres socios. La empresa se encuentra en el sector servicios y cumple con las normas para la producción y comercialización de este producto, ya que se considera tecnología limpia, es decir, que no destruye el medio ambiente, existen leyes especiales para la actividad, por consiguiente se debe prever problemas con la legislación ambiental, en este caso de la ciudad de Cartagena, todo esto permite operar de forma legal y sin ningún tipo de temores.

11.2 Empleados

- Gerente de proyecto: Responde por el total cumplimiento del proyecto y entregables en la meta, dentro del tiempo y presupuesto previsto.
- Supervisor de obras: Responde por la entrega y calidad de las obras en el tiempo estimado.
- Veterinario – Zootecnista: Responde por el buen estado y alimentación de los animales.
- Jefe área de sacrificio: Responde por las medidas de higiene y calidad durante el proceso de las pieles.
- Jefe de estrategia y mercadeo: Responde por la negociación, venta y clientes de los entregables.

- Jefe de Recursos Humanos: Responde por la contratación competente y bienestar institucional.

Tabla 11.1. Lista de empleados, roles, objetivos y estrategias de potenciación del talento humano.

<i>Nombre de Interesado</i>	<i>Rol primario / designación / cargo</i>	<i>Interés / objetivo en el proyecto</i>	<i>Evaluación de influencia</i>	<i>Estrategias potenciales para ganar apoyo o reducir obstáculos (comunicaciones, modo)</i>
Justo López	Mayor accionista y fundador	Iniciación de Empresa - Rentabilidad	De acuerdo a su inversión se le evalúa su influencia con un 40	-Comunicación directa con Gerencia del Proyecto y Jefes. -Consecución de dinero para ejecutar el proyecto y abrir mercados.
Jorge Alberto Acevedo	Jefe Estrategia, Mercadeo y SGC	Iniciación de Empresa - Rentabilidad	Hace parte de los socios fundadores: 20	-Análisis de mercados y clientes potenciales. -Control de exportaciones
Edwin Velasco Ramírez	Gerente de Proyecto	Iniciación de Empresa - Rentabilidad	Hace parte de los socios fundadores: 20	-Comunicación directa con todos los interesados. -Ejecución del proyecto con base a presupuesto. Cumplir cronogramas
Cindy Fuentes	Jefe recursos humanos y servicios al cliente	Empleo fijo y proyectado	Sus decisiones influyen en el alcance de objetivos: 4	-Comunicación directa con empleados. -Comunicación directa con superiores para toma de decisiones y cubrimiento de necesidades.
Andrés Luque	veterinario-Zootecnista y servicio técnico en el entregable	Empleo fijo y proyectado	Su gestión hace que se logren las metas trazadas: 4	-Comunicación directa con los superiores para toma de decisiones. -Comunicación directa con empleados para control de actividades. Interés técnico y desarrollo empresarial.
Ayudantes de Zoocría	Realización de actividades diarias en el Zoocriadero	Empleo fijo y proyectado	Su trabajo permite que se materialice el proyecto: 2	-Comunicación directa con los superiores para toma de decisiones.
Agentes comercializadores (Externo)	Contactos de clientes potenciales en diferentes localidades nacionales e internacionales	Posicionamiento y venta del producto bajo los estándares de calidad exigidos	Su trabajo permite que se reconozca y se posicione el producto en el mercado: 40	-Comunicación directa con el Zoocriadero
Agentes Aduaneros (Externo)	Control de mercancía y paquetes exportados –	Ejercicio de Control y normativo.	Permite que se garantice el cumplimiento legal:10	-Comunicación directa con los representantes para ajustes dentro del marco legal.

	Términos legales.			
Ministerio de Comercio Exterior (Externo)	Establecimiento de reglas y beneficios en la exportación y comercialización del producto.	Ejercicio de Control y normativo. INCENTIVOS	Permite que se garantice el cumplimiento legal y crecimiento del subsector:10	-Comunicación directa con los representantes para ajustes dentro del marco legal.
Proveedores (Exterior)	Abastecimiento de materias primas e insumos para el cultivo de las especies.	Venta, Stock.	Hace que se ejecute el proyecto mediante la provisión: 20	-Comunicación directa con el Zoocriadero (Gerente de Proyecto y Jefe Técnico)
Corporación autónoma de la región donde se desarrolle el proyecto.	Cumplimiento de normas medioambientales y legales.	Ejercicio de Control y normativo.	Regula el aprovechamiento medioambiental: 20	-Comunicación directa con los representantes para ajustes dentro del marco legal.
Competencia	Ajuste de precios, estrategias de mercadeo, control de clientes.	Segmentación del mercado	Regulación del mercado	-Benchmarking -Estrategias -Ventas

12. Análisis económico y financiero

12.1. Analisis del mercado, ventas e ingreso.

En el presupuesto de ingresos se muestra el rubro de las ventas de “TUMBURAGUA”, el volumen estimado de ventas se considera en un 50% de su capacidad, esta estimación se hizo para el primer año, los dos años siguientes tuvieron un incremento del 5% respectivamente.

Se encuentra entonces que las ventas para el primer año ascienden a \$175.536.000, para el año dos unas ventas de \$202.744.080 y para el año tres ventas por \$234.169.412, para los tres años proyectados se presentan utilidades del ejercicio. (Ver cuadro No 12.1, 12.2 y 12.3).

Cuadro 12.2. Análisis DE MERCADO, VENTAS E INGRESOS
TUMBURAGUA
Año 2

	1er trimestre			2do trimestre			3er trimestre			4to trimestre			2do
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	Año
Volumen estimado de ventas													
Combo de dos pieles	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	12.096
Piel de 0,90 mts	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	4.536
Piel de 1,2 mts	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	2789	33.466
Precio de venta													
Combo de dos pieles	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600
Piel de 0,90 mts	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750
Piel de 1,2 mts	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300
Subtotal ventas	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	14.564.948	174.779.379
Iva	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	2.330.392	27.964.701
Valor total Venta	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	16.895.340	202.744.080

**Cuadro 12.3. ANALISIS DE MERCADO, VENTAS E INGRESOS
TUMBURAGUA
Año 3**

	1er trimestre			2do trimestre			3er trimestre			4to trimestre			Tercer
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	Año
Volumen estimado de ventas													
Combo de dos pieles	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	1058	12.701
Piel de 0,90 mts	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	4.763
Piel de 1,2 mts	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	2928	35.139
Precio de venta													
Combo de dos pieles	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260	7260
Piel de 0,90 mts	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025	3025
Piel de 1,2 mts	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630	3630
Subtotal ventas	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	16.822.515	201.870.183
Iva	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	2.691.602	32.299.229
Valor total Venta	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	19.514.118	234.169.412

12.4. Inversion inicial.

Para el montaje de “TUMBURAGUA”, se requiere una inversión inicial de \$95.000.000, esta inversión será aporte de los socios, sin recurrir a préstamos bancarios, la inversión incluye equipos de oficina, muebles y enseres que se requieren para la prestación del servicio. (Ver cuadro 12.4).

CUADRO 12.4. INVERSION INICIAL	
TUMBURAGUA	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipo	10.000.000
Muebles y enseres	10.000.000
Equipos de computación	15.000.000
Patentes	15.000.000
Licencias	45.000.000
TOTAL	95.000.000

12.5. Depreciación.

Por otro lado, los cálculos de depreciación con relación a los equipos de tecnología, se realizó con base a tres años, puesto que si se calcula a más tiempo los equipos caen en obsolescencia y deben ser reemplazados por unos nuevos, para los cuales debe existir una nueva inversión, para los muebles y enseres se realizó una depreciación por la vida útil que es de 10 años. (Ver cuadro 12.5).

CUADRO 12.5. DEPRECIACION				
TUMBURAGUA				
Año 1-3				
Descripción	Valor equipo	Año 1	Año 2	Año 3
Equipos				
Computadores	15.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Muebles y Enseres	10.210.000	1.021.000	1.021.000	1.021.000
TOTAL DEPRECIACION		6.021.000	6.021.000	6.021.000

12.9. Presupuesto de mano de obra.

Este cuadro presenta el personal requerido para prestar el servicio, con su salario y sus respectivas prestaciones, el presupuesto de mano de obra es el mayor costo en que se incurre para la operación del negocio, para el año 1 se tienen salarios por \$ 300.249.198, para el año 2 salarios por \$ 312.259.165 y para el año 3 salarios por \$324.749.532 . (Ver cuadro 12.9).

CUADRO 12.9. PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA																		
TUMBURAGUA																		
AÑO 1 AÑO 5																		
Personal	N	Salario	SubTran	Salud	Rs.Prof	Pens	Prestaciones Sociales				Aportes para fiscales			TOTAL MES	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4
							Prima	Cesant	Int.Ces	Vacac	Sena	ICBF	Caj.com					
Gerente	1	2.500.000	-	212.500	13.050	300.000	104.000	208.250	25.000	104.000	50.000	100.000	75.000	3.691.800	44.301.600	46.073.664	47.916.611	49.833.275
Operarios	6	9.600.000	-	816.000	50.112	1.152.000	399.360	799.680	96.000	399.360	192.000	384.000	288.000	14.176.512	170.118.144	176.922.870	183.999.785	191.359.776
Revisor Fiscal	1	1.300.000	-	110.500	6.786	156.000	54.080	108.290	13.000	54.080	26.000	52.000	39.000	1.919.736	23.036.832	23.958.305	24.916.637	25.913.303
Contador	1	1.000.000	63.600	85.000	5.220	120.000	41.600	83.300	10.000	41.600	20.000	40.000	30.000	1.540.320	18.483.840	19.223.194	19.992.121	20.791.806
Jefe de sacrificio	1	700.000	63.600	59.500	3.654	84.000	29.120	58.310	7.000	29.120	14.000	28.000	21.000	1.097.304	13.167.648	13.694.354	14.242.128	14.811.813
Jefe de mercadeo	1	600.000	63.600	51.000	3.132	72.000	24.960	49.980	6.000	24.960	12.000	24.000	18.000	949.632	11.395.584	11.851.407	12.325.464	12.818.482
Jefe de t. humano	2	1.071.200	63.600	91.052	5.592	128.544	44.562	89.231	10.712	44.562	21.424	42.848	32.136	1.645.462	19.745.550	20.535.372	21.356.786	22.211.058
TOTALES	13	16.771.200	254.400	1.425.552	87.546	2.012.544	697.682	1.397.041	167.712	697.682	335.424	670.848	503.136	25.020.766	300.249.198	312.259.165	324.749.532	337.739.513

12.10. Estado de resultados.

Muestra la operación proyectada que tendría la empresa para los tres años analizados, en los cuales se observa que las ventas superan los costos y gastos de operación, por tal motivo se presentan utilidades para los respectivos años. Como se puede observar las ventas del año uno ascendieron a \$171.816.000, en este periodo se generó una utilidad de \$40.897.688, en el año dos se proyectan ventas de \$193.364.028, utilidades proyectadas para ese año de \$64.026.371 y para el tercer año se proyectan ventas por \$209.981.531 y unas utilidades por valor de \$71.588.990. (Ver cuadro 12.10).

CUADRO 12.10. ESTADO DE RESULTADOS			
TUMBURAGUA			
Año 1 - 3			
ITEM	ANO 1	ANO 2	ANO 3
VENTAS NETAS	171.816.000	193.364.028	209.981.531
Menos: compra	25.210.000	-	-
Menos: costo mano de obra	33.593.013	33.760.978	33.929.783
Menos: gastos de administración y ventas	33.600.000	35.280.000	37.044.000
menos gasto financiero	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	79.412.987	124.323.050	139.007.748
Impuestos 38,5%	30.574.000	47.864.374	53.517.983
Menos reserva legal 10%	7.941.299	12.432.305	13.900.775
PERDIDA O EXCEDENTE DEL EJERCICIO	40.897.688	64.026.371	71.588.990

12.11. Flujo de caja y cálculo de la tir.

Muestra la proyección de los distintos rubros utilizados en el análisis financiero, igualmente se ve reflejada la viabilidad que tiene el proyecto para sus años proyectados, de igual manera permitió calcular la tasa interna de retorno la cual incluye la inversión inicial, este cálculo resulto positivo y es de 195% , esta es una tasa de retorno excelente para los socios que arriesgan su dinero un resultado de estos le permite a los socios financiar la totalidad del proyecto, pagando con los beneficios (flujos netos de efectivo), la totalidad del capital y de sus intereses sin perder un centavo, a mayor riesgo mayor rentabilidad.

En este proyecto también se calculo el valor presente neto del proyecto, el cual consiste en comparar los ingresos con los egresos en pesos de la misma fecha, para el cual se tiene en cuenta el año cero para hacer esta comparación, el resultado fue de \$168.320.808 con base en las proyecciones realizadas, valor positivo para los socios debido a que la utilidad por sí sola no dice nada en algunos momentos pueden resultar engañosas. (Ver cuadro 12.11).

CUADRO 12.11. FLUJO DE CAJA Y TIR				
TUMBURAGUA				
Año 1 - 3				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
UTILIDAD BRUTA	0	79.412.987	124.323.050	139.007.748
Mas depreciación	0	6.021.000	6.021.000	6.021.000
1. FLUJO DE FONDOS NETOS DEL PERIODO	0	85.433.987	130.344.050	145.028.748
inversiones en activos fijos del periodo	-	0	0	0
Inversiones en capital de trabajo	30.000.000	0	0	0
2.INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	30.000.000	0	0	0
3. LIQUIDACION DEL NEGOCIO		0	0	143.177.980
4. FLUJO DE CAJA NETO	- 30.000.000	85.433.987	130.344.050	288.206.728
TASA INTERNA DE RETORNO	335%			
VALOR PRESENTE NETO 30%	\$187.713.116			

13. Conclusiones

- La idea de construir y evaluar un plan de negocio para la producción y comercialización de pieles de Babilla “TUMBURAGUA”, en la ciudad de Cartagena de Indias, muestra en su investigación de mercado una alta aceptación por parte de los productores de artículos de cuero y marroquinería.
- Se realizó un diagnóstico estratégico que permitió identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa también los objetivos a corto y largo plazo, así mismo elaborar la visión y misión de la empresa.
- Se realizó el análisis comercial del negocio, el cual permitió identificar las estrategias a utilizar al momento de implementar el plan de negocios,
- Se realizó un análisis organizacional o administrativo, proponiendo la planta de personal necesaria para la prestación del servicio.
- Se realizó un análisis técnico que permitió identificar la personería jurídica de la empresa, su estructura organizacional y política salarial.
- Se realizó el pronóstico financiero, el cual resulto factible al momento de hacer las proyecciones para los tres años respectivos.

14. Recomendaciones

- Es importante que los socios de la empresa “TUMBURAGUA” implementen la idea de negocio, debido a que ya conocen el resultado del estudio comercial, económico, técnico, administrativo y financiero, el cual resulta factible.
- Es importante al momento de la implementación del negocio que se atiendan la gran mayoría de aspectos que resultaron, tales como: Ubicación del negocio, tipo de clientes o nicho de mercado, servicios y productos a ofrecer, salarios asignados y precios de los servicios y productos, entre otros.
- Por otro lado es recomendable mencionar la importancia de no retardar la implementación del negocio, puesto que este, puede empezar a perder vigencia y comprometer el éxito del mismo.

Referencias bibliográficas

AYARZAGÜENA, J., (1983). Ecología del caimán de anteojos o baba (*Caiman crocodilus* L.) en los llanos de Apure. (Venezuela). Doñana Acta Vertebrata, 10 (3): 1-136.

DA SILVA, C., (1989). Jacaré: Pecuária alternativa. Separata. Revista Dos Criadores, Sao Paulo, 3 p.

STANTON, W &. ETZEL, M, (2006). Fundamentos de marketing. Undécima Edición. McGraw – Hill. México.

MIRANDA & MIRANDA,(2005). Gestión de proyectos. MM editores. Quinta Edición.2005.

VARELA, R (2001). Espíritu y creación de empresa, Ecoe editores. Bogotá. Colombia.

OLAYA, P (2004). Como iniciar su propio negocio. Publicaciones del común. Tercera edición. Buenos Aires. Argentina.

Cerda, H. (1993). **Los Elementos de la Investigación**. Editorial El Búho, Santa Fe de Bogotá, Colombia.

Hamilton, A. (1988). Herencia Cartesiana Newtoniana y Física Cuántica. Caracas: Monte Ávila Editores. Venezuela.

Capra, F. (1996). **El punto crucial**. Editorial Estaciones. Argentina.

Bibliografía consultada

AYARZAGÜENA, J., (1983). Ecología del caimán de anteojos o baba (*Caiman crocodilus* L.) en los llanos de Apure. (Venezuela). Doñana Acta Vertebrata, 10 (3): 1-136.

Bunge, M. (1972). **La ciencia. Su método y su filosofía**. Barcelona, España. Editorial Ariel.

Capra, F. (1996). **El punto crucial**. Editorial Estaciones. Argentina.

Cerda, H. (1993). **Los Elementos de la Investigación**. Editorial El Búho, Santa Fe de Bogotá, Colombia.

DA SILVA, C., (1989). Jacaré: Pecuária alternativa. Separata. Revista Dos Criadores, Sao Paulo, 3 p.

Fernandes, P. (2000) **Contabilidade, teoria e prática sob a ótica neopatrimonialista**. En: Boletim do IPAT Nº 17. Belo Horizonte: Edição UNA, Centro Universitário, 2000.

Gadamer, H. (2001). **Elogio da teoria**. Lisboa: Edições 70. Portugal.

Hamilton, A. (1988). Herencia Cartesiana Newtoniana y Física Cuántica. Caracas: Monte Ávila Editores. Venezuela.

Hume, D. (1995) **Investigación sobre el conocimiento humano**. Madrid: Alianza Editorial. España.

Khun, T. (1982). **La estructura de las revoluciones científicas**. México: Fondo de Cultura Económica.

Lakatos, I. (1981). **Matemáticas, ciencia y epistemología**. Barcelona: Alianza Editorial. España.

Lopes de Sá, A (2002). **Bases das escolas européia e norteamericana perante a cultura contábil e a proposta neopatrimonialista**. En: Boletim do IPAT N° 18. Belo Horizonte: Edição IPAT-UNA, maio de 2002.

MIRANDA & MIRANDA, (2005). Juan José. Gestión de proyectos. MM editores. Quinta Edición.

OLAYA, P (2004). Como iniciar su propio negocio. Publicaciones del común. Tercera edición. Buenos Aires. Argentina.

Morín, E. (1997). **Introducción al pensamiento complejo**. Barcelona, España: Gedisa Editorial.

Pires, M. (2000). **Considerações sobre a perícia e aspectos neopatrimonialistas nessa tecnologia contábil**. En: Boletim do IPAT N° 17. Belo Horizonte: Edição UNA, Centro Universitário, novembro de 2000. Brazil.

POPER, K. (1983). **Conjeturas y refutaciones: El desarrollo del conocimiento científico**. Barcelona: Ediciones Piados. España.

STANTON, W &. ETZEL, M, (2006). Fundamentos de marketing. Undécima Edición. McGraw – Hill. México.

VARELA, R (2001). Espíritu y creación de empresa, Ecoe editores. Bogotá. Colombia.

Vasconcelos, Y (2002). **Fundamentos distintivos do neopatrimonialismo**. En: IPAT boletim N° 17. Belo Horizonte: Edição UNA, Centro Universitário, 2000. Brazil.

Venâncio, D. (2002). **O neopatrimonialismo como vertente doutrinária na evolução da contabilidade**. En: Boletim do IPAT N° 18. Belo Horizonte: Edição IPAT-UNA, maio de 2002.

CIBERGRAFÍA

Coelho, L. F. (2004). **Aportes sobre la Doctrina Científica del Neopatrimonialismo**

Contable. [Revista en Línea]. Revista Internacional. Revista N° 20 Octubre-Diciembre de 2004.

Coelho, L. F. (2004). **Aportes sobre la Doctrina científica del Neopatrimonialismo contable,**

En: Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría. 2004.

Gonçalves, M., Carvalho, M. (2009). **La contabilidad ya estaba presente en la Antigüedad**

Clásica. Instituto Superior de Contabilidad y Administración de Coimbra. [Documento en Línea]. Disponible en: pdfs.wke.es/9/6/2/4/pd0000049624.pdf.

REQUISITOS Y TERMINOS DE REFERENCIA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ZOOCRIADEROS

Definición. Se entiende por zocriadero al área de propiedad pública o privada que se destina al mantenimiento, fomento y aprovechamiento de especies de la fauna silvestre con fines comerciales, científicos, industriales y de conservación.

LOS ZOOCRIADEROS CON FINES COMERCIALES

Tipos. Los zocriaderos con fines comerciales podrán ser abiertos, cerrados o mixtos.

abiertos: Son aquellos en que el manejo de la especie se realiza a partir de la captura periódica en el medio silvestre de especímenes para incorporarlos en el zocriadero hasta llevarlos a una fase de desarrollo que permita su aprovechamiento final.

cerrados: Son aquellos en que el manejo de la especie se inicia con un pie parental, a partir del cual se obtienen los especímenes a aprovechar.

Mixtos: Son aquellos en los cuales se manejan especies, tanto en ciclo abierto como en ciclo cerrado, siempre y cuando se trate de especies diferentes.

Zocriaderos en ciclo cerrado. Para el establecimiento de zocriaderos en ciclo cerrado, el interesado deberá tramitar y obtener licencia ambiental ante la autoridad ambiental regional competente en cuya jurisdicción se pretenda desarrollar el proyecto.

La licencia ambiental a la que se refiere el presente artículo comprenderá las fases experimental y comercial.

Requisitos para la obtención de la licencia ambiental. El interesado en obtener licencia ambiental deberá formular petición por escrito dirigida a la autoridad ambiental regional competente, anexando la siguiente información:

1. Nombre o razón social, número de identificación, domicilio y nacionalidad del solicitante.
2. Nombre del representante legal.
3. Poder debidamente otorgado, cuando se actúe mediante apoderado.
4. Certificado de existencia y representación legal para el caso de persona jurídica, el cual debe haber sido expedido dentro del mes anterior a la fecha de presentación de la solicitud.
5. Descripción del proyecto que incluya por lo menos su localización, características físicas y costo estimado.
6. Descripción de las características ambientales generales del área donde se pretenda realizar el proyecto.



7. Información sobre la presencia de comunidades, incluidas campesinas, negras e indígenas, localizadas en el área de influencia del proyecto.
8. Indicar, si el proyecto afecta el Sistema de Parques Nacionales Naturales, o sus áreas de amortiguación, cuando éstas se encuentren definidas.
9. Relación de los recursos naturales renovables que requieren ser usados, aprovechados o afectados durante la ejecución de la actividad.
10. Documento donde conste la propiedad o el derecho del solicitante a utilizar los terrenos donde se establecerá el zocriadero.
11. Certificación expedida por la Oficina de Planeación Municipal o Distrital sobre el uso del suelo en los terrenos donde se ubicará el zocriadero.
12. Información de la(s) especie(s) que se pretende criar.

Estudio de impacto ambiental. El estudio de impacto ambiental deberá corresponder en su contenido y especificidad a las características y entorno del proyecto y deberá contener lo siguiente:

1. Resumen ejecutivo de su contenido.
2. Delimitación del área de influencia directa e indirecta del proyecto.
3. Descripción, caracterización y análisis del medio biótico, abiótico, socioeconómico y cultural en el cual se pretende desarrollar el proyecto.
4. Descripción del proyecto, la cual incluirá: localización, etapas, infraestructura, servidumbres, costos estimados, cronograma de ejecución, productos, residuos, emisiones, vertimientos y riesgos inherentes a la tecnología a utilizar, sus fuentes y sistemas de control y manejo.
5. Determinación y cuantificación de los recursos naturales renovables que se pretenden usar, aprovechar o afectar para el desarrollo del proyecto.
6. Información biológica y ecológica de la(s) especie(s) a aprovechar.
7. Información georeferenciada de ecosistemas y hábitats que ocupan la especie(s) o población(es) objeto de aprovechamiento.
8. Evaluación de la estructura y dinámica de la población objeto de aprovechamiento.
9. Especies y número de individuos o especímenes que formarán la población parental, diferenciados por sexo, edad y estadio biológico.
10. Época y delimitación del área en la cual se va a realizar la caza de fomento
11. Descripción de la actividad de caza de fomento que se pretende desarrollar indicando tipos de armas, métodos y/o técnicas.
12. Sistemas de transporte para los individuos o especímenes, desde el lugar de captura hasta el lugar de experimentación o hasta el zocriadero, o coto de caza.
13. Estudio de prefactibilidad técnica, económica y financiera del proyecto.
14. Proyecciones de producción a corto, mediano y largo plazo.
15. Información técnica sobre la implementación del establecimiento de zocria la cual deberá contener:
 - a. Planos y diseños de las instalaciones y equipos.
 - b. Programa de mantenimiento a las instalaciones y equipos.



- c. Cronograma para realizar las construcciones.
 - d. Descripción del programa de manejo técnico de la(s) especie(s) objeto de cría.
16. Descripción del sistema de marcaje a utilizar de acuerdo con lo determinado por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.
17. Identificación y evaluación de los impactos ambientales que pueda ocasionar el proyecto, indicando cuáles pueden prevenirse, mitigarse, corregirse o compensarse.
18. Plan de manejo ambiental el cual deberá contener lo siguiente:
- a. Las medidas de prevención, mitigación, corrección y compensación de los impactos ambientales negativos que pueda ocasionar el proyecto en el medio ambiente o a las comunidades durante la fase de construcción, operación, mantenimiento, desmantelamiento, abandono y/o terminación del proyecto.
 - b. Descripción del programa y sistemas de seguridad para evitar la fuga de los individuos que componen la población del zocriadero o la incorporación a este de animales provenientes del medio natural.
 - c. Programa de monitoreo del proyecto, con el fin de verificar el cumplimiento de los compromisos y obligaciones ambientales durante la implementación del plan de manejo ambiental, y verificar el cumplimiento de los estándares de calidad ambiental establecidos en las normas vigentes. El programa de monitoreo deberá contener como mínimo lo siguiente:
 - i. Información relacionada con el entorno de la actividad de zocría:
 - 1. Objetivos del monitoreo
 - 2. Identificación de parámetros físicos, químicos y biológicos objeto de monitoreo en aguas superficiales y subterráneas, en aire y en suelo, dependiendo del tipo de impacto a controlar.
 - 3. Metodología de monitoreo con diseño estadístico de muestreo, incluyendo lugares de muestreo, tamaño de muestra, número de réplicas, frecuencia de muestreo y patrones testigo, entre otros.
 - 4. Identificación de factores que podrían afectar el monitoreo tales como estacionalidad climática, eventos cíclicos e irregulares, estado de sucesión, ajuste de especies y ecosistemas a cambios históricos, recientes y actuales, entre otros.
 - 5. Tratamiento, análisis de datos, tipo y período de reportes, costos y posibles medidas a adoptar.
 - ii. Información relacionada con la(s) especie(s) objeto de cría:
 - 1. Objetivos del monitoreo
 - 2. Parámetros zootécnicos objeto de monitoreo tales como natalidad, mortalidad, tasa de supervivencia, fertilidad, fecundidad, crecimiento, tamaño de la población, densidad, coeficientes de consanguinidad, variabilidad genética, entre otros.



3. Metodología de monitoreo con diseño estadístico de muestreo, incluyendo tamaño de muestra, número de réplicas, frecuencia de muestreo y patrones testigo, entre otros.
 4. Tratamiento, análisis de datos, tipo y período de reportes, costos y posibles medidas a adoptar.
- d. El plan de contingencia el cual contendrá:
 - i. Medidas de prevención y atención de las emergencias que se puedan ocasionar durante la vida del proyecto.
 - e. Cronograma de ejecución y costos proyectados del plan de manejo.

Fase experimental. La fase experimental de la licencia ambiental involucra las siguientes etapas:

1. Caza con fines de fomento.
2. Instalación o construcción del zocriadero, lo cual involucra también los permisos y/o concesiones para el uso de los recursos naturales renovables que se requieren para el desarrollo de la actividad.
3. Las actividades de investigación y de zocria a nivel experimental.

Previo la autorización para la fase comercial se deberá realizar por parte de la autoridad ambiental competente la evaluación integral de las instalaciones y equipos, que requiere la especie y que garanticen la factibilidad del proyecto.

En los eventos en que se niegue la fase comercial la autoridad ambiental competente decidirá el destino del pie parental autorizado y de los individuos que se hayan producido en el zocriadero durante la fase experimental, conforme a los protocolos que para tal fin defina el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.

Fase comercial. Se define por fase comercial a la capacidad de un establecimiento de producir sosteniblemente y comercializar la(s) especie(s) objeto del permiso. La fase comercial de la licencia ambiental involucra las siguientes etapas:

1. Asignación de cupos de aprovechamiento.
2. Definición de cuotas de reposición
3. Definición de cuotas de repoblación

ZOCRIADEROS DE CICLO ABIERTO

Establecimiento de zocriaderos de ciclo abierto. Para el establecimiento de zocriaderos de ciclo abierto, el interesado deberá tramitar y obtener licencia ambiental ante la autoridad ambiental regional competente en cuya jurisdicción se pretenda desarrollar el proyecto.

Sede principal Yopal Carrera 23 No. 18 - 31 Teléfono (8) 635 8588 Telefax 6322623

Subsede Arauca Carrera 25 No. 15 - 69 Teléfono (7) 8852026 - 8853939

Subsede La Primavera: (8) 5662504 – (8) 5662509

URL: www.corporinoquia.gov.co **E-mail:** prensa@corporinoquia.gov.co



La licencia ambiental a la que se refiere el presente artículo comprenderá la fase experimental y la fase comercial. En este caso la fase experimental se refiere a la investigación del proceso de levante de los individuos que hayan sido capturados del medio silvestre.

Entiéndese por levante el proceso de cría bajo condiciones controladas en un zocriadero de los individuos que han sido capturados del medio natural, en cualquiera de sus estadios biológicos, con el fin de llevarlos a un estadio biológico posterior para su aprovechamiento con fines comerciales.

Requisitos para la obtención de la licencia ambiental. El interesado en obtener licencia ambiental para el establecimiento de zocriaderos con fines comerciales en ciclo abierto, deberá formular petición por escrito dirigida a la autoridad ambiental competente, anexando la siguiente información:

1. Nombre o razón social, número de identificación, domicilio y nacionalidad del solicitante.
2. Nombre del representante legal.
3. Poder debidamente otorgado, cuando se actúe mediante apoderado.
4. Certificado de existencia y representación legal para el caso de persona jurídica, el cual debe haber sido expedido dentro del mes anterior a la fecha de presentación de la solicitud.
5. Descripción del proyecto que incluya por lo menos su localización, características físicas y costo estimado.
6. Descripción general de las características ambientales del área de localización del proyecto.
7. Relación de los recursos naturales renovables que requieren ser usados, aprovechados o afectados durante la ejecución del proyecto.
8. Información sobre la presencia de comunidades, incluidas campesinas, negras e indígenas, localizadas en el área de influencia del proyecto propuesto.
9. Indicar, sí el proyecto afecta el Sistema de Parques Nacionales Naturales o sus áreas de amortiguación, cuando éstas se encuentren definidas.
10. Documento donde conste la propiedad o el derecho del solicitante a utilizar los terrenos donde se establecerá el zocriadero.
11. Certificación expedida por la Oficina de Planeación Municipal o Distrital sobre el uso del suelo en los terrenos donde se ubicará el zocriadero.
12. Información de la(s) especie(s) que se pretende cazar y levantar, indicando el estadio biológico en que se colectará.

Estudio de impacto ambiental. El estudio de impacto ambiental deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Resumen ejecutivo de su contenido.
2. Delimitación del área de influencia directa e indirecta del proyecto.



3. Descripción, caracterización y análisis del medio biótico, abiótico, socioeconómico y cultural en el cual se pretende desarrollar el proyecto.
4. Descripción del proyecto, la cual incluirá: localización, etapas, infraestructura, costos estimados, cronograma de ejecución, productos, residuos, emisiones, vertimientos y riesgos inherentes a la tecnología a utilizar, sus fuentes y sistemas de control y manejo.
5. Información biológica y ecológica de la(s) especie(s) a aprovechar.
6. Información georeferenciada de ecosistemas y hábitat que ocupan la(s) población(es) objeto de aprovechamiento.
7. Información sobre la estructura, dinámica y modelos de aprovechamiento de la población objeto de uso.
8. Descripción de la etapa crítica de desarrollo en estado natural para la especie objeto de aprovechamiento.
9. Número de individuos o especímenes a cazar, levantar y comercializar, diferenciados por sexo, edad y estado de desarrollo.
10. Delimitación del área en donde se va a realizar la actividad de caza.
11. Descripción de la actividad de caza que se pretende desarrollar indicando tipos de armas, métodos y/o técnicas de captura, época y periodicidad en la cual se pretende realizar la actividad.
12. Proyecciones de producción a corto, mediano y largo plazo.
13. Estudio de prefactibilidad técnica, económica y financiera del proyecto.
14. Estimativos zootécnicos para la especie.
15. Descripción de los métodos y/o técnicas de sacrificio, procesamiento, transformación y/o comercialización.
16. Información técnica sobre la implementación del establecimiento de zocoría la cual deberá contener:
 - a. Planos y diseños de las instalaciones y equipos.
 - b. Programa de mantenimiento a las instalaciones y equipos.
 - c. Tiempo calculado para realizar las construcciones necesarias.
 - d. Descripción del programa y sistemas de seguridad para evitar la fuga de los individuos del zocriadero o la incorporación a este de animales provenientes del medio natural.
 - e. Descripción del programa de manejo técnico de la(s) especie(s) objeto de levante.
17. Descripción del sistema de marcaje a utilizar de acuerdo con lo determinado por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.
18. Determinación y cuantificación de los recursos naturales renovables que se pretenden usar, aprovechar o afectar para el desarrollo del proyecto.
19. Identificación y evaluación de los impactos ambientales que pueda ocasionar el proyecto, indicando cuáles pueden prevenirse, mitigarse, corregirse o compensarse.
20. Plan de manejo ambiental del proyecto que deberá contener lo siguiente:
 - a. Las medidas de prevención, mitigación, corrección y compensación de los impactos ambientales negativos que pueda ocasionar el proyecto en el medio ambiente o a las comunidades durante la fase de construcción,



operación, mantenimiento, desmantelamiento, abandono y/o terminación del proyecto, obra o actividad.

b. El programa de monitoreo del proyecto el cual deberá contener como mínimo lo siguiente:

i. Información relacionada con el entorno de la actividad de zootecnia:

1. Objetivos del monitoreo
2. Identificación de parámetros físicos, químicos y biológicos objeto de monitoreo en aguas superficiales y subterráneas, en aire y en suelo, dependiendo del tipo de impacto a controlar.
3. Metodología de monitoreo con diseño estadístico de muestreo, incluyendo lugares de muestreo, tamaño de muestra, número de réplicas, frecuencia de muestreo y patrones testigo, entre otros.
4. Identificación de factores que podrían afectar el monitoreo tales como estacionalidad climática, eventos cíclicos e irregulares, estado de sucesión, ajuste de especies y ecosistemas a cambios históricos, recientes y actuales, entre otros.
5. Tratamiento, análisis de datos, tipo y período de reportes, costos y posibles medidas a adoptar.
6. Parámetros biológicos y zootécnicos objeto de monitoreo tales como natalidad, mortalidad, tasa de supervivencia, fertilidad, fecundidad, crecimiento, tamaño de la población, densidad, coeficientes de consanguinidad, variabilidad genética, entre otros.
7. Metodología de monitoreo con diseño estadístico de muestreo, incluyendo tamaño de muestra, número de réplicas, frecuencia de muestreo y patrones testigo, entre otros.
8. Tratamiento, análisis de datos, tipo y período de reportes, costos y posibles medidas a adoptar.

ii. Información relacionada con el monitoreo de las poblaciones naturales que sirven de fuente de "aprovisionamiento" de los especímenes:

1. Objetivos del monitoreo
2. Metodología de monitoreo con diseño estadístico de muestreo, incluyendo tamaño de muestra, número de réplicas, frecuencia de muestreo y patrones testigo, entre otros.
3. Parámetros biológicos objeto de monitoreo de la estructura y dinámica de la población tales como tamaño y demografía de la población, natalidad, mortalidad, fertilidad, fecundidad, crecimiento, entre otros.
4. Identificación de factores que podrían afectar el monitoreo tales como: estacionalidad climática, eventos cíclicos e irregulares, estado de sucesión, ajuste de especies y ecosistemas a cambios históricos, recientes y actuales, entre otros.



5. Tratamiento, análisis de datos, tipo y período de reportes, costos y posibles medidas a adoptar.
- c. El plan de contingencia el cual contendrá las medidas de prevención y atención de las emergencias que se puedan ocasionar durante la vida del proyecto.
- d. Los costos proyectados del plan de manejo en relación con el costo total del proyecto y cronograma de ejecución del plan de manejo.

La fase experimental. La fase experimental de la licencia ambiental involucra las siguientes etapas:

1. Caza con fines de fomento.
2. Instalación o construcción del zocriadero, la cual involucra también los permisos y/o concesiones para el uso de los recursos naturales renovables que se requieren para el desarrollo de la actividad.
3. Actividades de investigación del proceso de levante a nivel experimental.

Fase comercial. Se define por fase comercial a la capacidad de un establecimiento de levantar y comercializar la(s) especie(s) objeto de cría.

Los nuevos cupos de aprovechamiento. Una vez superada la fase experimental y la primera fase comercial, las futuras autorizaciones para la captura periódica de individuos del medio natural y su posterior levante y comercialización estarán sujetas a los resultados del monitoreo de las poblaciones silvestres objeto de aprovechamiento que realice el interesado. Dichas autorizaciones serán asignadas por las Autoridades ambientales regionales competentes con base en las visitas técnicas correspondientes y en la evaluación y verificación de la información presentada por el usuario.



MARCO TEÓRICO

Los animales pertenecientes a la fauna silvestre Colombiana que son rescatados por las autoridades ambientales u otras con carácter policivo, son sometidos a tratamiento médico veterinario en lugares especialmente construidos para este fin, en donde se les realiza un proceso de identificación y evaluación de su comportamiento y condición física, y se les proporcionan los cuidados pertinentes para poder decidir sobre su destino final.

Muchos de estos animales silvestres aun conservan su estilo primitivo de supervivencia, aunque en algunas ocasiones está enmascarado por comportamientos aprendidos debido principalmente al tiempo prolongado de contacto con seres humanos. La experiencia muestra que la gran mayoría son capaces de recuperarse y volver a cumplir con sus funciones ecológicas. Pero sea cual fuere el caso, estos seres vivos merecen la oportunidad de tener vidas dignas en ambientes apropiados.

Fauna silvestre de Colombia

Colombia es considerado como uno de los cinco países con mayor diversidad del mundo, sabemos que ocupamos el primer lugar en diversidad de aves, el cuarto en mamíferos, el tercero en reptiles, el segundo en anfibios y quizás el primero en insectos. Pero también somos uno de los quince países del mundo en donde mas se trafica con la fauna silvestre y que actualmente tenemos 600.000 hectáreas de bosque nativo. Esto junto con la cacería indiscriminada, han sido las causas determinantes en la reducción de poblaciones silvestres. Estas actividades a lo largo de la historia del país han conducido a la extinción de algunas especies como el pato pico de oro (*Anas georgica Nicéforo*), el pato zambullidor (*podiceps andino*), la foca del caribe (*monachus tropicalis*) y muchas otras que se encuentran hoy seriamente amenazadas.

En el país, la cacería furtiva y el tráfico de fauna están motivados principalmente por la elevada demanda por parte de compradores de los países desarrollados y en los grandes centros urbanos de Colombia. La Convención Internacional para el Comercio de Especies en Peligro de Extinción (CITES), ente encargado de controlar y regular el comercio de fauna en todo el mundo, mamíferos, aves, reptiles y peces. La fiscalía general de la nación afirma que anualmente salen de Colombia unos 600.000 animales silvestres.

Recientemente, el Instituto de Investigaciones de Recursos Biológicos Alexander Von Humboldt, realizó una lista preliminar de las especies de fauna y flora Colombiana con algún riesgo a la extinción, según las categorías propuestas por la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, UICN. Aquí se concluye que del total registrado de vertebrados terrestres y voladores para Colombia (3.278), el 11.4% se encuentran en riesgo.

La sociedad civil juega un papel fundamental en la conservación de la fauna silvestre; el no comprar, no tener, denunciar a traficantes y tenedores y servir como reubicador de las especies rescatadas y recuperadas por las autoridades ambientales o de carácter policivo; son acciones concretas en las que pueden participar.

Marco legal

Es importante que todas las personas que de alguna u otra forma se interesan por el bienestar de la fauna silvestre conozcan el marco legal bajo el cual se contempla dicha fauna en nuestro país y que de esta forma, puedan entender los alcances de las instituciones con carácter policivo y los de la sociedad civil.

Algunas de las leyes, decretos y normas en relación con la fauna silvestre son las siguientes:

- Constitución política de Colombia.

- Decreto ley 2811 de 1974, código nacional de los recursos naturales.
- Decreto 1608 de 1978, reglamentario de 2811/74 en materia de fauna silvestre.
- Ley 17 de 1981, aprueba la convención sobre el Convenio Internacional de Especies amenazadas de fauna y flora silvestre (CITES).
- Ley 84 de 1989, estatuto nacional de protección a los animales.
- Ley 99 de 1993, crea el ministerio del medio ambiente y el sistema nacional ambiental.
- Decisión 391 acuerdo de Cartagena. Régimen común sobre acceso a recursos genéticos.
- Código penal Colombiano, capítulo II, artículos 242,245 y 246.
- Código nacional de policía.
- Código contencioso administrativo.
- Normas de carácter departamental y municipal relacionadas con el tema.
- Decreto 491 de 1999, establece el seguro ecológico y se modifica el código penal.
- Acuerdo 039 de 1985, listan las especies objeto de zootecnia.
- Resolución 017 de 1987, listan el número de individuos según la especie para caza de fomento.
- Decreto 2967 de 1997, designan puertos citas a diferentes ciudades del país.
- Decreto 1681 de 1978, recursos hidrobiológicos.
- Ley 165 de 1994, convenio sobre diversidad biológica.
- Decreto 266 de 2000, por el cual se reglamenta la caza comercial.
- Resolución 1115 de 2000, define procedimientos para el registro de colecciones biológicas.
- Ley 611 de 2000, se dictan normas para el manejo sostenible de la fauna silvestre y acuática.
- Resolución 1367 de 2000, define procedimientos para la exportación e importación de especímenes no contemplados en CITES.
- Decreto 1753 de 1994, reglamenta la licencia ambiental para zootecnia y la introducción de parentales al país.
- Decreto 309 de 2000, reglamenta los estudios de diversidad biológica.
- Resolución 0438 de 2001, establece el salvoconducto único nacional para movilización de especímenes de la diversidad biológica.

Definiciones técnico legales

Existen al menos cuatro categorías bajo las cuales se contempla potencialmente a cualquier animal:

FAUNA SILVESTRE COLOMBIANA: es el conjunto de animales cuyo origen y evolución se encuentran bajo el territorio nacional y que no han sido objeto de domesticación, mejoramiento genético, cría y levante regular, o que han regresado a su estado salvaje, excluidos todos los peces y demás especies que cumplen el ciclo total de vida dentro del agua, que por definición son recursos hidrobiológicos (decreto 1608 de 1978). Esta definición contempla a todos los anfibios, reptiles, aves y mamíferos Colombianos con excepción del curí que es la única especie de origen Colombiano considerada doméstica.

La fauna silvestre esta protegida por la legislación colombiana y solo en casos excepcionales como en los zootecniaderos se autoriza su aprovechamiento, licencia que debe ser tramitada y concedida por las autoridades ambientales.

FAUNA AMANSADA: Son individuos de especies de fauna silvestre que han sufrido un proceso de humanización, comportamientos condicionados y reacciones manipuladas por quienes los mantienen cautivos. En esta categoría se encuentran las loras, guacamayas, pericos, turpiales, sinsontes, canarios silvestres, carriquies, monos, perros de monte, tortugas, boas y otras especies que con predilección son mantenidos en calidad de mascotas: esta fauna está protegida por la legislación Colombiana y es decomisible.

FAUNA DOMÉSTICA: son todos los animales pertenecientes a especies que han sido producto de cría, levante regular o mejoramiento genético y que le han servido incondicionalmente al humano a través del tiempo; dentro de estos encontramos: vacas, caballos, perros, gatos, ovejas, conejos, gallinas, pavos reales,

faisanes, pericos australianos, canarios cantores, entre otros. Es de anotar que las autoridades ambientales no pueden hacer decomisos sobre estas especies pero existe la ley 84 de 1989 que reglamenta la ley de protección a los animales.

FAUNA EXÓTICA: Se considera dentro de esta clasificación todas aquellas especies cuyo origen y evolución está por fuera de los límites físicos del territorio patrio y para tal efecto pueden ser silvestres o domésticas. La legislación actual no es clara en muchos aspectos sobre el manejo de estas especies, lo que en algunas circunstancias puede crear confusión en los procedimientos de decomiso, pero afortunadamente son pocos los casos en que se presenta esta situación. Como ejemplo tenemos leones, jirafas, chimpancés, elefantes, camellos entre otros.

RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS: Son todos los animales, los vegetales y los productos cuyo ciclo de vida se cumple totalmente dentro del medio acuático. Incluye esta definición los peces y demás organismos acuáticos (ley 2811 de 1974).

RECURSOS PESQUEROS: Lo constituye la parte de los recursos hidrológicos susceptible de ser extraída sin que se afecte su capacidad de renovación con fines de consumo. El instituto nacional de pesca y agricultura es la entidad encargada de definir las especies de peces considerados dentro de esta categoría y su aprovechamiento (ley 13 de 1990).

CENTROS DE ATENCIÓN BÁSICA Y VALORACIÓN

El sistema nacional ambiental, SINA, propone la conformación de una red nacional de nueve centros de atención básica y valoración (CAV), distribuidos espacialmente en el país de manera estratégica de acuerdo con las rutas de tráfico de fauna mas importantes. Se han propuesto las ciudades de: Santa Marta y Montería (norte), Cali y Neiva (sur-occidente), Medellín, Ibagué y Bogotá (centro), Bucaramanga(nor-oriente) y Villavicencio(sur oriente).

Los CAV tienen como objetivo colaborar en la solución de los problemas de tráfico de fauna y flora en las diferentes regiones del país, asegurando un manejo adecuado de la fauna y flora decomisada, y cumpliendo con las funciones de recepción y cuarentena para garantizar que el destino de los animales presente la mejor opción de conformación. Adicionalmente, ofrecen una alternativa humanitaria a la fauna decomisada ofreciendo la información y la tecnología referentes a su manejo, para lo cual, se trabaja en cooperación con otras instituciones con objetivos afines.

Debido a lo extenso y heterogéneo del territorio Antioqueño, se tiene propuesto, además de la implementación del CAV, el cual está ubicado en el área rural del municipio de Girardota al frente del parque de las aguas la conformación de una red de ocho estaciones de paso y al menos otras cinco jaulas de paso (que consisten en infraestructuras menos complejas), que permitan atender y evaluar de manera rápida la fauna decomisada en las diferentes regiones del departamento.

Las estaciones de paso están localizadas en los siguientes lugares:

- Apartadó, CORPOURABÁ
- Guarne, CORNARE
- San Carlos, CORNARE
- Santa Fe de Antioquia, CORANTIOQUIA
- Cauca, CORANTIOQUIA
- Hispania, CORANTIOQUIA
- Medellín, Zoológico Santa Fe(conjuntamente con el área metropolitana).

Las jaulas de paso están ubicadas en:

- Yarumal.
- Vegachí.
- Yondó.
- Hispania.
- Jericó.

Especies y productos objeto de decomiso

Son objeto de decomiso todas las especies y productos de la fauna silvestre y sus derivados, que se transporten sin el respectivo salvoconducto de movilización, o que se encuentren ilegalmente en viviendas, establecimientos públicos, fincas, campo abierto, entre otros; así como los implementos que se utilizan para cometer la infracción. Éstos productos pueden ser tanto los animales vivos o muertos como sus derivados (huevos, órganos, pieles, colmillos, huesos, nidos y otros).

No son decomisables los animales domésticos, ni los producidos en zoológicos con licencia expedida por la autoridad ambiental.

Toda persona natural o jurídica, pública o privada que pretenda aprovechar los recursos naturales, debe tramitar el respectivo permiso o autorización ante la autoridad ambiental competente.

Para movilizar un individuo o producto de la fauna silvestre, es indispensable portar el salvoconducto de movilización, el cual es diligenciado por la autoridad ambiental competente.

Los salvoconductos son intransferibles, no pueden cederse o endosarse por el titular o por quien bajo su responsabilidad efectúe la conducción o transporte. No puede utilizarse para rutas o medios de transporte diferentes a los especificados en él. También debe anexarse una copia del permiso o acto decomisario. Los animales que salgan hacia las plataformas de reubicación deberán llevar su respectivo salvoconducto de movilización, el cual podrá ser exigido por cualquiera autoridad de carácter policivo o ambiental.

¿Quiénes pueden decomisar?

El artículo 307 del decreto ley 2811 de 1974 ó Código Nacional de los Recursos Naturales, estipula que los miembros de la policía nacional cooperarán permanentemente en las medidas destinadas a contener, prevenir o reprimir cualquier acción en contra de la integridad de los recursos naturales renovables y del medio ambiente, y coordinarán las labores de las diversas organizaciones existentes en la comunidad, encaminadas a dicha protección y defensa. Por otro lado, el artículo 305 del mismo código dice que corresponde a los funcionarios competentes, velar por el cumplimiento de las disposiciones de este código y las demás legales sobre la materia. Además, el artículo 83 de la ley 99 de 1993 expresa: El ministerio del medio ambiente y las corporaciones autónomas regionales, además de los departamentos, municipios y distritos con régimen constitucional especial quedan investidos a prevención de las demás autoridades competentes, de funciones policivas para la imposición y ejecución de las medidas policivas, multas y sanciones establecidas por la ley, que sean aplicables según el caso.

Las entidades territoriales deberán aplicar las normas consagradas en el código de policía, y adelantarán diligencias previas, hasta tanto asuma la competencia la autoridad ambiental respectiva.

Todo lo anterior quiere decir que las autoridades policivas son las más indicadas para hacer los procedimientos de decomisos, y que los reubicadores se deberán apoyar en ellas si alguna vez lo requieren.

¿Qué se hace con las especies y productos decomisados o entregados de manera voluntaria?

Cuando se decomisan o se entregan voluntariamente animales silvestres o sus productos, éstos son llevados a

los Centros de Atención de Fauna Silvestre y puestos a disposición de la Autoridad Ambiental, al igual que los instrumentos que se utilizan para cometer la infracción como trampas, redes, jaulas y perros.

A todos los animales que ingresan a estos centros de atención especializados se les abre una ficha de ingreso en donde se reseña el nombre y datos del dueño o poseedor ilegal, además los antecedentes de la captura (lugar, procedencia, edad, tipo de alojamiento al que estaba sometido tiempo de cautiverio y dieta suministrada); se identifica taxonómicamente al animal y se le asigna un número y una marca por medio de tatuajes, anillos u otros medio que permitan su fácil identificación. Luego se efectúa la evaluación físico-psíquica para determinar el estado de salud al momento de ingreso, se le suministran los primeros auxilios y se efectúa la toma de muestras (sangre y heces) para su posterior análisis en el laboratorio. Por ultimo los animales son puestos en jaulas o encierros para que cumplan el periodo de cuarentena, donde se les realiza los tratamientos adecuados para su recuperación. De acuerdo con el estado en que se encuentren pueden clasificarse en las siguientes categorías:

Animales física y etológicamente aptos para ser reubicados: Son animales que en términos generales presentan una condición relativamente buena, su comportamiento es natural y acorde con los de su especie. Esto permite prever que después del periodo de cuarentena, en un corto o mediano plazo, el animal podrá ser reubicado en espacios acordes a su condición.

Animales física y/o etológicamente limitados: Son animales que pueden presentar lesiones físicas serias, irreparables en algunos casos, o con un periodo de recuperación demasiado largo y complicado. Algunos de estos animales pueden presentar desarreglos serios de conducta, generalmente inducidos por el largo periodo de contacto con los humanos y por haber sido capturados demasiado jóvenes, lo que les impide, desarrollar el comportamiento característico de su especie. Algunos de estos animales podrán ser reubicados a través de las plataformas de reubicación, mientras que otros tendrán que permanecer en condición de encierro el resto de su existencia.

Animales de distribución zoogeográfica diferente al área de influencia: algunos de estos individuos no pertenecen a la zona geográfica del departamento de Antioquia, lo que se constituye en un tropiezo inicial para realizarle la reubicación, debido a que estos tienen que ser llevados a las zonas de distribución natural, reportados y enviados a las corporaciones respectivas del país.

Animales que pueden representar un peligro para el hombre y los animales domésticos: En esta categoría se encuentran los felinos, zorros, hurones, etc. Son animales que difícilmente son reubicados y su destino final es casi siempre como parte de la colección de aljón zoológico.

Destino de los animales decomisados o entregados voluntariamente

Reubicación dura: Se refiere al proceso de reubicación donde se libera al individuo de manera abrupta, sin permitirle ningún periodo de aclimatación y/o acostumbramiento su nuevo ambiente, esto implica que los individuos estén física y etológicamente sanos. Se debe hacer siempre en la zona de distribución natural correspondiente y en lo posible, en la misma área geográfica. Este tipo de reubicación se utiliza generalmente para animales recién capturados.

Reubicación suave: Se hace con los animales que presentan algún cambio en su comportamiento silvestre, como por ejemplo, algún nivel de amansamiento. Estos animales requieren de algún tiempo de adaptación y aclimatación en las plataformas de reubicación, antes de que se decidan a salir de sus jaulas.

Reubicación permanente o en jaulas y corrales: Esta es la opción para los animales que no deben dejarse en libertad, bien sea porque su estado les permita sobrevivir por si mismos (aún en casos de suministrarles la comida) o bien, porque representarían un potencial ecológico peligroso si llegan a colonizar áreas naturales o que se convierten en presa fácil para cazadores. Para este tipo de reubicación, se tienen los reubicadores

permanentes, a los que se entrega el animal en adopción ya sea total o parcial, siguiendo las técnicas de la unidad ambiental.

Eutanasia: Se les practica a los animales que no tienen ninguna posibilidad de sobrevivir, animales que ni física, ni biológicamente pueden defenderse por si solos, así se les suministre el alimento y todas las comodidades en cautiverio, o que revistan potencial peligro para las vidas de las personas; por ejemplo, felinos mantenidos en cautiverios prolongados o animales con enfermedades potencialmente contagiosas.

El proceso de la reubicación

Cuando se decomisa un animal entra en un proceso complejo que con suerte termina en el regreso de este a un ambiente igual o similar al de sus orígenes. En este proceso se requiere el trabajo de un grupo interdisciplinario de profesionales especializados en los procesos de rehabilitación de fauna silvestre y del concurso de personas interesadas en proporcionarles ambientes mas dignos a los individuos que sobrevivan a los procesos de rehabilitación. Por desgracia, muchos de los animales que son recuperados en acciones de decomiso o son devueltos en forma voluntaria, llegan con muchas limitaciones tanto físicas (mutilaciones, afecciones de la piel, escamas o mucosas, atrofiadas musculares, deformaciones esqueléticas...) como de comportamiento, entre las que el amansamiento es la mas grave, pues no solo el animal reconoce al ser humano como su guardián y alimentador si no que en la mayoría de los casos han perdido el instinto para sobrevivir en condiciones naturales, olvidándose incluso de reconocer a los enemigos y los alimentos que ingieren los de su misma especie en condiciones naturales. Existen casos donde los animales decomisados nunca vuelven a ver a sus semejantes desde que son hechos prisioneros, a veces desde edades muy tempranas.

Cuando se toma la decisión de reubicar un animal, es porque se tiene la esperanza de que podrá adaptarse a las condiciones ambientales que se le están ofreciendo. Además, es necesario asegurarse que el animal no tenga enfermedades que puedan transmitirse a las poblaciones que habitan el lugar o a los seres humanos, para lo cual se les debe realizar evaluaciones medicas que involucren análisis de laboratorio. Por otro lado, se debe regresar al individuo al área de origen o de distribución de su especie, para evitar riesgos de contaminar genéticamente a las poblaciones silvestres residentes en estos lugares, lo que resultaría en perdida de capacidades de adaptación al medio en el cual ha evolucionado su población, ocasionando la desaparición de la especie en mención en pocos años.

Una vez los animales están aptos para ofrecerles ambientes dignos, según evaluación de las autoridades ambientales, son llevados a PLATAFORMAS DE REUBICACIÓN. Estos sitios son previamente seleccionados de acuerdo con sus características ecológicas y sociales. Allí se construyen jaulas de aclimatación donde se llevan los animales y pasan el tiempo suficiente para acoplarse visual y fisiológicamente a las nuevas condiciones de vida (este tiempo puede oscilar entre 8 y 150 días según la especie y las condiciones del animal en particular). Pasado el periodo de aclimatación se procede a invitarlos a ampliar su área de acción, abriéndoles las puertas, ofreciéndoles alimento y condiciones ambientales atractivas y seguras en el espacio inmediato a la jaula, lo que con suerte induce a los animales a recuperar sus capacidades motoras y a adaptarse a las nuevas condiciones ofrecidas.

Jaulas de aclimatación

Las jaulas de aclimatación son estructuras construidas y costeadas por los reubicadores, fabricadas de materiales diversos como madera, guadua, PVC, aluminio, metal, y las posibles combinaciones que se presenta entre ellos. Se recomienda que las dimensiones no sean menores a 3X3X3 m. Para aves se debe tener en cuenta que el anejo sea de ojo pequeño (no más grande al del anejo de malla para pollitos, 1.5 cm.), el cual deberá cubrir al menos los lados y la parte superior; el calibre del alambre tan grueso como económicamente sea viable. El piso es opcional pero se recomienda mejor en tierra y que la estructura posea una puerta cómoda (mínimo 1 m. de ancho por 1.5 m. de alto).

La mitad de la jaula debe tener algún tipo de techo para que proteja los animales del agua o de la sobre-exposición al sol, el techo puede ser de material mas accesible en la región y puede ser desde plástico hasta tejas de eternit, barro u hojas de palma, etc.

El interior debe estar acondicionado con los elementos que le brinden comodidad distracción y seguridad a los animales. Se recomienda colocar dormideros artificiales que se puedan construir de guadua, otras maderas o conseguirlos comercialmente. Así mismo, colocar ramas secas de diferentes calibres y en diferentes posiciones y otros implementos que permitan a los animales posarse sobre ellos y jugar.

Dentro del encierro se deberá tener agua fresca permanentemente, la cual debe ser de dos tipos: para beber y para baños. Los utensilios para la alimentación deben estar asegurados a la malla o a cualquier otro objeto para impedir que los animales las volteen en su afán por usarlas. La altura de colocación dependerá de los hábitos de la especie en proceso de reubicación. Pero se debe procurar que no queden debajo de los parales para impedir contaminación con materia fecal.

Las jaulas se deben ubicar en un lugar tranquilo, a una distancia prudencial de las casa y aislada de las posibles molestias que puedan ocasionar visitantes no deseados como gatos, perros o humanos curiosos que puedan poner nerviosos a los animales.

Como se puede advertir, la jaula de aclimatación es una estructura moderadamente barata, fácil de construir y ubicar dentro de los predios del reubicador, en donde el buen criterio de cada persona prima sobre modelos preestablecidos. Es recomendable, que en lo posible sea una sola persona la encargada de el manejo y cuidado de los animales y que se evite un contacto estrecho entre él y los animales.

Comportamiento anormal

Los animales en cautiverio pueden presentar diversas alteraciones en el comportamiento. Sin embargo, en diferentes ocasiones la definición de anormal es difícil de aplicar. Conductas consideradas anormales por los humanos pueden ocurrir de forma normal en ciertos contextos en la vida silvestre.

Algunos animales llegan a sufrir el stress con tal intensidad, que son muchos los que mueren por su causa. Ocurre cuando el stress se convierte en un estado crónico permanente y psicológico, que deja de ser un factor predisponente para las enfermedades y se convierte en una enfermedad en sí.

El stress produce en el animal síntomas de agotamiento, donde el animal deja de comer, pierde buen porcentaje de su peso, presenta una debilidad progresiva, diarrea, alteraciones en la sangre y llega a morir. Como los humanos, los animales también necesitan divertirse, la diversión es la formula contra la depresión y la tristeza.

Entre los posibles factores que producen el stress en cautiverio están: la presencia del humano, encierro, cambios climáticos o alimenticios, ruido, hacinamiento, aburrimiento, soledad o por el contrario, convivencia (dependiendo del animal y de sus costumbres), de los cuales el de mayor influencia es el aburrimiento.

La mayoría de los animales en condiciones naturales, pasan casi la mitad del tiempo buscando alimento, en condiciones a menudo hostiles, que le exige estar alerta y por consiguiente ocupado, factor que no se presenta en cautiverio.

El aburrimiento también produce cambios en el comportamiento y hace que se desarrollen hábitos anormales y movimientos estereotipados. Está conducta es común verla en los zoológicos como ocurre con el jaguar que va de un lado a otro de la jaula; el mico que no deja de rascarse, o muerde los barrotes del encierro; los venados encerrados repiten movimientos inútiles con la lengua, los labios y el cuello.

Es frecuente también observar en ambientes inadecuados la auto mutilación de partes o miembros completos (colas, dedos, penes y testículos), la arrancada del pelo y heridas cutáneas, el rascado o acicalado excesivo y poca o mucha actividad.

Los movimientos estereotipados (causados por el stress) pueden actuar como una válvula de escape, liberando angustias y tensiones, pero al mismo tiempo el stress influye en procesos fisiológicos como la reproducción, bajando notoriamente la fertilidad y en algunas especies, puede inclusive llegar a inhibirla completamente.

Entre los mecanismos que se cree pueden disminuir el stress, están los que tienen que ver con la alimentación, en la que se diseñan diferentes tipos de comederos para que el animal busque ingeniosamente y pacientemente la forma de alcanzar su alimento. Esto los distrae y los mantiene ocupados gran parte de su tiempo.

Otra forma de disminuir el stress es utilizar el enriquecimiento ambiental de acuerdo con las características biológicas y comportamentales del animal, es decir, proporcionarles elementos como cuerdas y pasamanos para los acróbatas, árboles o troncos largos para que puedan encaramarse, escondites para el alimento, etc.

Algunos problemas de la reubicación de fauna silvestre decomisada

El contagio de enfermedades de las poblaciones naturales de fauna silvestre o inclusive a animales domésticos o el hombre, la pérdida de diversidad genética y las inadecuadas condiciones físicas o psicológicas para enfrentar de nuevo el ambiente libre, son los aspectos más importantes para tener en consideración cuando se piensa en reubicar un animal.

Existen muchas personas enemigas de los procesos de reubicación y sus teorías se basan en la incertidumbre de que se puedan cometer algunos de los aspectos descritos anteriormente.

Es, por consiguiente, primordial que los reubicadores solo contemplen en el programa de animales que provengan de las Autoridades Ambientales y así reducimos la potencialidad de introducir enfermedades a las poblaciones naturales que podrían llevar a la extinción, al menos localmente, de muchas especies o lo que sería pero introducir genes o especies a zonas donde nunca existieron. Es importante considerar que la reubicación de un individuo que ha sido extraído de un medio natural y sometido a procesos de amansamiento con todos los problemas que esto acarrea, expone a las poblaciones locales, ya sea por contaminación genética o por competencia de recursos alimentarios en el hábitat. Por otro lado, los animales lisiados o con problemas de conducta podrían estar destinados a la muerte en periodos cortos de tiempo.

Es de advertir, que en un alto porcentaje los animales que entran en el proceso de reubicación han estado por prolongados períodos bajo condiciones de encierro, que en muchos casos ha sido muy restrictivo y los ha hecho dependientes de los seres humanos. En este caso es de esperar niveles variables de amansamiento, que hacen que para los animales sea necesario crear los mecanismos necesarios para impedir su recaptura o agresión puesto que por desgracia ellos identifican al ser humano como protector y defensor.

INTRODUCCIÓN

Con éste trabajo pretendemos llegar a la comunidad para motivarla, concientizarla y educarla acerca de todos los problemas que conlleva el tener fauna silvestre en cautiverio, ya que siempre debemos tener en cuenta que este tipo de animales juegan un papel preponderante en la regulación biótica.

La fauna silvestre es un componente vital para el sano desarrollo del ambiente en el que ésta se desenvuelve debido a que con sus funciones genera salud y bienestar para el ecosistema, teniendo en cuenta también que todo el desarrollo y los resultados de estos procesos ecosistémicos nos afectan directa o indirectamente.

La labor más importante que debemos cumplir como futuros veterinarios es educar más no reprimir a las

personas que mantienen animales ya sea de fauna silvestre, o cualquier tipo de fauna en condiciones deplorables.

OBJETIVOS

- Conocer detalladamente el funcionamiento del Centro de Atención y Valoración (CAV) de fauna silvestre para así poder dar a conocer todas las labores que cumple este Centro.
- Educar a la comunidad para crear una cultura de respeto frente a la fauna silvestre.
- Fomentar la labor conjunta de la comunidad con las autoridades ambientales en los procesos de decomiso, rehabilitación y reubicación de la fauna silvestre.

CONCLUSIONES

- Los animales pertenecientes a la fauna silvestre cumplen funciones de vital importancia en los ecosistemas; es por esto que nos vemos en la necesidad de conservarlos, protegerlos y rehabilitarlos en última instancia, utilizando todos nuestros recursos.
- La mejor forma en que personas como nosotros, que tenemos una relación más directa con los animales, podemos ayudar a preservar la fauna silvestre es brindando posibles alternativas de solución a las comunidades de nuestro país que recurren al comercio de dicha fauna para su sustento, para que en vez de dedicarse a éste tráfico ilegal de especies puedan dedicarse a otras actividades.
- El trabajo conjunto de la comunidad con la policía ambiental, contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de la fauna silvestre que se encuentra fuera de su hábitat, además de facilitar una reubicación exitosa de éstos animales.

CENTRO DE ATENCIÓN Y VALORACIÓN DE FAUNA SILVESTRE

CAV

ASIGNATURA:

INTRODUCCIÓN A LA PRÁCTICA VETERINARIA

FECHA:

NOVIEMBRE 15

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

MEDELLÍN

2002

ANEXOS

Formatos de historia individual, control de egresos de animales, control de tratamientos y control de mortalidad.

FICHA BIBLIOGRÁFICA TRABAJO	
TIPO	Investigación Formativa
TÍTULO	Plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales. “TUMBURAGUA” .
PROGRAMA	Especialización en Gerencia de Proyectos
MODALIDAD	Postgrado
PROGRAMA	
GRUPO DE INVESTIGACION	GESPRO
EDICIÓN	Cartagena Bolívar, Universidad EAN, 2012.
AUTORES	Acevedo Jorge López Justo Pastor Velasco Ramírez Edwin
PALABRAS CLAVES	Babilla, curtiembres, zocriadero, sostenibilidad, medio ambiente.
DESCRIPCIÓN	La Construcción de un plan de negocio permite evaluar una oportunidad de negocio en todos sus aspectos, El plan de negocio busca dar respuestas adecuadas, en un momento específico, a cinco preguntas que todo empresario, todo inversionista, todo comprador desea conocer, como son: que es y en que consiste el negocio, quien lo dirigirá, cuales son las causas y razones del éxito, cuales son las estrategias y

metas para lograrlo y que recursos se requieren para llevar a cabo el negocio.

Existen razones internas (evaluación real del potencial de la oportunidad de negocio, determinar las variables críticas del negocio) y externas que deben prepararse y evaluarse cuidadosamente y con realismo (consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros, ayudar a identificar proveedores y clientes, conocer el entorno en que se va a desarrollar el negocio). Así mismo al momento de evaluar un plan de negocio se debe lograr demostrar tres atributos básicos como lo son disponer de un excelente producto/servicio con suficientes clientes dispuestos a adquirirlo, que cuenta con un excelente grupo empresarial humano en lo técnico y administrativo y que tienen bien definidas las formas de operaciones, requerimientos de recursos, resultados potenciales y estrategias que permitan lograr todas las metas previstas.

La construcción de un plan de negocio para el montaje de un negocio de producción y comercialización de pieles de Babilla, en la ciudad de Cartagena, está dirigido a los productores o exportadores de pieles para fabricar calzado,

bolsos y en si elementos de marroquinería, con una ubicación en las afueras de la ciudad, en su fase inicial, se evalúa la parte metodológica del proyecto como son el problema de investigación (planteamiento del problema, formulación, sistematización y delimitación del problema), objetivos (general y específicos), justificación, marco de referencia, aspectos metodológicos personal requerido para la investigación y cronograma de actividades.

En la segunda fase se evalúa y presenta el plan de negocio con sus respectivos análisis de mercado donde se análisis la demanda, segmentación del mercado, mercado meta, posicionamiento, análisis de la competencia, entre otros, así mismo se realiza el análisis, técnico con sus variables de materias primas, talento humano, maquinarias y equipos, distribución de plantas entre otros, además se evalúa el análisis organizacional o administrativo, teniendo en cuenta la estructura organizacional de la empresa, marco legal y la gestión del talento humano, también se analiza un pronóstico financiero donde se evalúa la inversión inicial, ventas e ingreso, presupuesto de gastos, presupuesto de mano de obra estado de resultados, flujo de caja neto , tasa interna de retorno y valor presente neto, y por último se valida la

	<p>propuesta, además se presentan las conclusiones y recomendaciones del proyecto.</p>
FUENTES	<p>Se utilizó fuente de información primaria (observacion) y secundaria (libros, Internet, bibliografía), la cual permitió adelantar el plan de negocio a satisfacción.</p>
CONTENIDO	<p>El Proyecto se realizó en tres fases, en su primera fase se presentó una propuesta del proyecto, en la segunda fase se presento el anteproyecto que contiene la descripción del problema y su formulación, el marco teórico y legal de la investigación, así como la metodología a seguir, el cronograma y presupuesto para desarrollar el proyecto, y en su tercera fase se presento el plan de negocio, donde se realizó un análisis de mercado, que permitió identificar la demanda del producto, se realizó un análisis técnico que permitió identificar las necesidades de inversión y otros, como lugar de ubicación procedimiento para producir y comercializar, también se realizo un análisis administrativo que facilito la definición de la estructura y forma jurídica de la empresa, definición de los objetivos y roles de cada uno de los cargos, así mismo se determinó el equipo de trabajo requerido para la producción y comercialización, y por último un análisis económico y financiero que permitió determinar la factibilidad económica del proyecto, luego de estos capítulos</p>

	se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.
METODOLOGIA	La investigación que desarrollo es de naturaleza descriptiva, ya que permite definir, los aspectos, elementos y necesidades requeridas para elaborar un plan de negocios para la producción y comercialización de pieles de Babilla.
CONCLUSIONES	<ul style="list-style-type: none"> • La idea de construir y evaluar un plan de negocio para la producción y comercialización de pieles de Babilla “TUMBURAGUA”, en la ciudad de Cartagena de Indias, muestra en su investigación de mercado una alta aceptación por parte de los productores de artículos de cuero y marroquinería. • Se realizó un diagnostico estratégico que permitió identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa también los objetivos a corto y largo plazo, así mismo elaborar la visión y misión de la empresa. • Se realizó el análisis comercial del negocio, el cual permitió identificar las estrategias a utilizar al momento de implementar el plan de negocios, • Se realizó un análisis organizacional o administrativo, proponiendo la planta de personal necesaria para la

	<p>prestación del servicio.</p> <ul style="list-style-type: none">• Se realizó un análisis técnico que permitió identificar la personería jurídica de la empresa, su estructura organizacional y política salarial.• Se realizó el pronóstico financiero, el cual resulto factible al momento de hacer las proyecciones para los tres años respectivos.
PERIODO ACADEMICO	2012-02

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo: JUSTO PASTOR LOPEZ LOPEZ

Tipo de Documento de Identidad: C.C. 19441835 de Bogotá

Nombre Completo: JORGE ALBERTO ACEVEDO TALERO

Tipo de Documento de Identidad: C.C. 1047379028

Nombre Completo: EDWIN VELASCO RAMIREZ

Tipo de Documento de Identidad: C.C. 79790224 de Bogotá

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Plan de negocio para la creación de una empresa para la comercialización de pieles, carne y el sostenimiento ambiental de especies exóticas tropicales. **“TUMBURAGUA”**.

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO

(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet.
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro.
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico.
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento.
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio.

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>José Pastor López López</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>José Alberto Acuña Talledo</u>
FIRMA: <u>José Pastor López</u>	FIRMA: <u>José Alberto Acuña Talledo</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>19441835 BTA</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1047379020</u>
FACULTAD: <u>POSTGRADOS</u>	FACULTAD: <u>POSTGRADOS</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>ESR GERENCIA DE PROYECTOS</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>ESR GERENCIA DE PROYECTOS</u>

NOMBRE COMPLETO: <u>Edwin Velasco Ramírez</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>79040224 BTA</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>POSTGRADOS</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>ESR GERENCIA DE PROYECTOS</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 06 DE NOVIEMBRE DE 2012