



PROYECTO EMPRESARIAL DE LA CRIANZA DE CODORNICES Y VENTA  
DE SUS HUEVOS EN EL MUNICIPIO DE PACHO, PARA EL AÑO 2016

CODORNIHUEVOS

ANA VICTORIA CORCHUELO LÓPEZ  
CLAUDIA LUCERO TOCANCHÓN CASTAÑEDA  
ANDREA DAYANA VARELA BOLIVAR

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII  
EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA  
EN ADMINISTRACION Y GESTION EMPRESARIAL  
PACHO  
2016

PROYECTO EMPRESARIAL DE LA CRIANZA DE CODORNICES Y VENTA  
DE SUS HUEVOS EN EL MUNICIPIO DE PACHO, PARA EL AÑO 2016

CODORNIHUEVOS

ANA VICTORIA CORCHUELO LÓPEZ  
CLAUDIA LUCERO TOCANCHÓN CASTAÑEDA  
ANDREA DAYANA VARELA BOLIVAR

ASESORA:  
ALEXANDRA MORALES  
LICENCIADA

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII  
EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA  
EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL  
PACHO  
2016

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

Rector Héctor Horacio Téllez Quiroga

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Pacho, 25 de octubre de 2016

## AGRADECIMIENTOS

*Agradecemos primeramente a Dios, ser maravilloso que nos dio fuerza y fe para creer lo que nos parecía imposible terminar, a nuestras familias y amigos: no son nada más y nada menos que un solo conjunto.*

*De igual manera a mis queridos formadores en especial a las licenciadas Alexandra Morales y Elena Pinzón del área de Proyecto Empresarial pues ellas fueron quienes nos guiaron para hacer el presente trabajo.*

*Este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes; hemos logrado concluir con éxito un proyecto que en un principio podría parecer titánico e interminable.*

## DEDICATORIA

*Dedicamos esta tesis a Dios primeramente y a nuestros familiares, profesores y amigos, porque durante la realización de nuestro proyecto han sido nuestra mano derecha y quienes nos han guiado en el complicado proceso. Es cierto, no ha sido nada fácil, ni mucho menos, pero gracias a sus ayudas se nos ha hecho un tanto menos complicado.*

## RESUMEN

Esta idea empresarial fue creada en el municipio de Pacho en el año 2015, con el fin de criar codornices para vender sus huevos.

Idea que se planteó pensando en que tenía un alto nivel de factibilidad ya que se consideraba que:

1. Los recursos para la manutención de las codornices eran de fácil adquisición.
2. Se puede establecer que es viable ya que en el municipio de Pacho la comercialización es notable porque el mercado es muy amplio.
3. Al realizar el estudio de mercado se pudo determinar la factividad del proyecto, porque este determinó que un gran porcentaje de la población utiliza este producto.

Por lo anterior se inicia la comercialización de este proyecto a finales del 2015, Y luego de un año de esta experiencia se puede hablar de una rentabilidad del 37% lo cual hace pensar que esta es una idea empresarial rentable y puede convertirse en un plan de negocios a nivel municipal.

## ABSTRACT

This business idea was created in the town of Pacho in 2015, in order to raise quails to sell their eggs.

Idea was raised thinking that had a high level of feasibility as it was considered that:

1. resources for maintenance of the quails were readily available.
2. can establish that it is feasible since in the town of Pacho marketing is remarkable because the market is very broad.
3. In conducting the market study it was determined the factivity the project, because it determined that a large porcentaje of the population using this product.

Therefore the marketing of this project began in late 2015, with a return of 37% which suggests that this is a profitable business idea.



## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

1. INTRODUCCIÓN .....	13
2. 1. RAZON SOCIAL .....	16
3. 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	17
4. 3. OBJETIVOS.....	18
3.1 Objetivo general.....	18
3.1.1 Objetivos específicos.....	18
5. 4. JUSTIFICACIÓN .....	19
6. 5. MARCO TEÓRICO.....	20
5.1 MARCO HISTÓRICO.....	20
5.2 MARCO REFERENCIAL .....	22
5.3 MARCO CONCEPTUAL.....	24
5.4 MARCO LEGAL .....	27
7. 6. METODOLOGÍA .....	30
6.1 ESTUDIO DE MERCADO .....	30
6.1.1 Objetivo .....	31
6.1.2 Ubicación geográfica .....	32
6.1.3 Caracterización del consumidor.....	33
6.1.4 Caracterización del producto.....	33
6.1.5 Precio .....	36
6.1.6 Oferta y demanda.....	37
6.1.7 Canal de distribución .....	38
6.2 ESTUDIO TECNICO .....	39
6.2.1 Objetivo .....	40
6.2.2 Localización óptima del proyecto.....	41
6.2.3 Adquisición de maquinaria.....	42
6.2.4 Descripción del proceso .....	46
6.2.5 Programa de producción .....	47
6.2.6 Filosofía institucional.....	48
6.2.7 Distribución de la planta .....	50

6.2.8	Planta de personal .....	50
6.3	ESTUDIO ECONÓMICO .....	65
6.3.1	Objetivo .....	66
6.3.2	Inversión fija .....	66
6.3.3	Capital del trabajo .....	67
6.3.4	Costos de producción .....	68
6.3.5	Gastos .....	70
6.3.6	Punto de equilibrio .....	71
6.3.7	Costo unitario del producto .....	72
6.3.8	Estado de resultados .....	72
8.	7. CRONOGRAMA DE GANT .....	73
9.	8. CONCLUSIONES .....	76
10.	9. RECOMENDACIONES .....	77
11.	10. BIBLIOGRAFÍA .....	79
12.	11. ANEXOS .....	81

## TABLA DE FIGURAS

Fig. N°1 Análisis de mercado.....	28
Fig. N°2 Mapa de Pacho.....	29
Fig. N°3 Canal de distribución.....	36
Fig. N°4 Componentes del estudio técnico.....	38
Fig. N°5 Jaulas.....	39
Fig. N°6 Comida.....	41
Fig. N°7 Galpón.....	41
Fig. N°8 Cubetas.....	42
Fig. N°9 Extractor de olores.....	42
Fig. N°10 Descripción del proceso.....	44
Fig. N°11 Planta optima del proyecto.....	47
Fig. N°12 Organigrama.....	49

## TABLA DE TABLAS

Tabla N°1 Vitaminas.....	23
Tabla N°2 Componentes del huevo.....	36
Tabla N°3 Demanda.....	39
Tabla N°4 Tabla nutricional comida de codorniz.....	44
Tabla N°5 adquisición de maquinaria.....	47
Tabla N°6 Programa de producción.....	49
Tabla N°7 Gerente general:.....	54
Tabla N°8 Requisitos intelectuales para gerente general.....	55
Tabla N°9 Contador público.....	56
Tabla N°10 Requisitos intelectuales para el contador público.....	57
Tabla N°11 Impulsador.....	58
Tabla N° 12 Requisitos intelectuales para el impulsador.....	59
Tabla N° 13 Trabajador social.....	60
Tabla N°14 Requisitos intelectuales trabajador social.....	61
Tabla N°15 Departamento de operaciones.....	62

Tabla N°16 Requisitos intelectuales para el Departamento de operaciones....	63
Tabla N°17 Inversión Fija.....	68
Tabla N°18.....	68
Tabla N°19 Capital de trabajo.....	69
Tabla N°20 Costos de Producción.....	69
Tabla N° 21 Mano de obra directa.....	70
Tabla N°22 Materiales indirectos.....	71
Tabla N°23 Costos de insumos.....	71
Tabla N°24 Gastos.....	72
Tabla N°25 Punto de equilibrio.....	73
Tabla N°26 Costo unitario del producto.....	73
Tabla N°27 Estado de resultados.....	74

## ANEXOS

11.1 Acta de constitución de la empresa.....	82
11.2 Estatutos.....	87
11.3 Encuesta.....	88
11.4 DOFA.....	89
11.5 Registro fotográfico.....	101
11.6 Folleto.....	106
11.7 Tarjetas.....	108

## INTRODUCCIÓN

Este estudio es realizado con el objetivo de analizar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de huevos de codorniz en el municipio de Pacho Cundinamarca, ya que por medio de la investigación se logra establecer el cómo los huevos de codorniz son un producto de consumo familiar.

Codornihuevos, ofrecerá un producto con sus características físicas de color, sabor y olor, el cual garantizara una duración en el mercado.

Para establecer el análisis del mercado se tiene en cuenta el comportamiento de la demanda y oferta, la competencia y sobre todo las características del consumidor las cuales son proyectadas para determinar el espacio de mercado a satisfacer.

En el desarrollo del estudio técnico se determinan los requerimientos referentes, el tamaño, localización, maquinaria, equipos, materiales, instalaciones, así como elementos indispensables para el proceso productivo, analizando las condiciones necesarias para fomentar un sistema integral de producción que contribuya con su desarrollo económico.

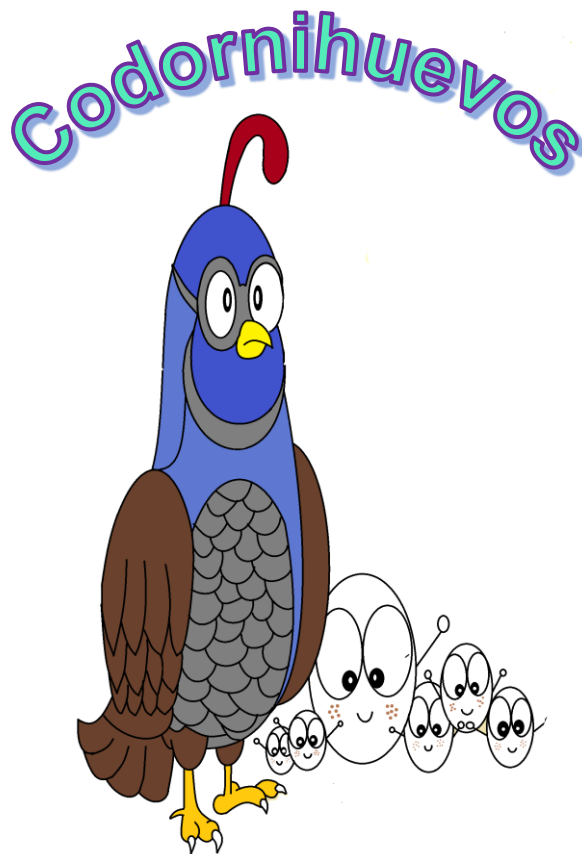
El estudio económico como uno de los más importantes, identifica los recursos monetarios necesarios para su puesta en marcha, determinando las inversiones necesarias, reinversiones, ingresos y egresos, consolidando de esta manera los

datos que permiten establecer el balance que justifique la ejecución o el rechazo del proyecto a partir de argumentos financieros.



## 1. RAZON SOCIAL

PROYECTO EMPRESARIAL DE LA CRIANZA DE CODORNICES Y VENTA  
DE SUS HUEVOS EN EL MUNICIPIO DE PACHO, PARA EL AÑO 2016.



100% NUTRITIVOS  
"CHIQUITOS PERO PODEROSOS"

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los estudiantes de la Institución Educativa Departamental Pío XII de Pacho, tienen como requisito de grado realizar un proyecto de grado donde se apliquen los conceptos estudiados en el caso de la modalidad de técnico en administración y gestión empresarial, por otra parte se nos pide trabajar una idea empresarial, para lo cual se analizan aspectos como posibilidades de elaborar, comercializar el producto, sitio donde desarrollarlo, personas con quien organizarse entre otros y es por esto que mediante una lluvia de ideas, se decidió trabajar con la crianza de codornices para aprovechar los huevos y realizar la venta de estos, idea a la cual se le denominó codornihuevos.

### 3. OBJETIVOS

#### 3.1 Objetivo general

Evidenciar que la crianza de codornices es una idea empresarial renovadora, rentable y motivante ante la condición rural del municipio de Pacho.

##### 3.1.1 Objetivos específicos

- Preparar un estudio de mercado, que permita reconocer la aceptación del producto en el municipio, y a partir de esta información diseñar un estudio técnico y uno contable que explique la forma adecuada de criar las codornices para que la producción sea lo más rentable posible.
- Analizar la oferta y la demanda del producto, mediante un seguimiento contable acerca del proyecto para lograr tener un informe financiero real.
- Caracterizar el comportamiento de las codornices de tal manera que se pueda optimizar su producción de huevos.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

Esta idea empresarial se ha realizado con el fin de poner en práctica algunos conocimientos adquiridos en la especialidad que se estudia en la institución.

Es muy importante realizar prácticas operativas y administrativas con la crianza y venta de los huevos de las codornices, porque, aquí se maneja una pequeña empresa y esto hace que se aclaren dudas sobre el funcionamiento de otros negocios.

Algunas leyes colombianas como la 1014 de 2006, estimulan a los estudiantes para que sean emprendedores y tengan sus propias fuentes de ingresos y empleo, y nos parece relevante que se formen los estudiantes para ser empresarios y no empleados del salario mínimo, y que así mismo sean prósperos y con visión para un mejor futuro.

Este trabajo también es requisito para recibir el título de técnico en gestión empresarial, pero fue hecho no por obligación sino porque afianzó muchísimos conocimientos para la vida profesional de las autoras.

## 5. MARCO TEÓRICO

### 5.1 MARCO HISTÓRICO

La codorniz es una especie de ave galliforme de la familia Phasianidae ampliamente distribuida por Eurasia y África . Es un ave pequeña y rechoncha aunque con alas largas, que le permiten volar largas distancias adaptadas a su vida nómada y a sus migraciones entre continentes. Su plumaje es principalmente pardo con veteado ocráceo y negro (la única diferencia entre los dos sexos es que los machos tienen en la garganta blanquecina con un *ancla* de color negro sobre el fondo claro, que las hembras no poseen). Esto hace que esta ave sea casi imperceptible, pues sus colores la confunden con el suelo. Los machos tienen un canto trisilábico parecido a un *pal-pa-la* y las hembras una especie de pitido. Es un ave rechoncha de cola corta y pequeño tamaño, que mide entre 18 y 22 cm de largo y pesa entre 91–131 g. A diferencia de otras galliformes las codornices tienen alas largas y estrechas adaptadas a los vuelos de larga distancia. Su plumaje es de tonos pardos, más oscuros en las partes superiores y muy claros en las inferiores; con veteado ocre, blanquecino y negro. Presenta una lista superciliar blanquecina. Su pico es de color marrón en la parte

superior y bastante más claro en la inferior. Sus patas y los dedos son de color crema anaranjado.

Codornihuevos es una idea empresarial innovadora, originada en el municipio de Pacho Cundinamarca, la cual tiene como objeto social es la cría de codornices y la venta de sus huevos.

El problema que tiene esta idea empresarial es la falta de publicidad, ya que si los clientes no la conocen, no habrá ventas y poco reconocimiento.

La solución más viable que podemos darle a este problema es hacerle más publicidad a la idea empresarial para que nuestros clientes tengan la posibilidad de conocerla y poder comprar el producto por su buena publicidad y la buena calidad.

## 5.2 MARCO REFERENCIAL

### Vitaminas:

Son compuestos heterogéneos imprescindibles para vida, ya que al ingerirlos de forma equilibrada y en dosis esenciales promueven el correcto funcionamiento fisiológico.

Vitamina A 11%	
Vitamina B2 49%	Vitamina B6 33%
Calcio 8%	Fosforo 28%
Hierro 26%	

Tabla N°1 Vitaminas

### Purina:

Es un alimento completo para ser suministrado como único alimento a codornices en jaula desde el inicio de postura o seis semanas de edad hasta el final de la producción, a un consumo aproximado de 26 gr por animal por día.

Huevo de codorniz:

Es ovoide en el 80% de los casos, dando excepciones alargadas, redondeadas o tubulares, que en general son debidas a deficiencias en alguna de las partes del aparato genital y deben descartarse para incubación.

Galpón:

Es una construcción relativamente grande que suele destinarse al depósito de mercancías o animales.

Jaula:

Es una caja cerrada con paredes hechas de enrejados de alambre de metal, madera, mimbre u otro material resistente, que se utiliza para mantener animales cautivos, en especial las aves.

Bebedero:

Es un recipiente o vaso en el que se echa el agua a las aves u otros animales domésticos.

Comedero:

Es un recipiente donde se vierte la comida para los animales de cría o domésticos.



Agua Potable:

Es aquella que puede beberse sin peligro, pues no provoca ningún daño para la salud. Muy por el contrario, es la bebida ideal para nuestro organismo.

### 5.3 MARCO CONCEPTUAL

Ug

Microgramo es una unidad de masa del sistema internacional de unidades que equivale a la milmillonésima parte de un kilogramo ( $10^{-9}$  kg).

La idea empresarial

Surge, frecuentemente, de situaciones fortuitas. Se puede descubrir en una conversación, en un encuentro o en un viaje. No existen fórmulas que permitan abordar una idea de nueva creación, pero sí que es importante que el emprendedor adopte una actitud crítica y curiosa.

Producir

Es emplear determinados bienes o servicios denominados insumos, a fin de generar otros bienes y servicios. La transformación de bienes en otros a través de procesos físicos, químico o biológico, o su incorporación en otros procesos

productivos. El objetivo de producir es permitir fabricar artículos y generar servicios, los cuales son preferidos a los insumos, que se tienen que sacrificar en su fabricación; por tanto, la decisión de producir es similar a la alternativa de compra o no

### Calidad

La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

### Producto

En mercadotecnia, un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo

### Empresarial

Se usa en el lenguaje para hacer referencia a elementos o individuos que componen a una empresa, así como también para caracterizar a situaciones o momentos que se dan dentro del espacio de una empresa o compañía.

## Cliente

Es la persona o empresa receptora de un bien, servicio, producto o idea, a cambio de dinero u otro artículo de valor.

## Consumidor

Es una persona u organización que demanda bienes o servicios a cambio de dinero proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios.  
Es decir, es un agente económico con una serie de necesidades.

## Ingreso

Es la cantidad que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

## Gasto

Es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

## Costo

Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad.

## Encuesta

Es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.

## Propietario

Se aplica a la persona ocupa que un puesto de trabajo que le pertenece permanentemente.

## 5.4 MARCO LEGAL

Un marco legal es todo lo que comprende las acciones o disposiciones legales de alguna situación o caso, que regulan las operaciones de una organización, con los cuales se determinan los reglamentos que rigen la empresa, esto indica que la empresa se acoge a la reglamentación establecida por el gobierno y que por esta razón es posible obtener una defensa en caso de que se violen sus derechos, ya sean laborales, profesionales o de carácter de consumo.

En cuanto a la legalización de la empresa se consultó la página web de la cámara de comercio <http://www.ccb.org.co/>.

En cuanto a los beneficios que representa el crear empresa se consultó la ley 1014 de 2006 la cual nos habla sobre las garantías que ofrece el gobierno nacional a los jóvenes emprendedores que desarrollen proyectos productivos, especialmente el artículo 4 “promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema educativo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación...”

Otro beneficio es la ley 590 de microempresarios artículo 1 “Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos...”

Ley 3075 BPM MATERIAS PRIMAS E INSUMOS- Las condiciones de recepción de la materia prima deben evitar contaminación y alteración o daños físicos. Registro y control de proveedores- Requieren inspección previo a su uso, clasificación y análisis de laboratorio cuando se requiera- Limpieza con agua potable o medio adecuado de descontaminación- Materia prima congelada. Debe descongelarse a velocidad controlada y no podrán ser re congeladas.- Materia prima y producto terminado deben ocupar espacios diferentes

Obligaciones del empleador: Cada vez que se vincule un trabajador al empleador, le corresponde afiliar al trabajador al sistema de seguridad social en:

- Pensiones (Fondo de pensiones)
- Salud (E.P.S)
- Riesgos preferenciales (A.R.P)
- Firma de Contrato
- Abrir una carpeta con la hoja de vida del trabajador

## 6. METODOLOGÍA

### 6.1 ESTUDIO DE MERCADO

Es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (demanda y oferta) ante un producto o servicio.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

Por otra parte sirve para tener una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado y para tener un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

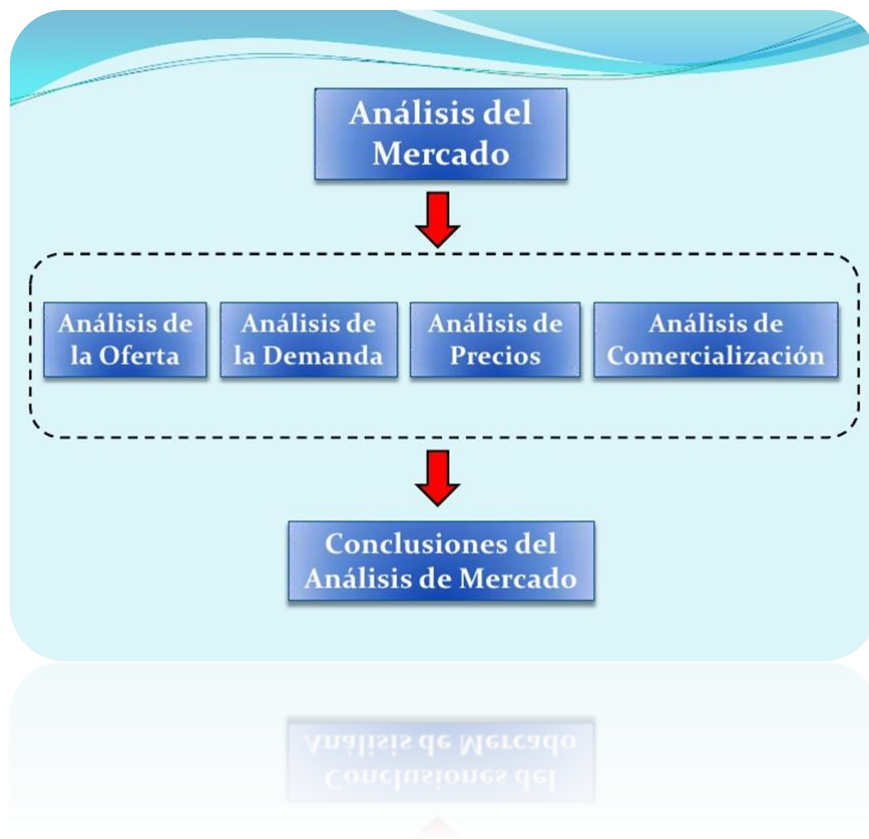


Fig. N° 1 Análisis de Mercado

#### 6.1.1 Objetivo

Determinar los hábitos de consumo de un producto de huevos de codorniz con el fin de establecer la viabilidad y aceptación del producto en el municipio de pacho.



### 6.1.2 Ubicación geográfica



Fig. N° 2 Mapa de Pacho

PACHO CUNDINAMARCA

Es un municipio de Cundinamarca (Colombia), capital de la Provincia de Río Negro. Su nombre deriva de la expresión chibcha Pacho que significa Papá Bueno. Se lo reconoce porque en este municipio se instaló la primera industria siderúrgica de América del Sur.

### 6.1.3 Caracterización del consumidor

Nuestro cliente principal adquiere el producto para utilizarlo en la producción de comidas rápidas, algunas de ellas son: hamburguesa, perro caliente, salchipapas etc.

Por otra parte, va dirigido a toda la población en general, pero hacemos énfasis en que sea consumido por los niños y adultos mayores por su bajo contenido de colesterol y mayores contenidos de proteínas, minerales, hierro, aminoácidos y vitaminas, por tanto lo constituye en un producto altamente saludable que entre otros beneficios ayuda a la prevención de enfermedades cardiovasculares, obesidad y circulación

### 6.1.4 Caracterización del producto

El huevo de codorniz es un producto natural que contiene clara y yema, en los cuales están incluidos los nutrientes.

Los huevos de codorniz son un alimento\_rico\_en vitamina B5 ya que 100 g. de este alimento contienen 1,76 ug. De vitamina B5.

Este alimento también tiene una alta cantidad de vitamina B2. La cantidad de vitamina B2 que tiene es de 0,79 mg por cada 100 g.

Entre las propiedades nutricionales de los huevos de codorniz cabe destacar que tiene los siguientes nutrientes: 3,65 mg. de hierro, 13,05 g. de proteínas, 64 mg. de calcio, 0 g. de fibra, 132 mg. de potasio, 13 mg. de yodo, 1,47 mg. de zinc, 0,41 g. de carbohidratos, 13 mg. de magnesio, 141 mg. de sodio, 90 ug. De vitamina A, 0,43 mg. de vitamina B1, 3,53 mg. de vitamina B3, 0,15 mg. de vitamina B6, 0 ug. De vitamina B7, 66 ug. De vitamina B9, 1,58 ug. De vitamina B12, 0 mg. de vitamina C, 5,07 ug. De vitamina D, 0,74 mg. de vitamina E, 0,30 ug. De vitamina K, 226 mg. de fósforo, 155 kcal. De calorías, 844 mg. de colesterol, 11,20 g. de grasa, 0,41 g. de azúcar y 0 mg. de purinas.

Cuando son de raza europea blanca, que su característica es que todos los huevos producidos son de color blanco.

Fuente: <http://alimentos.org.es/huevos-codorniz>

#### Tabla N°2 Componentes del huevo.

Productos sustitutivos y acompañantes:

Los huevos de codorniz pueden ser sustituidos por huevos de gallinas ponedoras, quicas, huevos de pato, de tortuga, etc.

Pueden ser acompañados por salsas, queso y mortadela, etc.

Calorías	155 kcal.		
Grasa	11,20 g.		
Colesterol	844 mg.		
Sodio	141 mg.		
Carbohidratos	0,41 g.		
Fibra	0 g.		
Azúcares	0,41 g.		
Proteínas	13,05 g.		
Vitamina A	90 ug.	Vitamina C	0 mg.
Vitamina B12	1,58 ug.	Calcio	64 mg.
Hierro	3,65 mg.	Vitamina B3	3,53 mg.

Usos:

Por otra parte, se puede usar para satisfacer y agradar al consumidor.

El tomar los huevos de codorniz y otros alimentos ricos en vitamina B2, puede ayudar a superar las migrañas y es beneficioso para mantener una buena salud ocular y de la piel. Los alimentos ricos en vitamina B2 o riboflavina.

Como este alimento, también son útiles para mejorar problemas nerviosos como el insomnio, la ansiedad o el estrés.

La vitamina B5 o ácido pantoténico, que se encuentra de forma abundante en los huevos de codorniz hace que este alimento sea útil para combatir el estrés

y las migrañas. El contenido de vitamina B5 de este alimento también hace de este un alimento recomendable para reducir el exceso de colesterol.

Por su alta cantidad en colesterol, este alimento no es recomendable para personas que tengan un nivel de colesterol alto en su sangre.

Los niños que comen huevos de codorniz son menos propensos a sufrir enfermedades infecciosas que los niños que no los comen. A los hombres, los huevos de codorniz, les proporcionan fósforo, proteínas y vitaminas a la glándula de la próstata. Esto puede ser un poderoso estimulante que evita la impotencia. A las mujeres el consumo de huevos de codorniz, mejora el color de la piel y fortalece el cabello. Esta es la razón por la que los huevos de codorniz están presentes en algunas fórmulas de cuidado facial y capilar.

#### 6.1.5 Precio

El valor comercial del producto es un factor importante, pues sirve de plataforma para la deducción de los ingresos posibles del proyecto a futuro. Es decir, que sirve de parámetro para comparar el precio comercial y el precio en el que se puede dar al consumidor o vender en el mercado, donde se puedan obtener ganancias y tener una buena aceptación en el consumidor. Dado esto, el precio de este producto, se obtendrá a partir del análisis del margen de utilidad con respecto a los costos de producción y la disponibilidad a pagar del consumidor.

Teniendo en cuenta los parámetros anteriores, se fijó el precio del producto vendido al por mayor en \$3000 pesos, y por unidad a \$150 pesos.

#### 6.1.6 Oferta y demanda

##### OFERTA

Los principales lugares de expendio del producto son: sitios de comidas rápidas y los hogares.

Nuestra producción mensual es de 288 huevos, que se distribuyen en cubetas de 24 unidades que nos da un total de 12 cubetas, que distribuimos en un valor de \$3000 pesos por cubeta.

##### DEMANDA

Para conocer en qué medida la población ha sido satisfecha frente al consumo de huevo de codorniz, se estima su comportamiento en los próximos años y se define la calidad y cantidad de huevos que estarían dispuestos a consumir, se ha efectuado una encuesta a 100 personas, con las siguientes preguntas: tipo de huevo que consume, cómo consumiría los huevos de codorniz, frecuencia de consumo de huevo en la semana, consumiría huevos de codorniz, etc.

La demanda está sometida no al poder adquisitivo sino a la imagen y conocimiento que se tiene del producto y porque existe una alternativa afianzada y tradicional como es el huevo de gallina.

Año	Unidades por año	Precio	Ventas al año
2016	3.456	\$125	\$432.000
2017	3.849	\$131	\$504.219
2018	4.287	\$137	\$587.319
2019	4.775	\$144	\$687.600
2020	5.318	\$151	\$803.018

Tabla N°3 Demanda

#### 6.1.7 Canal de distribución

Un canal directo de distribución describe una situación en la que el productor vende un producto directamente a un consumidor sin la ayuda de intermediarios. Una cadena de distribución directa puede implicar una venta cara a cara, ventas por computadora o por correspondencia, pero no implica ningún tipo de distribuidor que no sea el productor original. Las cadenas de distribución que implican minoristas no afiliados o mayoristas no pueden ser descritas como canales directos de distribución y, en cambio, se clasifican como cadenas indirectas de distribución.

GRÁFICA:



Fig. N° 3 Canal de distribución

## 6.2 ESTUDIO TECNICO

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar, además sirve para conocer las maneras en las que se puede elaborar un producto o servicio, precisando su proceso de elaboración, lo cual permite determinar la maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada.



Igualmente ayuda a crear un plan estratégico que orienta el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación.

#### 6.2.1 Objetivo

Proyectar y diseñar un plan que analice los aspectos técnicos y operativos en la consolidación de la idea empresarial codornihuevos.

Fig. N°7 componentes del estudio técnico.

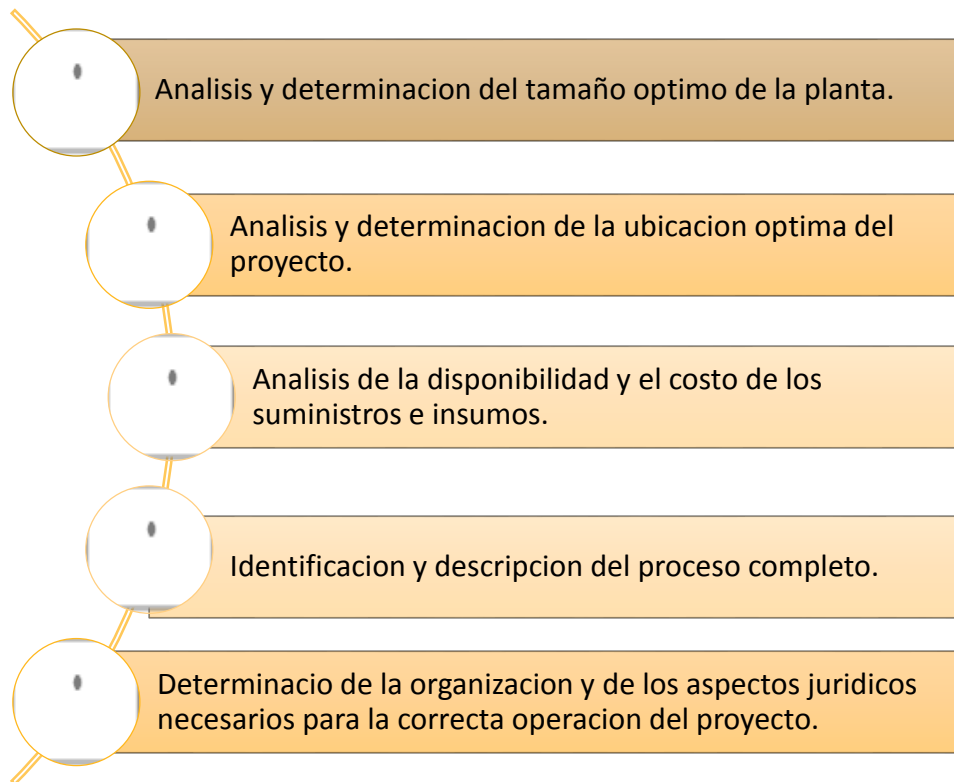


Fig. N°4 componentes del estudio técnico.

#### 6.2.2 Localización óptima del proyecto

El sitio más apto para la crianza de codornices y comercialización de sus huevos está ubicado en la calle 8 N° 14-03, el cual tiene un valor de \$90'000.000 con las implementaciones necesarias para que esta empresa sea sustentable, ya que en este sitio se cuenta con buena prestación de servicios públicos, mano de obra y proveedores.

### 6.2.3 Adquisición de maquinaria

#### JAULAS:

Medidas: 0.60 x 0.40 x 0.23 cm (Largo x Ancho x Alto de piso)

Capacidad: 90 a 120 codornices (15 a 20 por piso)



Fig. N°5 Jaulas

COMIDA PARA CODORNIZ: CODORNICES POSTURA tiene un excelente balance en su fórmula que asegura un rendimiento superior en cantidad y calidad

de los huevos producidos. Se utiliza desde la sexta semana (42 días) hasta el final de la etapa productiva.

Composición Garantizada

Proteína	23.0%
Grasa	3%
Fibra	6.0%
Cenizas	15.0%
Humedad	13.0%
Calcio	2.50%
Fósforo	0.80%
REGISTRO ICA 1254 AL	

Tabla N°4 Tabla nutricional comida de codorniz



Fig. N°6 comida

GALPON APTO PARA LA CRIANZA DE CODORNICES:

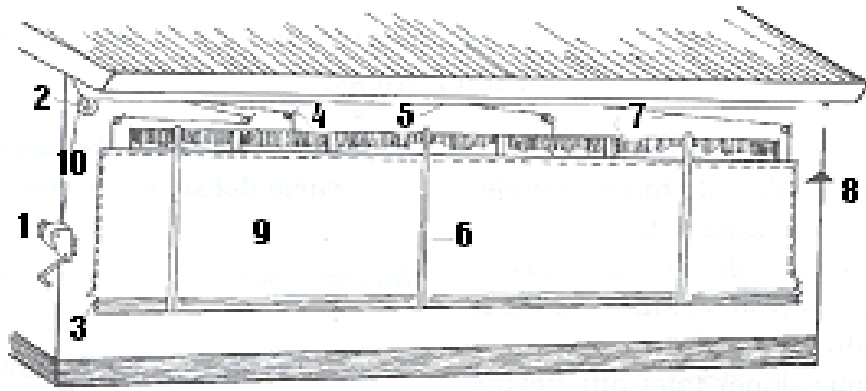


Fig. N°7 galpón

CUBETAS APTAS PARA EL ALMACENAMIENTO DE LOS HUEVOS:



Fig. N°8cubetas.

EXTRACTOR DE OLORES:



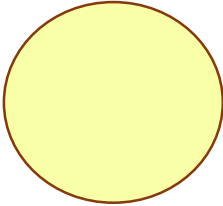
Fig. N°9 extractor de olores

MAQUINARIA PARA CRIAR UN LOTE DE 500 CODORNICES	VALOR
5 JAULAS	\$400.000
15 BULTOS DE COMIDA PARA CODORNIZ EN UN MES	\$450.000
GALPON APTO PARA LA CRIANZA DE CODORNICES	\$1.000.000
625 CUBETAS APTAS PARA EL ALMACENAMIENTO DE LOS HUEVOS EN UN MES	\$312.500

EXTRACTOR DE OLORES	\$196.000
TOTAL	\$2.358.500

Tabla N°5 adquisición de maquinaria

#### 6.2.4 Descripción del proceso

CONVENCION	PROCESO	TIEMPO
	ALIMENTAR A LAS CODORNICES	5 MINUTOS

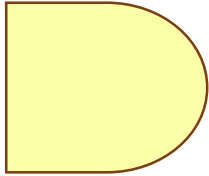
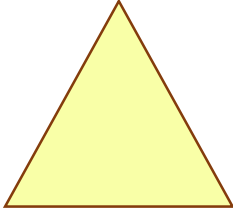

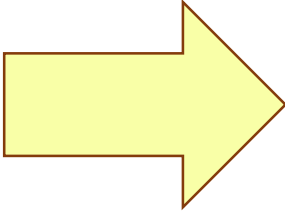
	POSTURA DE LAS CODORNICES	24 HORAS
	ALMACENAMIENTO DE LOS HUEVOS RESPECTIVAMENTE EN SUS CUBETAS	3 MINUTOS
	VERIFICAR EL ESTADO DE CALIDAD DE LOS HUEVOS Y EMPAQUE	10 MINUTOS
	ENTREGAR LOS HUEVOS AL LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN	30 MINUTOS

Fig. N°10 Descripción del proceso

#### 6.2.5 Programa de producción

La empresa Codornihuevos cuenta con un programa de producción variable, donde un mayor volumen de producción en ciertos periodos del año.

ACTIVIDAD	FRECUENCIA	CANTIDAD
-----------	------------	----------



ALIMENTACION	DIARIA	DOS VECES
RECOLECCION	SEMANAL	72 HUEVOS
COMERCIALIZACION	SEMANAL	3 CUBETAS

Tabla N°6 Programa de producción

#### 6.2.6 Filosofía institucional

Esta filosofía institucional se creó con el fin de mostrar como tienen que ser los empleados y que metas se quieren cumplir a futuro.

##### 6.2.6.1 Misión

Codornihuevos es una idea empresarial competente que busca innovar y demostrar su calidad mediante su producto y su atención al cliente.

La actividad social que realizamos es la cría de codornices y venta de sus huevos, realizamos esta actividad en un lugar apropiado para la cría de las codornices.

#### 6.2.6.2 Visión

Codornihuevos en el año 2016 quiere llegar a ser una pequeña empresa sustentable y capaz de ofrecer lo mejor a sus clientes, la empresa quiere ser reconocida por sus clientes y demás mediante la calidad de su producto y su respetuosa atención.

#### 6.2.6.3 Principios institucionales

- Equidad
- Compromiso
- Presentación

#### 6.2.6.4 Valores institucionales

- Integridad: ser auténticas.
- Responsabilidad: que suceda depende de nosotras.
- Calidad: lo que hacemos, lo hacemos bien.
- Confianza: cultivamos cada relación con integridad.

- Equipo: trabajamos siempre juntas para conseguir lo mejor.
- Respeto: respetamos al cliente.
- Honestidad: No robamos al cliente

#### 6.2.7 Distribución de la planta



Fig. N°11 Planta óptima del proyecto

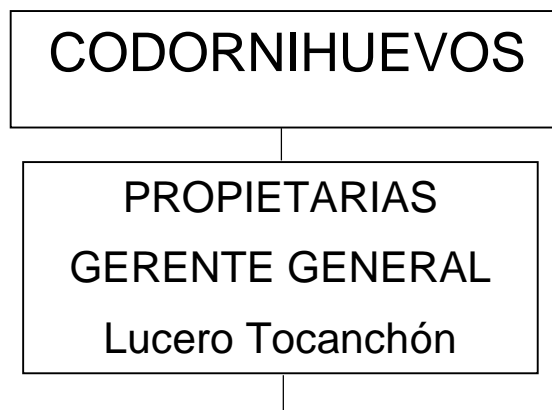
#### 6.2.8 Planta de personal

Asignación de personal de la empresa:

- Gerente general: Veterinario especializado en el área de avicultura.
- Área de mercadeo y ventas: Impulsador

- Área de finanzas: Contador público.
- Área de recursos humanos: Trabajador social.
- Área de producción: Departamento de operaciones

#### 6.2.8.1 Organigrama



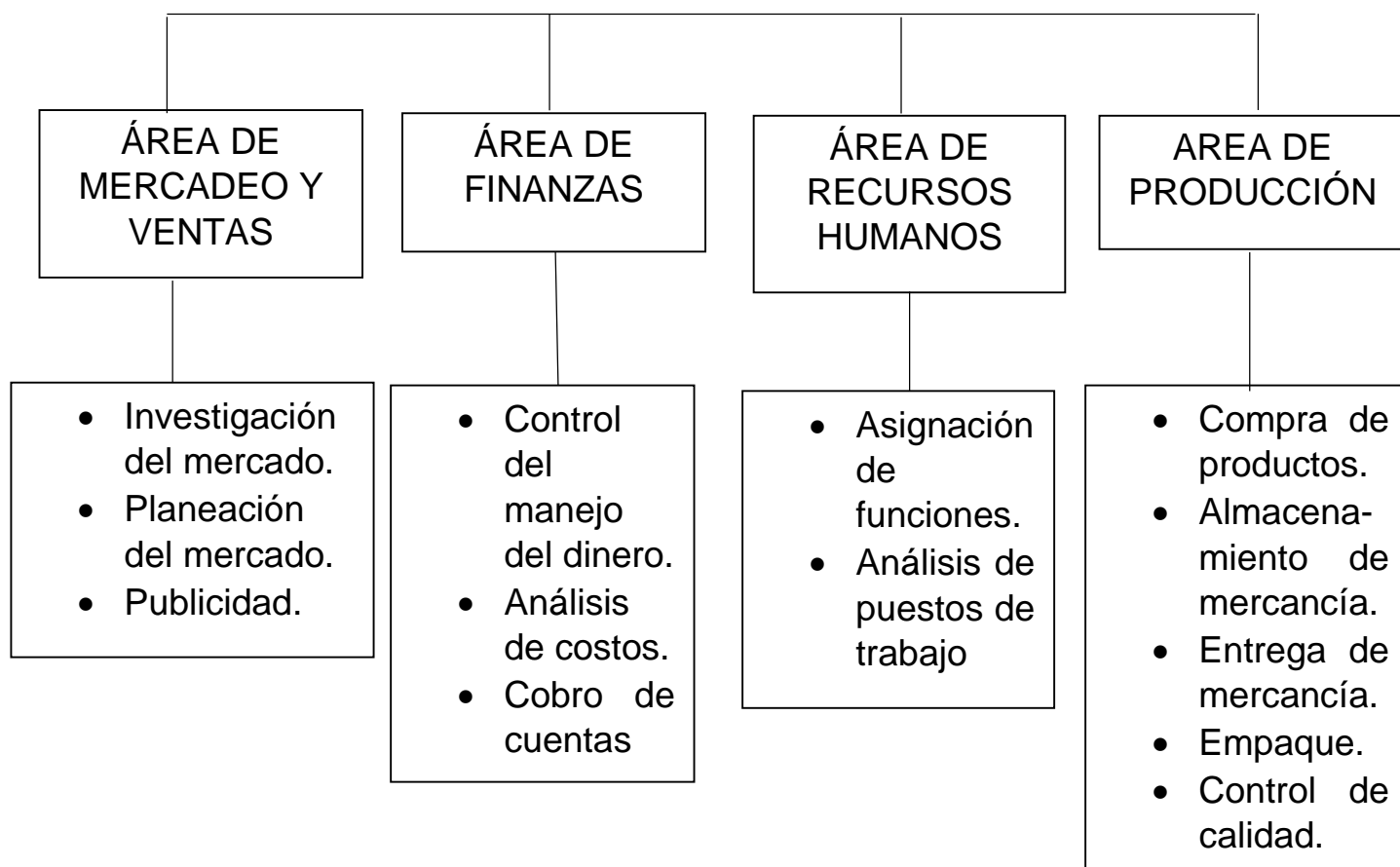


Fig. N°12 Organigrama

#### 6.2.8.2 Perfil del empleado

Manual de funciones	
Nombre del cargo:	Gerente general: Veterinario
Jefe inmediato:	Propietarias
Número de personas en el cargo:	1

Objetivo	
Asesorar a la empresa en las diferentes áreas.	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar a los empleados del área de producción.</li> <li>• Hacer cumplir el reglamento interno de cada cargo.</li> <li>• Representar a la empresa en los diferentes eventos.</li> <li>• Responsable de lo que pase con la empresa.</li> <li>• Inspeccionar el estado de la empresa.</li> <li>• Avisar sobre las necesidades de la empresa.</li> </ul>	
Perfil del cargo:	Veterinario especializado en el área de avicultura y en el manejo de empresas.

Tabla N°7 Gerente general:

Tabla N°8 Requisitos intelectuales para gerente general

<b>Requisitos</b>	<b>Requisitos intelectuales</b>
	<b>Escolaridad:</b> bachiller técnico y veterinario
	<b>Experiencia:</b> 2 años
	<b>Actividades:</b> Compromiso, destreza, responsabilidad, respeto, autonomía.
	<b>Responsabilidades:</b> Entregar los productos en buen estado, respetando las prácticas de seguridad de la empresa.
	<b>Ambiente:</b> Calmado
	<b>Riesgos:</b> Caídas leves
	<b>Requisitos Físicos:</b> Resistencia a jornadas un poco extensas.

Manual de funciones	
Nombre del cargo:	Contador publico
Jefe inmediato:	Propietarias
Número de personas en el cargo:	1
Objetivo:	

Controlar el flujo de dinero de la empresa.	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar los costos de producción</li> <li>• Manejar e interpretar la contabilidad de una organización, con la finalidad de producir informes para la gerencia.</li> </ul>	
Perfil del cargo:	Analizar y proponer los métodos y procedimientos para realizar los registros contables, tributarios y financieros de la institución

Tabla N°9 Contador publico

<b>Requisitos</b>	<b>Requisitos intelectuales</b>
	<p><b>Escolaridad:</b> bachiller técnico y Contador Publico</p> <p><b>Experiencia:</b> 1 año</p> <p><b>Actividades:</b> Compromiso, destreza, responsabilidad, respeto, honestidad.</p> <p><b>Responsabilidades:</b> Entregar los balances financieros de la empresa.</p> <p><b>Ambiente:</b> Calmado.</p> <p><b>Riesgos:</b> Hongos.</p> <p><b>Requisitos Físicos:</b> Resistencia a jornadas un poco extensas.</p>

Tabla N°10 Requisitos intelectuales para el contador publico



Manual de funciones	
Nombre del cargo:	Impulsador
Jefe inmediato:	Propietarias
Número de personas en el cargo:	1
Objetivo:  <b>Logra un aumento en las ventas con la buena atención al cliente y la calidad del producto.</b>	
Funciones	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar inventarios, hacer pedido e informes diarios en el punto de venta.</li> <li>• Demostrar el funcionamiento y uso del producto.</li> <li>• Organizar, asear, revisar fechas de vencimiento del producto.</li> </ul>	
Perfil del cargo:	Dar a conocer y vender un producto de acuerdo con sus características logrando con esto que el consumidor pueda conocer el verdadero valor del mismo.

Tabla N°11 Impulsador

<b>Requisitos</b>	<b>Requisitos intelectuales</b>
	<p><b>Escolaridad:</b> bachiller técnico e impulsador</p> <p><b>Experiencia:</b> 3 años</p> <p><b>Actividades:</b> Compromiso, destreza, responsabilidad, respeto, autonomía, honestidad.</p> <p><b>Responsabilidades:</b> Asegurarse de que los pedidos llegue a tiempo.</p> <p><b>Ambiente:</b> Calmado</p> <p><b>Riesgos:</b> Ninguno.</p> <p><b>Requisitos Físicos:</b> exponerse a jornadas extensas.</p>

Tabla N° 12 Requisitos intelectuales para el impulsador

Manual de funciones	
Nombre del cargo:	Trabajador social
Jefe inmediato:	Propietarias
Número de personas en el cargo:	1
Objetivo:	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hablar con personas, grupos y comunidades, con el fin de procurar su más plena realización y mejor funcionamiento social con mayor bienestar mediante la activación de recursos internos y externos.</li> </ul>	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar, evaluar, perfeccionar y desarrollar servicios de la empresa.</li> <li>• Planificar, organizar o brindar servicios de ayuda o acción social a domicilio.</li> <li>• Desarrollar políticas y programas de carácter social.</li> </ul>	
Perfil del cargo:	Organiza los recursos técnicos, financieros y humanos.

Tabla N° 13 Trabajador social

Tabla N°14 Requisitos intelectuales trabajador social

<b>Requisitos</b>	<b>Requisitos intelectuales</b>
	<b>Escolaridad:</b> bachiller técnico y trabajador social.
	<b>Experiencia:</b> 2 años
	<b>Actividades:</b> Compromiso, destreza, responsabilidad, respeto, autonomía.
	<b>Responsabilidades:</b> Motivar a los empleados a desarrollar un buen trabajo.
	<b>Ambiente:</b> Calmado
	<b>Riesgos:</b> Ninguna
	<b>Requisitos Físicos:</b> Ser paciente.

Manual de funciones	
Nombre del cargo:	Departamento de operaciones
Jefe inmediato:	Propietarias
Número de personas en el cargo:	1
Objetivo:	

Verificar que las operaciones de producción sean llevadas a cabo correctamente.	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de productos.</li> <li>• Almacenamiento de mercancía.</li> <li>• Entrega de mercancía.</li> <li>• Empaque.</li> <li>• Control de calidad.</li> </ul>	
Perfil del cargo:	Persona especializada en el control de calidad y en el empaque del producto.

Tabla N°15 Departamento de operaciones

Tabla N°16 Requisitos intelectuales para el Departamento de operaciones

<b>Requisitos</b>	<b>Requisitos intelectuales</b>
	<p><b>Escolaridad:</b> bachiller técnico y departamento de operaciones</p> <p><b>Experiencia:</b> 2 años</p> <p><b>Actividades:</b> Compromiso, destreza, responsabilidad, respeto, autonomía.</p> <p><b>Responsabilidades:</b> Entregar los productos en buen estado, respetando las prácticas de seguridad de la empresa.</p> <p><b>Ambiente:</b> Calmado</p> <p><b>Riesgos:</b> Caídas leves</p> <p><b>Requisitos Físicos:</b> Resistencia a jornadas un poco extensas.</p>

#### 6.2.8.3 Manual de funciones

#### FUNCIONES GENERALES:

Gerente general:

Es un título formal para ciertos ejecutivos de negocios

Funciones especiales

- Ordenar.
- Designar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y los análisis se están ejecutando correctamente

#### Área de mercadeo:

Encargado de definir y ejecutar estrategias de mercadeo para promover los productos de la empresa.

##### Funciones especiales

- Ejecutar un programa continuo de promoción de los productos.
- Diagnosticar el posicionamiento e imagen de la empresa.
- Preparar y desarrollar estrategias de mercadeo que permiten fortalecer la imagen de la empresa.

#### Área de finanzas:

Es el responsable de las finanzas y la contabilidad de la empresa.



Funciones esenciales:

- Controla los recursos económicos y la estabilidad financiera de la empresa.
- Busca forma de incrementar las acciones de la empresa para que la economía crezca.

Área de recursos humanos:

El trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de una organización, aunque lo más frecuente es llamar así al *sistema* o *proceso* de gestión que se ocupa de seleccionar, contratar, formar, emplear y retener al personal de la organización.

Funciones esenciales:

- Determinar las necesidades del personal.
- Decidir si contratar empleados de forma temporal o permanente en base a las anteriores necesidades.
- Seleccionar y potenciar a los empleados más eficientes.
- Supervisar el trabajo de los empleados

Área de producción:

Es el responsable de compra, entrega y empaque del producto.

Funciones esenciales:

- Compra de productos.
- Almacenamiento de mercancía.
- Entrega de mercancía.
- Empaque.
- Control de calidad.

### 6.3 ESTUDIO ECONÓMICO

Es un proceso que trata de comparar los flujos positivos (ingresos) con flujos negativos (costos) que genera el proyecto a través de su vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros.

### 6.3.1 Objetivo

Determinar la factibilidad y rentabilidad de la idea empresarial a partir de la producción y la comercialización de codornihuevos, teniendo en cuenta los gastos, costos e ingresos que estos generaron.

### 6.3.2 Inversión fija

INVERSIÓN	VALOR
20 Codornices	\$80.000
1 bulto de comida	\$59.000
1 bulto de viruta	\$2.000
3 bebedores	\$1.800

2 m de lona	\$2.000
Transporte	\$5.000
Caja de puntillas	\$3.000
1 caneca	\$10.000
TOTAL	\$162.800

Tabla N°17 Inversión Fija

Se hizo una venta de gelatinas que dejo una ganancia de \$12.800, la cual nos ayudó a pagar una parte de esta inversión.

INVERSION FIJA	\$162.800
VENTA DE GELATINAS	\$12.800
TOTAL	\$150.000

Tabla N°18

Por lo anterior, se puede decir que las socias aportaron \$150.000.

### 6.3.3 Capital del trabajo

Capital	VALOR
12 Codornices	\$60.000
3 bebedores	\$1.800
2 m de lona	\$2.000
Caja de puntillas	\$3.000

1 caneca	\$10.000
TOTAL	\$76.800

Tabla N°19 Capital de trabajo

#### 6.3.4 Costos de producción

Los costos de producción de esta idea empresarial son los siguientes:

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE HUEVOS EN UN MES	VALOR
Medio bulto de comida para codorniz	\$29.500
Agua	\$3.000
Tiempo trabajado	\$2.500
Total	\$34.000

Tabla N°20 Costos de Producción

##### 6.3.4.1 Materia prima

La materia prima que utilizamos para la producción de huevos es la siguiente:

- PURINA: CODORNICES POSTURA tiene un excelente balance en su fórmula que asegura un rendimiento superior en cantidad y calidad de los

huevos producidos. Se utiliza desde la sexta semana (42 días) hasta el final de la etapa productiva.

- AGUA POTABLE: Es aquella que puede beberse sin peligro, pues no provoca ningún daño para la salud. Muy por el contrario, es la bebida ideal para nuestro organismo.

#### 6.3.4.2 Mano de obra directa

Mano de Obra	Mes	Año
Sueldos	\$2.500	\$ 30.000

Tabla N° 21 Mano de obra directa

#### 6.3.4.3 Materiales indirectos

La materia Prima que no es fabricada por la empresa y que por lo tanto tiene que ser comprada a una empresa industrial es representada en la siguiente tabla:

MATERIALES	VALOR
Medio bulto de comida	\$29.500

Agua potable	\$3.000
TOTAL	\$32.500

Tabla N°22 Materiales indirectos

#### 6.3.4.4 Costos de insumos

##### Costos de servicios

SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
agua potable	MTS 3	30	\$100	\$30.000

Tabla N°23 Costos de insumos

#### 6.3.5 Gastos

Los gastos de producción son:

GASTOS	FECHA	VALOR
1 Un bulto de comida	Agosto a Octubre de 2015	\$59.000
1 Un bulto de comida	Noviembre 2015 a Enero de 2016	\$59.000

1 Un bulto de comida	Febrero a Abril de 2016	\$59.000
1 Un bulto de comida	Mayo a Julio de 2016	\$59.000
1 Un bulto de comida	Agosto a Octubre de 2016	\$59.000
Mano de obra	De Agosto de 2015 a Octubre de 2016	\$32.500
Agua potable	De Agosto de 2015 a Octubre de 2016	\$39.000
TOTAL		\$366.500

Tabla N°24 Gastos

#### 6.3.6 Punto de equilibrio

SEMANA			
GASTO	VALOR	VENTA	VALOR
Comida	\$4.950	46 unidades	\$5.750
Agua potable	\$700	-	-
Mano de obra	\$100	-	-



TOTAL	\$5.750	TOTAL	\$5.750
-------	---------	-------	---------

Tabla N°25 Punto de equilibrio

### 6.3.7 Costo unitario del producto

Cubeta

MATERIALES Y SERVICIOS	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Purina	1	Kg	\$2.000	\$2.000
Agua Potable	2 mtr <sup>3</sup>	Mtrs <sup>3</sup>	\$100	\$200
Mano de obra	1	Min	\$100	\$100

Tabla N°26 Costo unitario del producto

Costos unitarios de la cubeta: \$2.300

Costo unitario del huevo de codorniz: \$100

### 6.3.8 Estado de resultados

VENTA	VALORES POR AÑO
INGRESO OPERACIONAL	\$448.000
COSTO DE PRODUCCION	\$279900
UTILIDAD BRUTA	\$168100

INGRESOS NO OPERACIONALES	\$0
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	\$0
GASTOS DE OPERACIÓN	\$0
UTILIDAD OPERACIONAL	\$0
UTILIDAD NETA	\$168100

Tabla N°27 Estado de resultados

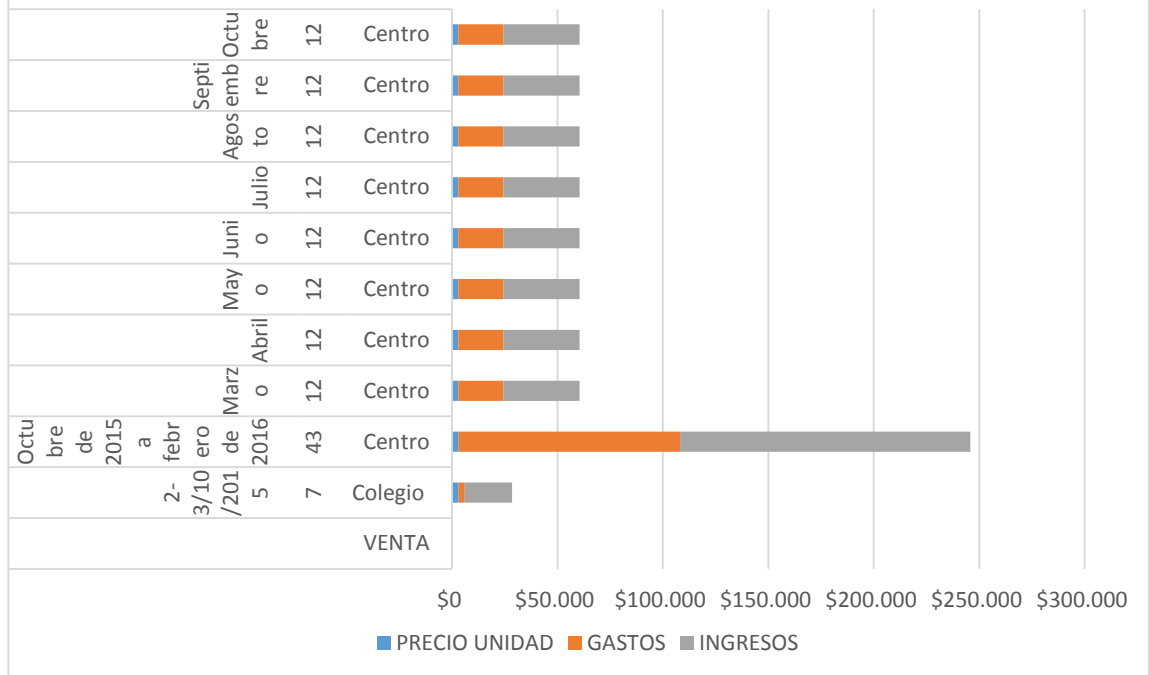
Porcentaje de ganancia:  $\text{utilidad neta} / \text{ingresos operacionales} \times 100$

Porcentaje de ganancias: 37%

## 7. CRONOGRAMA DE GANT

FECHAS	CANTIDAD	LUGAR DE VENTA	PRECIO UNIDAD	GASTOS	INGRESOS
2- 3/10/2015	7 Cubetas (3 cubetas cocinadas)	Colegio	\$3200	\$2900	\$22.400
Octubre de 2015 a febrero de 2016	43 Cubetas	Centro	\$3200	\$105000	\$137.600
Marzo	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Abril	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Mayo	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Junio	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Julio	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Agosto	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Septiembre	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Octubre	12 Cubetas	Centro	\$3000	\$21500	\$36.000
Estado de resultados	168100	Total	279900	Total	448000

## CRONOGRAMA DE GANT



## 8. CONCLUSIONES

Se pudo demostrar que la crianza de codornices es viable y renovadora en el municipio de Pacho, gracias a su condición rural.

El estudio de mercado, permitió reconocer que los huevos de codorniz fueron recibidos con agrado por los consumidores del municipio de Pacho.

Mediante un seguimiento contable se pudo obtener un informe financiero real, que arrojó como resultado que esta idea empresarial a futuro puede ser una empresa fructífera.

Se pudo determinar que el comportamiento de las codornices en cuanto a su producción no es el mismo en todos los lugares.

## 9. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta nuestra experiencia se deben tener presente los siguientes aspectos:

Poseer conocimiento sobre avicultura y emprendimiento.

Buscar un lugar en cual se puedan adquirir las codornices con garantía de postura.

Tener en cuenta la planta optima en la cual van a estar ubicadas las codornices

Conseguir la maquinaria necesaria para que así, esta empresa tenga un buen funcionamiento.

Tener una cantidad optima de 500 codornices ponedoras, para que haya un margen de ganancia alto.

Tener claro cuál es el perfil del empleado, según su área de trabajo.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

<http://alimentos.org.es/huevos-codorniz>

<http://codorniz-sanjosedepare.blogspot.com.co/2012/11/proyecto-de-grado-produccion-y.html>

[https://www.google.com.co/?gfe\\_rd=cr&ei=x\\_j4V-PvMqXI8AfZ9IDwAQ&gws\\_rd=ssl#q=valor+nutricional+de+los+huevos+de+codorniz+en+wikipedia](https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=x_j4V-PvMqXI8AfZ9IDwAQ&gws_rd=ssl#q=valor+nutricional+de+los+huevos+de+codorniz+en+wikipedia)

<http://www.dietas.net/tablas-y-calculadoras/tabla-de-composicion-nutricional-de-los-alimentos/huevos-y-derivados/huevos/huevo-de-codorniz.html>

[https://www.google.com.co/?gfe\\_rd=cr&ei=x\\_j4V-PvMqXI8AfZ9IDwAQ&gws\\_rd=ssl#q=caracterizaci%C3%B3n+del+consumidor+de+huevos+de+codorniz](https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=x_j4V-PvMqXI8AfZ9IDwAQ&gws_rd=ssl#q=caracterizaci%C3%B3n+del+consumidor+de+huevos+de+codorniz)

<http://alimentos.org.es/huevos-codorniz>

<http://es.slideshare.net/wilfercom/proyecto-huevos-de-codorniz-desarrollo-para-ibagu-22668848>



[https://www.google.com.co/?gfe\\_rd=cr&ei=8xn5V9\\_hNanl8AfU9lBA&gws\\_rd=ss](https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=8xn5V9_hNanl8AfU9lBA&gws_rd=ss)

[l#q=adquisicion+de+maquinaria+y+equipo+PARA+LAS+CODORNICES](#)

<https://es.scribd.com/doc/211020876/Produccion-y-Comercializacion-de->

[Huevos-de-Codorniz](#)

<http://www.codornizf1.com/>

<http://www.rmr-peru.com/crianza-de-codornices.htm>

<http://pyme.lavoztx.com/qu-es-un-canal-directo-de-distribucin-6532.html>

<http://www.solla.com/productos/avicultura/codornices-postura>

[https://www.google.com.co/?gfe\\_rd=cr&ei=miD5V\\_H5Lavl8AeD9Y Ao&gws\\_rd=](https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=miD5V_H5Lavl8AeD9Y Ao&gws_rd=)

[ssl#q=perfil+del+empleado+para+la+crianza+de+codornices](#)

[www.google.com.co](http://www.google.com.co)

[https://es.wikipedia.org/wiki/Coturnix\\_coturnix](https://es.wikipedia.org/wiki/Coturnix_coturnix)

## 11. ANEXOS

### 11.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

#### ASAMBLEA ORDINARIA

#### ACTA 001

FECHA: Pacho, 12 de febrero de 2015

HORA: De las 08: 00 a las 10:00 horas

LUGAR: I.E.D Pio XII, Sede A

ASISTENTES: Alexandra Clemencia Morales Bautista, Licenciada.

Estudiantes del grado 10-01.

Padres de familia de los estudiantes.

INVITADOS: Alexandra Clemencia Morales Bautista, Licenciada.

Padres de Familia de los alumnos del grado 10-01

ORDEN DEL DIA:

1. Verificación del Quórum
2. Establecer el tema del proyecto empresarial.

3. Acordar la inversión inicial para el inicio de la idea empresarial
- 5 Instituir normas para el funcionamiento del proyecto empresarial
- 6 Propositiones y varios.

#### DESARROLLO:

1. Verificación del Quórum: una vez verificado el Quórum se inició la reunión.
2. Establecer el tema del proyecto empresarial:  
  
Se estableció el tema de la idea empresarial sobre la crianza de codornices y venta de sus huevos en el municipio de Pacho.
3. Acordar la inversión inicial para el inicio de la idea empresarial:  
  
Se acordó que la inversión inicial que aportara cada socio es de \$50.000, para un total de \$150.000.

4. Instituir normas para el funcionamiento del proyecto empresarial:

Se instituyeron las siguientes normas para el buen funcionamiento de la idea empresarial:

- Ser honestas en el ingreso del dinero.
- Ser responsables en todo sentido.
- Cuidar debidamente a las codornices.
- Tener buena comunicación con cada uno de los socios.
- Buena presentación personal.

5. Propositiones y varios.

- Abrir una cuenta de ahorros para cada empresa.
- Que los padres de respectivo grupo le hicieran un préstamo a sus hijos para el inicio de la empresa.
- Que cada proyecto pague los servicios según sean los gastos.
- Que cada proyecto lleve la contabilidad.

CONVOCATORIA: La próxima reunión se realizara en la I.E.D Pio XII, Sede A,  
el 19 de febrero de 2015, a partir de las 14:30 horas.

ALEXANDRA CLEMENCIA MORALES BAUTISTA

Licenciada

PADRES DE FAMILIA

ESTUDIANTES DEL GRADO 10-01

Transcriptor:

Andrea V.

## 11.2 ESTATUTOS

Las normas que se impusieron para el funcionamiento de la idea empresarial son:

Ser honestas en el ingreso del dinero.

Ser responsables en todo sentido.

Cuidar debidamente a las codornices.

Tener buena comunicación con cada uno de los socios.

Buena presentación personal.

### 11.3 DOFA

---

#### **FORTALEZAS**

- **Buen servicio al cliente**
- **Productos de calidad**
- **Responsabilidad**
- **Honestos**

#### **DEBILIDADES**

- **Falta de capital**
- **Proveedores incumplidos**
- **Inexperiencia**

#### **AMENAZAS**

- **La competencia**
- **Desastres laborales**

#### **OPORTUNIDADES**

- **Participar en los diferentes eventos**
  - **Nuevos clientes**
-



## 11.4 ENCUESTA

INSTITUCION EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII

SOY CALIDAD, SOY PIO XII

EMPRESA CODORNIHUEVOS

**OBJETIVO:** Determinar el nivel de aceptación que la empresa codornihuevos que tiene en el municipio de Pacho Cundinamarca.

NOMBRE \_\_\_\_\_ OCUPACION: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

1. ¿Qué tipo de huevo consume?

- ☐ De gallina
- ☐ De gallina campesina
- ☐ De codorniz

2. ¿Cuántos huevos consume a la semana?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3 o mas

3. ¿Usted consumiría huevos de codorniz?

- ☐ Sí
- ☐ No

4. ¿Cómo consumiría los huevos de codorniz?

- ☐ Fritos
- ☐ Duros
- ☐ Ninguna de las anteriores

5. ¿Cómo le gusta comprar los huevos de codorniz?

- ☐ Unidad
- ☐ Docena
- ☐ Cubeta

6. ¿Si usted tuviera las posibilidades de que los huevos de codorniz llegaran a domicilio los compraría con mayor frecuencia?

- ☐ Sí
- ☐ No

7. ¿Usted consumiría carne de codorniz?

- ☐ Sí
- ☐ No

8. ¿Sabe cómo preparar carne de codorniz?

- ☐ Sí
- ☐ No

9. ¿Si usted tuviera la posibilidad de comprar las codornices listas para consumir las compraría?

- ☐ Sí
- ☐ No

10. ¿Si usted tuviera conocimiento sobre el valor nutricional de los huevos de codorniz los consumiría?

- ☐ Sí
- ☐ No

1) ¿Qué tipos de huevos consume?

	F	Fr	%
De gallina	47	0,47	47%
De gallina campesina	47	0,47	47%
De codorniz	6	0,06	6%
Total	100	1	100%



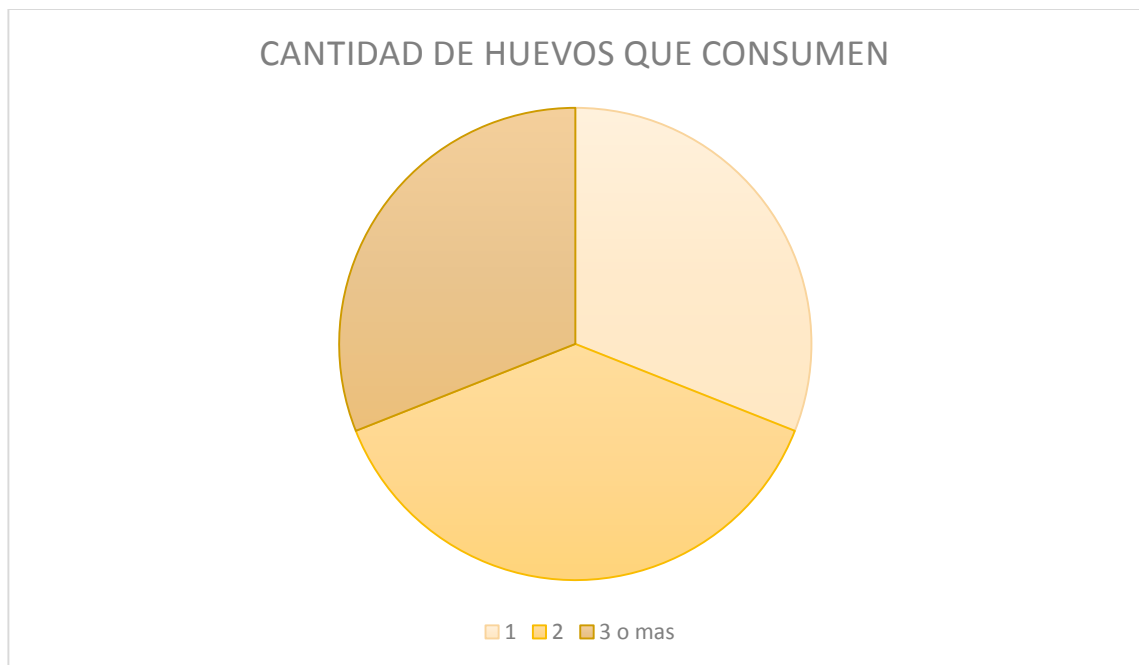
*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

Conclusión:

Se puede observar que el 6% de la población encuestada consume huevo de codorniz, lo cual indica que es de poco consumo.

2) ¿Cuántos huevos consume a la semana?

	F	Fr	%
1	31	0,11	31%
2	38	0,38	38%
3 o mas	31	0,51	31%
total	100	1	100%



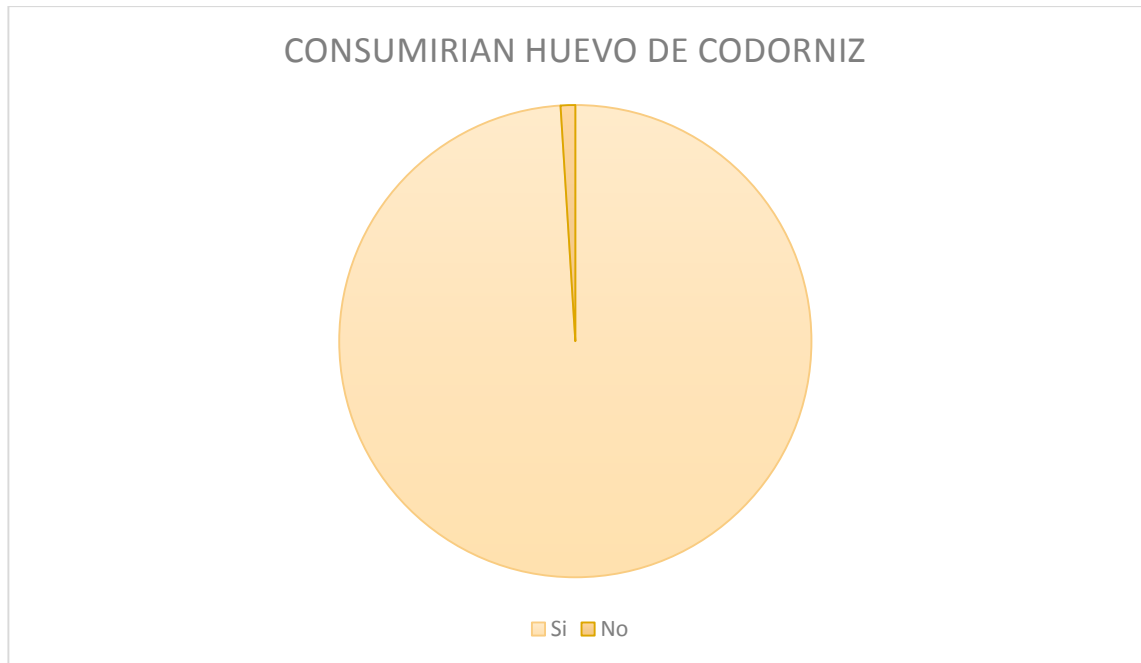
*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

**Conclusión:**

Se puede percibir que un 38% de la población encuestada consume 2 huevos a la semana.

**3) ¿Usted consumiría huevos de codorniz?**

	F	Fr	%
Si	99	0,99	99%
No	1	0,01	1%
Total	100	1	100%



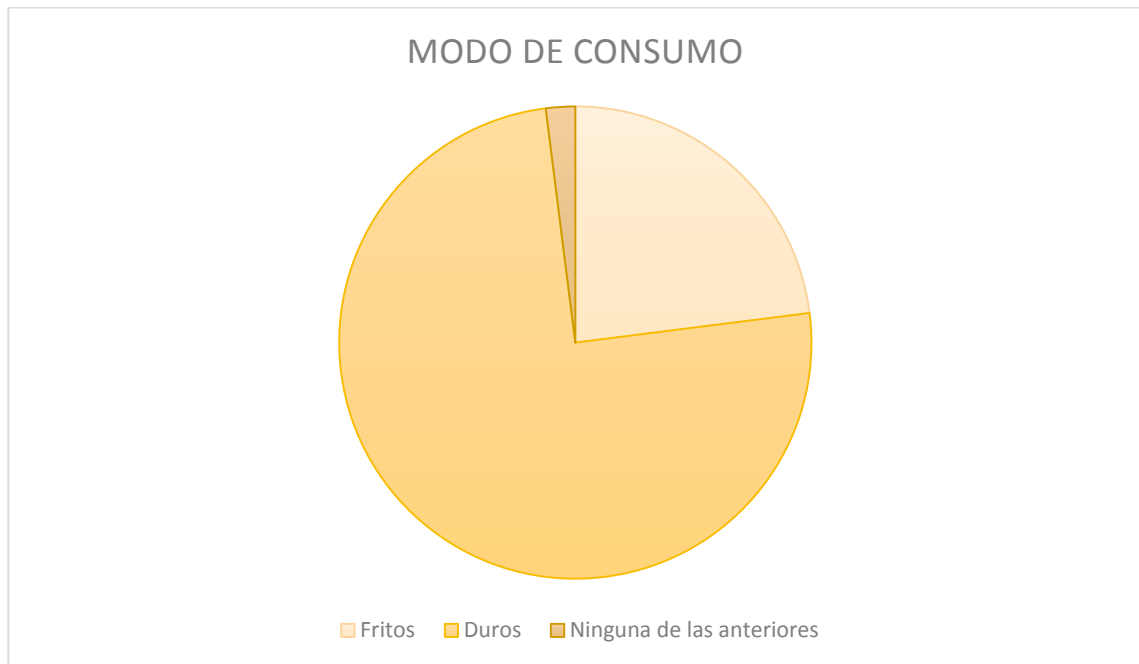
*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

Conclusión:

El 99% de la población está dispuesta a consumir huevos de codorniz.

4) ¿Cómo consumiría los huevos de codorniz?

	F	Fr	%
Fritos	23	0,23	23%
Duros	75	0.75	75%
Ninguna de las anteriores	2	0.02	2%
total	100	1	100%



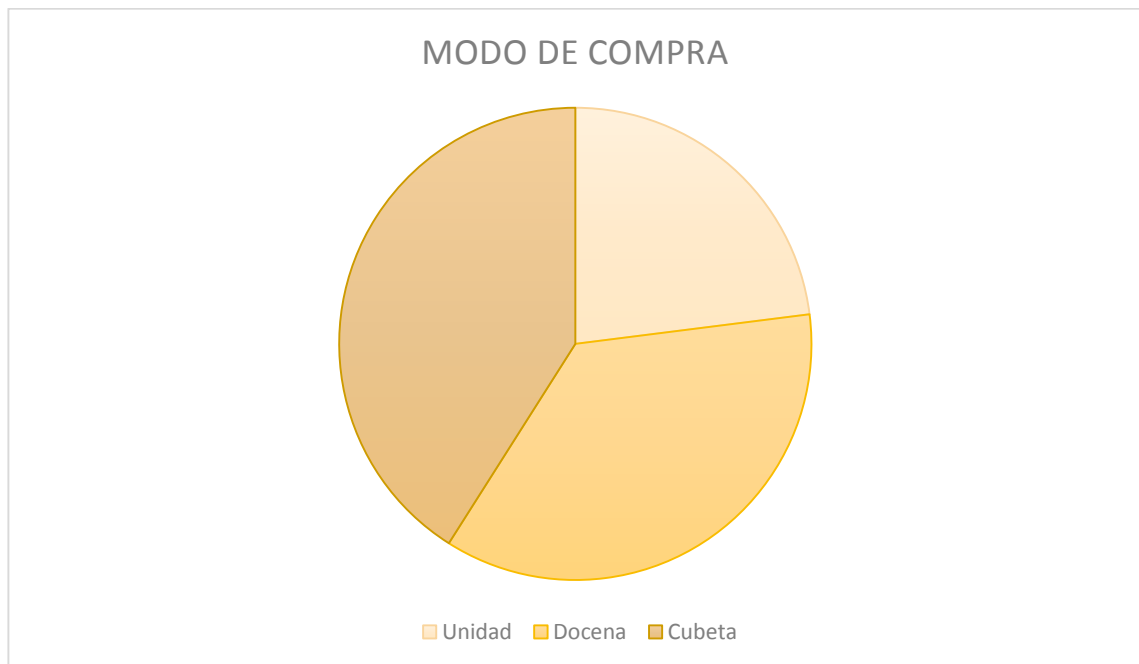
*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

**Conclusión:**

Más del 50% de la población consumiría los huevos de codorniz duros.

**5) ¿Cómo le gustaría comprar los huevos?**

	F	Fr	%
Unidad	23	0,23	23%
Docena	36	0,36	36%
Cubeta	41	0,41	41%
Total	100	1	100%



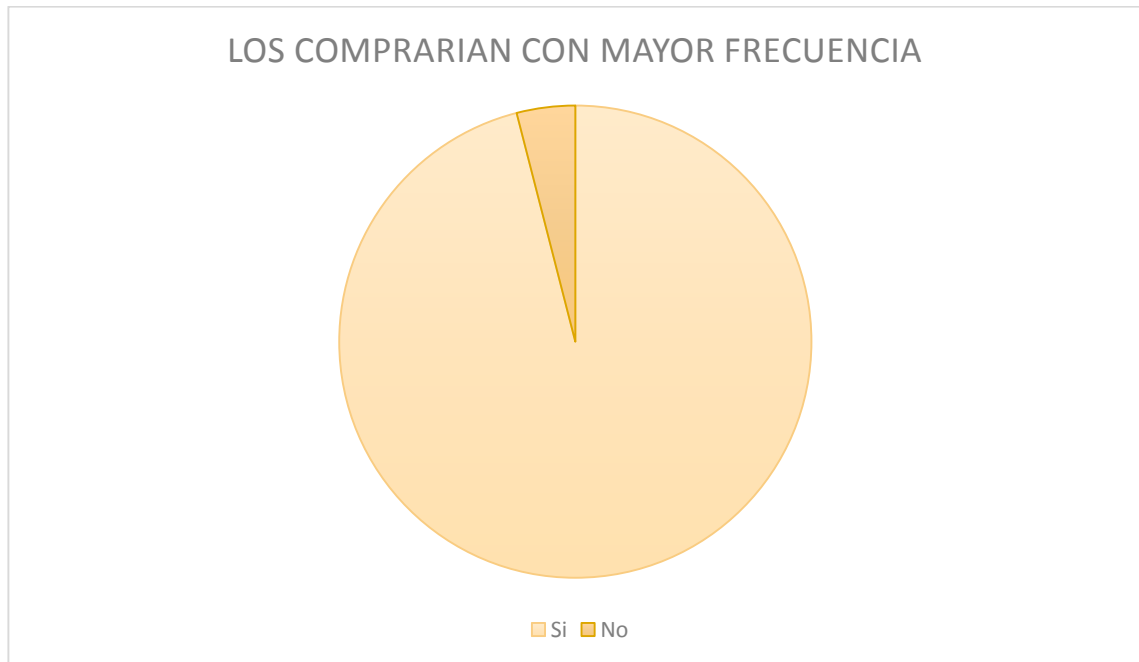
*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

**Conclusión:**

Se puede notar que el 41% de la población encuestada prefiere comprar los huevos de codorniz en cubeta.

- 6)** Si usted tuviera la posibilidad de que los huevos de codorniz llegaran a domicilio, ¿los compraría con mayor frecuencia?

	F	Fr	%
Si	96	0,96	96%
No	4	0,04	4%
Total	100	1	100%



*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

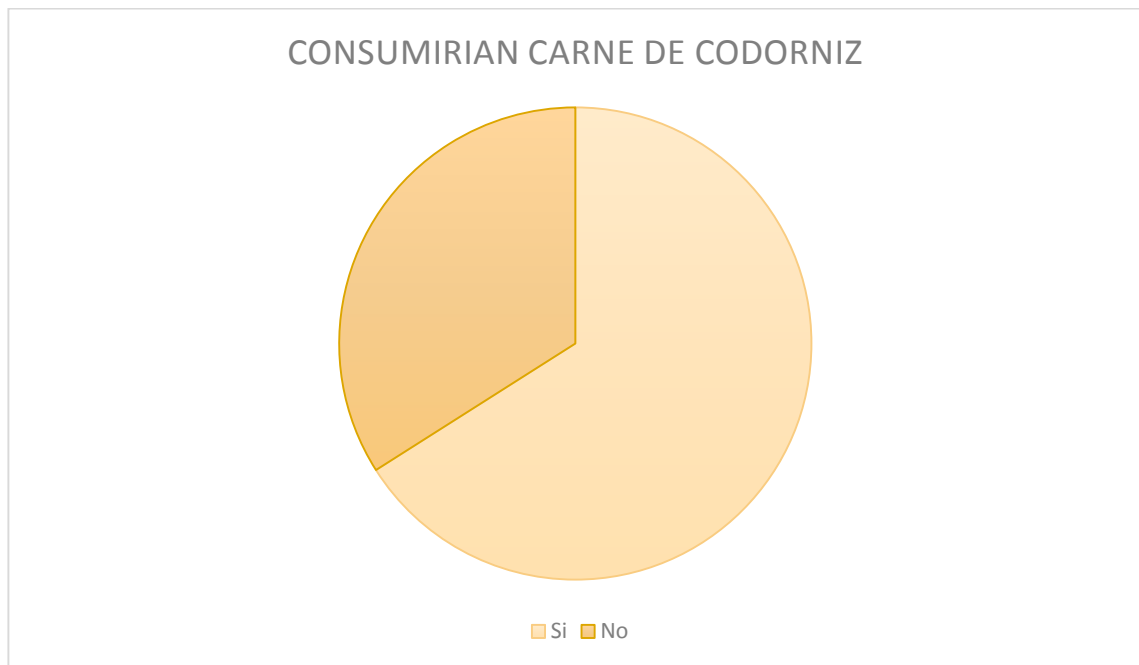
**Conclusión:**

Se concluye que más del 50% de la población compraría con mayor frecuencia los huevos de codorniz, si se les ofreciera el servicio a domicilio.

**7) ¿Usted consumiría carne de codorniz?**

	F	Fr	%
--	---	----	---

Si	66	0,66	66%
No	34	0,34	34%
total	100	1	100%



*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

Conclusión:

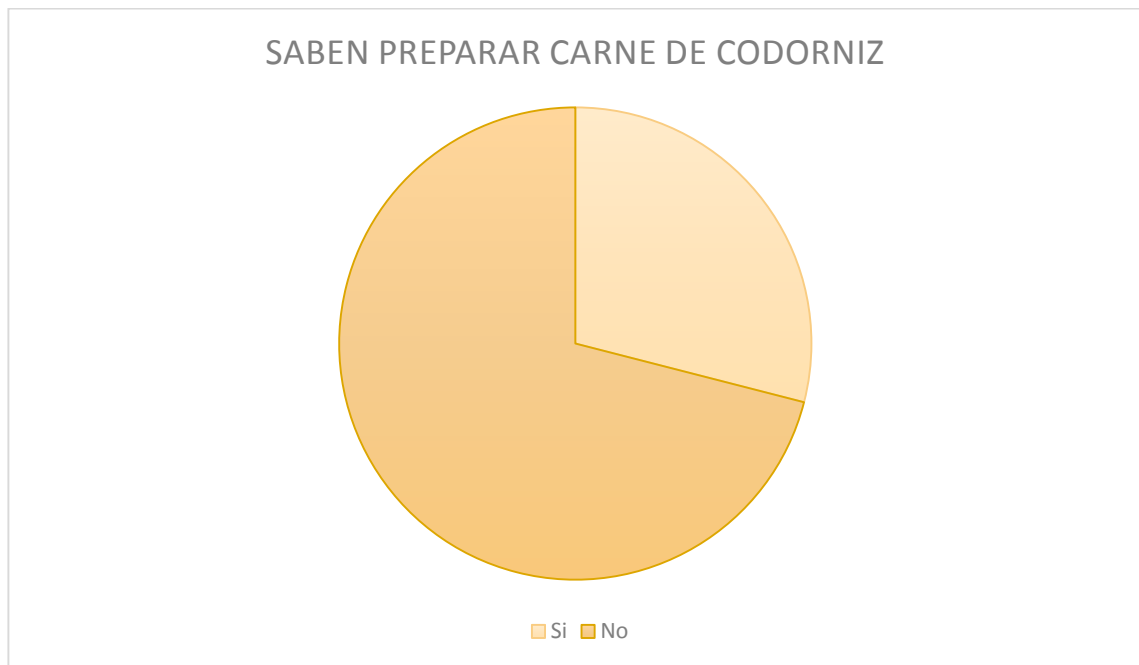
Se puede percibir que el 66% de la población encuestada consumiría carne de codorniz.

8) ¿Sabe cómo preparar carne de codorniz?

	F	Fr	%
--	---	----	---



Si	29	0,29	29%
No	71	0,71	71%
Total	100	1	100%



*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

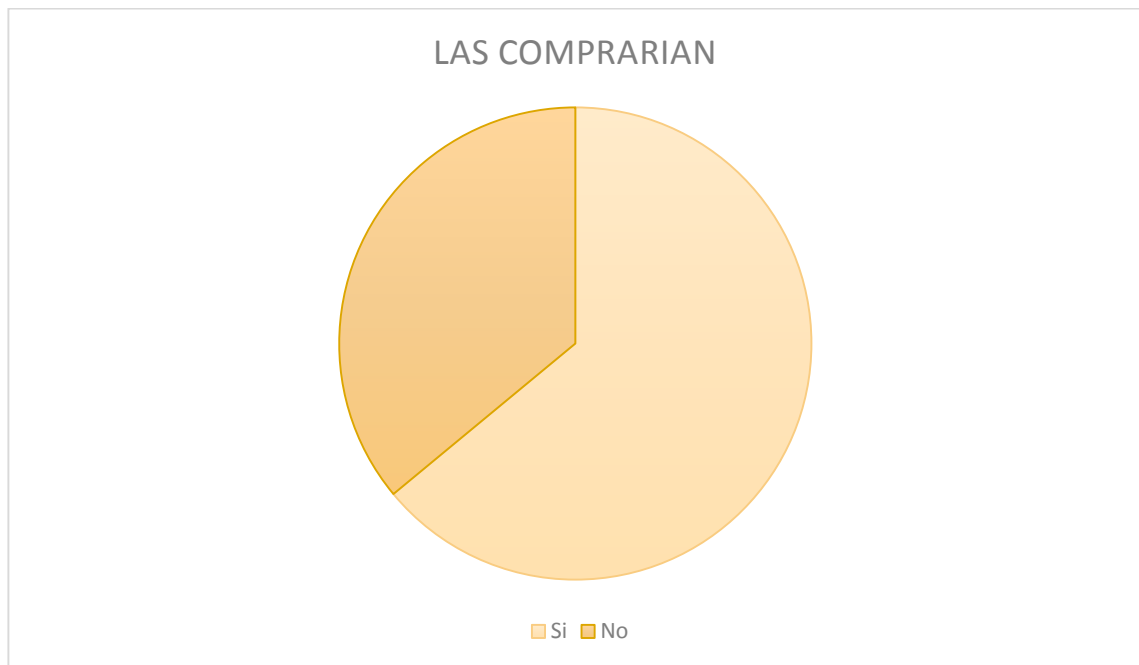
Conclusión:

Se puede observar que más del 50% de la población no sabe cómo prepara carne de codorniz.

9) Si usted tuviera la posibilidad de comprar las codornices listas para consumir, ¿las compraría?

	F	Fr	%
--	---	----	---

Si	64	0,64	64%
No	36	0,36	36%
Total	100	1	100%



*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

Conclusión:

Se puede percibir que un 64% de la población compraría las codornices listas para consumir.

10) Si usted tuviera conocimiento sobre el valor nutricional de los huevos de codorniz, ¿los consumiría?

	F	Fr	%
--	---	----	---

Si	100	1	100%
No	0	0	0%
Total	100	1	100%



*Fuente: encuesta realizada por la idea empresarial Codornihuevos*

### Conclusión:

Toda la población encuestada consumiría los huevos de codorniz si tuviera conocimiento sobre su valor nutricional.

### CONCLUSIÓN GENERAL

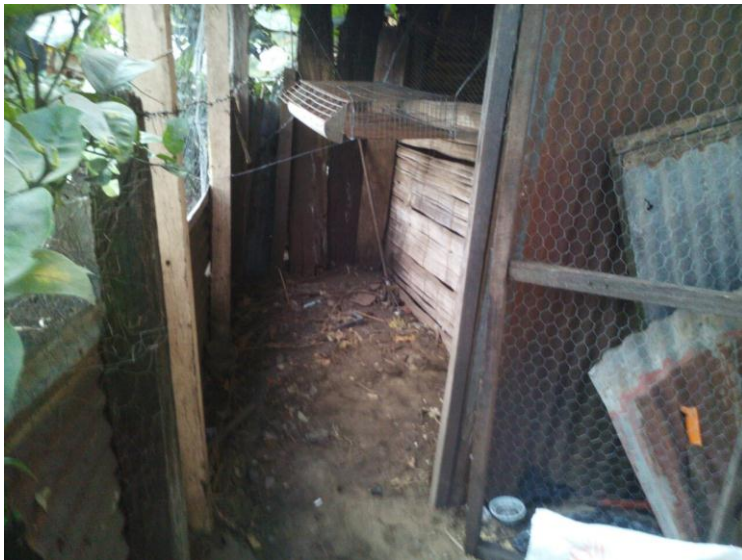
Se observó que la mayoría de personas no tiene conocimiento sobre el valor nutricional del huevo de codorniz y porque tiene muy poca publicidad, por esta razón este producto no es consumido a gran escala en el municipio de Pacho; pero si las personas conocieran el producto y su valor nutricional seria de mayor consumo.

#### 11.5 EVIDENCIAS DE PRODUCCION















## 11.6 Folletos

CODORNIHUEVOS		PRECIOS DEL PRODUCTO:		CODORNIHUEVOS	
DESCRIPCION DE LA SOCIEDAD		Unidad:\$150 Docena:\$1500 Cubeta:\$3000			
Gerente General: Lucero Tocanchón					
Gerente de Mercadeo : Victoria Corchuelo					
Gerente de Calidad : Andrea Varela					
I.E.D P10 XIII 11-01		TEL: 3114542809 VICTORIA CORCHUELO. TEL: 3213575588 LUCERO TOCANCHON. 3123834240 ANDREA VARELA.		100% NUTRITIVOS "CHIKITOS PERO PODEROSOS"	

<h1>OBJETIVOS</h1> <p><b>GENERAL:</b></p> <p>Evidenciar que la crianza de codornices es una idea empresarial renovadora, rentable y motivante ante la condición rural del municipio de Pacho.</p> <p><b>ESPECIFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar un estudio de mercado, que permita reconocer la aceptación del producto en el municipio, y a partir de esta información diseñar un estudio técnico y uno contable que explique la forma adecuada de criar las codornices para que la producción sea lo más rentable posible.</li> <li>• Analizar la oferta y la demanda del producto, mediante un seguimiento contable acerca del proyecto para lograr tener un informe financiero real.</li> <li>• Caracterizar el comportamiento de las codornices de tal manera que se pueda optimizar su producción de huevos.</li> </ul>	<h1>VISION</h1> <p>Codomihuevos en el año 2016 quiere llegar a ser una pequeña empresa sustentable y capaz de ofrecer lo mejor a sus clientes, la empresa quiere ser reconocida por sus clientes y demás mediante la calidad de su producto y su respetuosa atención.</p>	<h1>MISION</h1> <p>Codomihuevos es una idea empresarial competente que busca innovar y demostrar su calidad mediante su producto y su atención al cliente.</p> <p>La actividad social que realizamos es la cría de codornices y venta de sus huevos, realizamos esta actividad en un lugar apropiado para la cría de las codornices.</p>
--	---	--

## 11.6 Tarjetas

## 11.7 TARJETAS



