

**Estudio de prefactibilidad de una feria comercial de ganado bovino en pie en los  
municipios de Popayán y Timbío en el Departamento del Cauca**

**Juliana Andrea Escobar Fernández**

**Jhulieth Vanessa Hormiga Guatapo**

**Proyecto de grado para optar el título de Administrador (as) de Empresas Agropecuarias**

**Director**

**Esp. Jaime Vente Garcés (a)**



**Fundación Universitaria de Popayán**

**Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas**

**Administración de Empresas Agropecuarias**

**Popayán**

**2019**

## **Nota de aceptación**

El Director y los Jurados han leído el presente documento, escucharon la sustentación del mismo por sus autoras y lo encontraron satisfecho.

---

Director

---

Jurado

---

Jurado

Popayán, febrero de 2019

## **Dedicatoria**

*Primeramente, a mi Dios quien ha sido mi compañía en este proceso y en segundo lugar a mi familia, en especial a mi padre a quien me hubiera gustado que estuviera presente en este momento, y a mi madre María Elena que con su dedicación y esfuerzo ha sido un apoyo fundamental en mi camino y en el cumplimiento esta meta propuesta.*

*Inicialmente quiero dedicarles este logro a Dios que ha sido mi motor en este propósito, a mis padres que se esforzaron por mi bienestar desde el momento en que llegue a sus vidas, a mis hermanos que han estado siempre como mis mejores amigos y en general a toda mi familia que de una u otra forma ha contribuido en cada logro alcanzado.*

*Jhulieth Vanessa Hormiga Guatapo*

*Juliana Andrea Escobar Fernández*

## **Agradecimientos**

Quiero agradecer a la Universidad y a los profesores que hicieron parte de mi formación como profesional, a mis compañeros por compartir momentos de aprendizaje y conocimiento durante toda la carrera, a mi gran amiga y compañera de trabajo de grado de quien aprendí mucho, a mi familia que siempre ha estado presente en cada logro de mi vida y por supuesto a mi Dios quien ha sido el centro y la guía en mi camino.

Doy gracias a Dios por bendecir mi vida con la familia que tengo ya que gracias a ellos pude lograr este propósito, siempre supe que el estudio era mi mayor pasión y Dios siempre ha orientado mi camino. También agradezco a mis profesores y compañeros del colegio y la universidad por su paciencia y dedicación en mi proceso de formación.

*Jhulieth Vanessa Hormiga Guatapo*

*Juliana Andrea Escobar Fernández*

## Contenido

Resumen.....	6
Introducción .....	8
1. Antecedentes .....	11
2. Objetivos .....	13
2.1 Objetivo General .....	13
2.2 Objetivos específicos .....	13
3. Marco teórico .....	14
3.1 Estudio de pre factibilidad .....	14
3.2 Feria .....	15
3.3 Ferias en el ámbito ganadero .....	15
3.4 Evento de concentración de animales que se realizan en Colombia.....	15
3.4.1 Feria comercial.....	15
3.4.2 Subasta. ....	15
3.4.3 Feria de exposición .....	16
3.4.4 Remate. ....	16
3.4.5 Paradero .....	16
3.5 Generalidades de la ganadería de carne bovina.....	16
3.5.1 Cadena de Valor de la carne bovina .....	17
3.6 Regiones ganaderas en Colombia .....	18
3.7 Inventario Nacional de ganado bovino .....	19
3.8 Producción y comercialización de la ganadería colombiana .....	19

3.9 La ganadería en el Cauca .....	21
4. Estudio de mercado.....	23
4.1 Las Cinco fuerzas de Porter .....	24
4.1.1 Amenaza de Nuevos competidores.....	24
4.1.2 Rivalidad entre los competidores.....	24
4.1.3 Poder de Negociación de los proveedores .....	25
4.1.4 Poder de negociación de los clientes .....	25
4.2 Métodos de recolección de información.....	26
4.2.1 Observación.....	26
4.2.2 Encuesta.....	27
4.2.2.1 Universo.....	27
4.2.2.2 Muestra .....	27
4.2.3 Entrevista.....	27
5. Metodología .....	28
5.1 Ámbito Social .....	28
5.1.1 Localización.....	28
5.1.2 Análisis de Las cinco Fuerzas de Porter .....	31
5.1.3 Diseño de encuesta.....	32
5.1.4 Aplicación de la encuesta.....	32
5.1.5 Análisis de Resultados.....	33
5.1.6 Aplicación de la entrevista.....	60
5.2 Ámbito Técnico .....	63
5.1.1 Instalaciones.....	63

5.2.2	Uso de suelos.	64
5.2.3	Normas Técnicas.	64
5.2.4	Información técnica de La Plaza de Feria Timbío	66
5.3	Ámbito legal	67
5.3.1	Resolución 1634 del 19 de mayo del 2010	67
5.3.2	Normas Legales.	71
5.3.3	Guía Sanitaria de movilización	72
5.3.4	Conformación de la feria comercial como una empresa	72
5.4	Ámbito Ambiental	73
5.4.1	Licenciamiento ambiental.	75
5.4.1.1	Que es una Licencia Ambiental.	76
5.4.2	Normas ambientales.	76
5.4.2.1	Normas que regulan el recurso hídrico. Decreto 2857 de 1981	78
5.4.2.2	Normas que regulan la gestión de residuos sólidos. Decreto 2676 de 2000	79
5.4.3	Información Alcaldía de Popayán.	80
5.4.4	¿Qué es un vertimiento?	81
5.5	Ámbito Económico	81
	Conclusiones	84
	Recomendaciones	85
	Referencias	86
	Anexos	91

## Lista de tablas

	<b>pág.</b>
Tabla 1. Inventario ganadero del Cauca .....	21
Tabla 2. Fincas ganaderas en el Cauca .....	21
Tabla 3. Inventario ganadero Zona centro del Cauca .....	22
Tabla 4. Información primaria .....	30
Tabla 5. Análisis socio-económico de una feria comercial de ganado bovino .....	31
Tabla 6. 1. Productores que pertenecen a una asociación.....	33
Tabla 7. 2. Municipio de procedencia.....	34
Tabla 8. 3. Productores que poseen finca .....	36
Tabla 9. Tipo de explotación .....	37
Tabla 10. Razas de bovinos que vende .....	38
Tabla 11. 7. Genero de Bovinos que vende .....	40
Tabla 12. Rango de edades .....	41
Tabla 13. ¿De qué edades vende los machos? .....	42
Tabla 14. Tipo comprador.....	43
Tabla 15. Cantidad de bovinos que vende .....	45
Tabla 16. Sitio de venta .....	46
Tabla 17. Precio de venta en Pie.....	47
Tabla 18. Productores que compran bovinos .....	48
Tabla 19. Razas al momento de compra .....	49
Tabla 20. Lista de chequeo infraestructura feria Municipio de Timbío. ....	67
Tabla 22. Ganado mayor.....	83

Tabla 23. Ganado menor.....	83
Tabla 24. Tiquetes.....	83

### **Lista de figuras**

	<b>pág.</b>
Figura 1. Flujo de ganado y carne en el ámbito Nacional .....	18
Figura 2. Mapa censo bovino 2017.....	20
Figura 3. Esquema de un estudio de mercado.....	23
Figura 6. Región Pacífica de Colombia .....	28
Figura 7. Ubicación municipios de Popayán y Timbío.....	29
Figura 8. Productores que pertenecen a una asociación .....	33
Figura 9. 2. Municipio de procedencia .....	35
Figura 10. 3. Productores que poseen finca .....	36
Figura 11. ¿Usted vende bovinos? .....	37
Figura 12. Tipo de explotación.....	38
Figura 13. 6. Razas de bovinos que vende.....	39
Figura 14. Cifras mercado ganadero en Colombia .....	39
Figura 15. 7-Genero de Bovinos que vende.....	40
Figura 16. 8. Edad de los Bovinos (Hembras) al momento de vender .....	41
Figura 17. Edades de los machos.....	42
Figura 18. 9- Tipo comprador.....	43
Figura 19. 10- Periodicidad de la venta de bovinos .....	44
Figura 20. 11- Cantidad de bovinos que vende.....	45

Figura 21. Sitio de Compra.....	46
Figura 22. 13-Precio de venta en Pie .....	47
Figura 23. 14- Productores que compran bovinos .....	48
Figura 24.7- Razas al momento de compra.....	49
Figura 25. 16- Genero de bovinos que compra .....	50
Figura 26. 17- Edad de bovinos (Hembras) al momento de la compra.....	50
Figura 27. Edad de bovinos (Machos) al momento de la compra .....	51
Figura 28. 19- Tipo de comprador.....	51
Figura 29. Periodicidad de compra de bovinos.....	52
Figura 30. 21- Cantidad de bovinos que compra.....	53
Figura 31.22- Sitio de compra de bovinos .....	53
Figura 32. 23- Precio de Compra .....	54
Figura 33. 24- Precio de compra mediante la observación .....	54
Figura 34. 25- Forma de compra.....	55
Figura 35. 26- Ultima compra o venta en feria .....	55
Figura 36. 27- ¿Cuántas veces compro o vendió en el último año animales en una feria?.....	56
Figura 37. 28- Ubicación del espacio para la feria.....	57
Figura 38. 29- Tiempo de permanencia del ganado en su finca.....	57
Figura 39. 30- Tipo de transporte.....	58

## Lista de anexos

	<b>Pág.</b>
Anexo 1. Encuesta .....	91
Anexo 2. Formato de solicitud uso de suelos .....	93
Anexo 3. Lista de chequeo permiso de vertimientos .....	94
Anexo 4. Solicitud permiso de vertimientos .....	96

## Resumen

El presente trabajo está orientado a un estudio de pre-factibilidad relacionado con la comercialización del ganado bovino en pie en Ferias Comerciales en los municipios de Popayán y Timbío. Actualmente el departamento del Cauca carece de un espacio que cumpla con la normatividad vigente establecida por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), para el intercambio comercial de ganado bovino en pie, lo que conlleva a una comercialización inadecuada y a un mercado inestable que genera pocas ganancias a los productores, pero sí beneficios económicos para los intermediarios. Para el desarrollo de la investigación se realizó una caracterización de la comercialización del ganado bovino en pie, y se evaluó la factibilidad técnica, ambiental, legal y socio- económica de cada una de las ferias.

Para lo anterior, se utilizaron herramientas de recolección de información como encuestas, entrevistas y visitas técnicas. Además, se realizó una revisión sobre la normatividad técnica, legal y ambiental en las entidades correspondientes como fueron ICA, Alcaldías y la CRC respectivamente.

De acuerdo con los resultados obtenidos el proyecto se considera aceptado por la población a la que está dirigido, dado que es una necesidad que existe entre los productores ganaderos de la región, un 54% de los encuestados manifiestan que la feria es la mejor opción para la comercialización del ganado bovino, por ello es importante que se establezca un trabajo entre los usuarios del gremio y las entidades que los representan.

**Palabras Claves:** Feria Comercial, Bovinos, Pre factibilidad, Comercialización, Ganaderos.

### **Abstract**

The present work is oriented to a pre-feasibility study related to the commercialization of standing cattle in commercial fairs in the municipalities of Popayan and Timbío. Currently in the department of Cauca there is no space that complies with the current regulations established by the Colombian Agricultural Institute (ICA), for the commercial exchange of live cattle, which leads to inadequate marketing and an unstable market that generates few profits to producers, but economic benefits for intermediaries. For the development of the research, a characterization of the commercialization of live cattle was carried out, and the technical, environmental, legal and economic feasibility of each of the fairs was evaluated.

For this, information gathering tools such as surveys, interviews and technical visits were used. In addition, a review was made of the technical, legal and environmental regulations in the corresponding entities such as ICA, City Halls and the CRC, respectively.

According to the results obtained, the project is considered accepted by the population to which it is addressed, given that it is a need that exists among livestock producers in the region, 54% of respondents say that the fair is the best option for the commercialization of bovine cattle, for that reason it is important that a work is established between the users of the guild and the entities that represent them.

**Keywords:** Trade Fair, Bovines, Prefeasibility, Marketing, Livestock

## Introducción

El sector agropecuario representa gran importancia en la economía y alimentación colombiana ya que aporta el 6% del producto interno bruto (PIB) nacional, en el cual la ganadería contribuye con un 1.4% del PIB nacional, aportando el 21.8% al PIB agropecuario y un 48.7% al PIB pecuario (FEDEGAN , 2018).

Este sector tiene como función producir tanto alimentos como materias primas para satisfacer la demanda de los mercados internos y externos. Las perspectivas de crecimiento para este sector en Colombia son positivas y se explican principalmente por tres factores: 1- el incremento en la demanda mundial de alimentos que se conjuga con las condiciones geo climáticas colombianas y permiten el aumento sostenido de la oferta agropecuaria; 2- la evolución reciente del sector ha mostrado un crecimiento superior al de otros renglones de la economía y 3- el incremento de gasto del gobierno nacional dirigido al sector agropecuario (Linero, 2017).

Por otro lado, dentro del sector agropecuario se encuentra la actividad ganadera que se ha caracterizado por ser un renglón de gran valor económico en Colombia por su contribución al crecimiento y desarrollo de la población, a la satisfacción continua de la demanda de alimento dado al crecimiento demográfico y además por tener como característica ser un país con gran diversidad biológica, lo cual favorece el aprovechamiento del sector primario (Guarnizo y Rueda, 2011).

La comercialización del ganado bovino ha sido una de las principales preocupaciones de los ganaderos, ante los precios por la venta; en la mayoría de los casos es el resultado de una negociación poco equitativa e insegura a la que recibirán en un mercado transparente y competitivo. A esto, se suma, que en el sistema tradicional de comercialización se crea la

oportunidad para la existencia de un gran número de intermediarios, que dificultan la negociación y aumentan los precios (Laverde, 2005).

En el sector bovino las variables de mercado y la ausencia de políticas públicas en la lucha contra el contrabando, el sacrificio ilegal y la reintroducción de la aftosa contribuyen a su decrecimiento. Entre enero y agosto de 2017 el sacrificio formal de bovinos se redujo en 8,7%, equivalente a 214.330 animales, de la misma forma el sacrificio registró una fuerte caída en 2016 respecto a 2015, que alcanzó 8,5%, es decir 338.261 animales. Los problemas de sacrificio clandestino y contrabando de animales han hecho que el sacrificio ilegal crezca y el legal decaiga (FEDEGAN, 2017)

Actualmente, el departamento del Cauca carece de un espacio que cumpla con la normatividad vigente para el intercambio comercial de ganado bovino en pie, llevando a que se genere una comercialización inadecuada; en la que es poco probable garantizar un mercado estable y una regulación del precio.

Por otra parte; para el productor ganadero, la búsqueda de animales de finca en finca, representa costos elevados de transporte y tiempo. Además, el adquirirlos en una plaza de feria tradicional, garantiza una negociación basada en la observación y reventa de ganado, dificultando la selección de los animales que se requieren.

En las diferentes regiones del país, se habla de la poca asistencia de los productores de ganado bovino a las ferias ganaderas, sobre todo en municipios pequeños a los que no pueden llegar productores por la distancia, vías de acceso, y el alto costo que representa el traslado de animales; sumado a lo anterior, las pocas transacciones que se hacen cuando asisten a los eventos, por consiguiente se genera un atraso del mejoramiento genético del hato en la región, afectando la comercialización en cuanto a calidad y cantidad (Santos, 2015).

El propósito de este trabajo es la caracterización de una feria comercial de ganado bovino en pie, dado que, es de gran importancia porque es una muestra de avance, trabajo y capacidad productiva de la ganadería; esta feria podría ofrecer a los productores de la región, la oportunidad de dar a conocer y comercializar sus animales, garantizando calidad y precio justo, además es un evento que permite intercambiar conocimientos y experiencias con productores de otras regiones. La feria permite el contacto directo entre vendedores y compradores, mostrando las diferentes razas y cruces de bovino a precio razonable, facilitando al pequeño productor la participación en el negocio, eliminando a los intermediarios y obteniendo mayor rentabilidad a la hora de realizar sus ventas (DANE, 2013).

De igual manera, se benefician las personas asistentes, dado que se permiten concretar nuevos negocios, hacer alianzas estratégicas, promocionar las empresas ganaderas y evaluar el mercado existente y potencial (DANE, 2013).

## 1. Antecedentes

De acuerdo con información de Federación Colombiana de Ganaderos, la situación reciente en la producción bovina del país es el resultado de los choques climáticos, la situación económica en Venezuela y los cambios en los hábitos nutricionales de los consumidores; los colombianos han disminuido el consumo de carne de res en favor de proteínas sustitutas, como el huevo, pollo y cerdo. A finales de 2008 la producción total de carne bovina excedía el consumo interno en alrededor de 10 millones de kilos, gracias principalmente al comercio con Venezuela. Hacia la mitad de 2009 esta brecha se cerró de manera abrupta debido a la crisis política en el país vecino. Solo a partir de 2013 se observa de nuevo la importancia del mercado externo, aunque hasta la fecha no ha alcanzado los niveles de finales de 2008 (Banco de la República, 2018).

Por otra parte, el sacrificio formal de bovinos muestra una acentuada decadencia en los últimos años como producto del contrabando de animales desde Venezuela y el incremento en el sacrificio clandestino, ocasionando que el sector ganadero tenga un bajo crecimiento económico.

En anteriores años, el bajo precio del ganado obligo a liquidar hembras por encima del promedio histórico, lo que incidió en la disminución de terneros en los años subsiguientes. Así mismo el cambio climático ha ocasionado la muerte de animales en el momento de ocurrencia del evento, pero a su vez genera desplazamientos de animales, y menor incidencia en la productividad y la reproducción que se ven reflejados en años posteriores. Sumado a esto, la ausencia de políticas públicas que estimulen: el consumo interno de carne, las exportaciones y el repoblamiento bovino también incidieron en la disminución del inventario ganadero. (FEDEGÁN, 2017).

En vista de que, en el ámbito ganadero, las ferias y exposiciones representan la oportunidad para los productores de mostrar sus mejores animales, promocionando así su ganadería y abriendo espacio a nuevas oportunidades de negocio, hace aproximadamente 145 años se crearon las ferias

ganaderas siendo la más representativa en Colombia la de Itagüí Antioquia, creada por el Concejo Municipal el 29 de octubre de 1873 e inaugurada el 4 de marzo de 1874. Se llevaba a cabo en la plaza y en algunas calles aledañas los días miércoles de cada semana. Esta feria funcionó hasta 1908. Entre 1880 y 1890, hubo feria en la Villa de la Candelaria, en los municipios de Caldas, Envigado y Sabaneta (Bonet, 1998).

En los inicios de las ferias, los animales provenían de tierras frías, pero posteriormente comenzaron a arribar animales provenientes de fincas ubicadas en climas templados y cálidos. Los primeros animales procedentes de dichos climas llegaban del Cauca y del Magdalena Medio, en especial Puerto Berrio. Posteriormente, se abrió el mercado a los ganados del antiguo departamento de Bolívar, en especial a los del hoy departamento de Córdoba (Bonet, 1998).

## **2.Objetivos**

### **2.1 Objetivo General**

Determinar la pre factibilidad para el montaje de una feria comercial de ganado bovino en pie en los municipios de Popayán y Timbío del departamento del Cauca.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Caracterizar la comercialización de ganado bovino en pie en los municipios de Popayán y Timbío del departamento del Cauca.
- Evaluar la factibilidad técnica, ambiental, y legal para la realización de una feria comercial de ganado bovino.
- Determinar la viabilidad económica de la feria comercial de ganado bovino en pie.

### 3. Marco teórico

#### 3.1 Estudio de pre factibilidad

El estudio de pre -factibilidad, consiste en una breve investigación sobre el marco de factores (legales, técnico, económicos, ambientales, sociales etc.) que afectan al proyecto, Así mismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además, se debe analizar la disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución.

Otro aspecto importante que se debe abordar en este estudio preliminar, es el que concierne a la cuantificación de los requerimientos de inversión que plantea el proyecto y sus posibles fuentes de financiamiento. Finalmente, es necesario estudiar los resultados financieros del proyecto y calcular los indicadores que permitan evaluarlo (UMNG, 2018).

El estudio de pre factibilidad se lleva a cabo con el objetivo de contar con información sobre el proyecto a realizar, mostrar las alternativas que se tienen y las condiciones que lo rodean.

Este estudio de pre factibilidad se compone de:

- ❖ Estudio de mercado
- ❖ Estudio técnico
- ❖ Estudio financiero
- ❖ Suministros
- ❖ Estudio administrativo
- ❖ Estudio de impacto ambiental.

### **3.2 Feria**

Una feria es un evento comercial en que se encuentran productores y compradores, con el fin de concretar negocios, establecer contactos comerciales y alianzas estratégicas en corto tiempo, identificar posibles competidores, comparar los productos propios y su calidad con otros del mercado, así como para estudiar el comportamiento del mismo ante las ofertas y precios existentes (DANE, 2013).

### **3.3 Ferias en el ámbito ganadero**

En el ámbito ganadero, las ferias y exposiciones representan la oportunidad para los productores de mostrar sus mejores animales, promocionando así su ganadería y abriendo espacio a nuevas oportunidades de negocio (DANE, 2013).

### **3.4 Evento de concentración de animales que se realizan en Colombia**

**3.4.1 Feria comercial.** Es un lugar de concentración donde se realiza la comercialización de todo tipo de especies animales, cuyo destino final puede ser la cría o el sacrificio para consumo. Este tipo de feria se encuentra en todas las regiones del país, se realiza en patios adaptados con corrales para tal fin, suele realizarse el día de mercado municipal y cuenta con la presencia de las autoridades que velan por que los animales sean propiedad de quien los comercializa, así como por las condiciones mínimas sanitarias requeridas por la ley, para este tipo de transacciones (ICA, 2010).

**3.4.2 Subasta.** Es un lugar de concentración de todo tipo de especies animales de tipo comercial, cuya finalidad es la venta para el levante y/o engorde posterior de los mismos en predios o para sacrificio para consumo. La subasta es dirigida por el martillo, quien con apoyo de su auxiliar debe vender el ganado. Este último es quien se ocupa de hacer firmar los pagarés.

Inicialmente, el martillo coloca un precio base al kilogramo en pie (basándose en la edad, raza o cruces, peso, calidad y estado general de los animales) (ICA, 2010).

**3.4.3 Feria de exposición.** Es una concentración de todo tipo de animales, con la finalidad de realizar la exhibición, promoción de especies y razas de animales para reproducción y mejoramiento genético. La feria de exposición se caracteriza por ser un medio de promoción para una raza; en ella también se llevan a cabo juzgamientos y clasificaciones de ejemplares asistentes por personal altamente calificado y experimentado. Solo pueden participar los animales que cumplan todos los requisitos sanitarios exigidos por el ICA en la resolución de aprobación de la exposición (ICA, 2010).

**3.4.4 Remate.** Se define como una concentración de todo tipo de especies animales cuya finalidad es la comercialización de especies y razas de animales para reproducción y mejoramiento genético. Esta actividad se realiza después de las competencias para vender los animales exhibidos durante la feria, manteniendo las mismas condiciones y mecánica de una subasta; en este caso el precio base se fija en común acuerdo entre el martillo y el propietario del animal (ICA, 2010).

**3.4.5 Paradero.** Predio destinado al acopio de animales de tipo comercial, para posterior reventa a través de una subasta o feria comercial, o de venta en forma directa a otras fincas, con finalidad de levante y/o engorde posterior de los mismos o el sacrificio (ICA, 2010).

### **3.5 Generalidades de la ganadería de carne bovina en Colombia**

La ganadería de ceba tiene como objetivo la producción de carne a través del ciclo completo o a partir de algunas de sus etapas, las cuales comprenden la cría de terneros, en su mayoría machos destetos de ocho meses con pesos de 220 a 250 kilogramos, y el levante y ceba de machos hasta alcanzar pesos de 450 a 500 kilogramos a una edad entre 16 y 24 meses, bien sea en sistemas productivos intensivos o extensivos

Las políticas y normas para la inocuidad en la producción de carne y leche con bovinos y búfalos están reglamentadas por el Ministerio de la Protección Social y reguladas por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), mediante los siguientes documentos: a) Conpes 3376 de 2005 y 3676 de 2010, b) Decreto 1500 de 2007 y c) resolución 2341 de 2007.

a. CONPES: el número 3376: establece la política sanitaria y de inocuidad para la cadena de carne bovina y leche, y el 3676 busca consolidar la política sanitaria y de inocuidad para la cadena láctea y cárnica.

b. Resolución 2341 de agosto 23 de 2007: instrumento mediante el cual el ICA reglamenta y hace cumplir las normas respecto a las condiciones sanitarias y de inocuidad en la producción primaria de ganado bovino y bufalino destinado al sacrificio para el consumo humano, con el fin de proteger la vida, la salud y el medio ambiente (DANE, 2016)

**3.5.1 Cadena de Valor de la carne bovina.** En la producción y comercialización del ganado en pie y su transformación en carne para ser consumida, intervienen una serie de intermediarios y agentes de otros sectores productivos. Una descripción aproximada de este proceso es la siguiente:

1. El productor
2. El comercializador
3. El transporte
4. Comercializador Mayorista
5. El mayorista y ordenador del sacrificio
6. Comercializador final
7. Consumidor final.
  - a. La industria

b. Compras institucionales

c. El consumidor individual.

La relación entre estos sectores, que son independientes entre sí, y la cadena de valor, se refleja en unos precios y costos de cada uno de los procesos (Escobar, 2017).

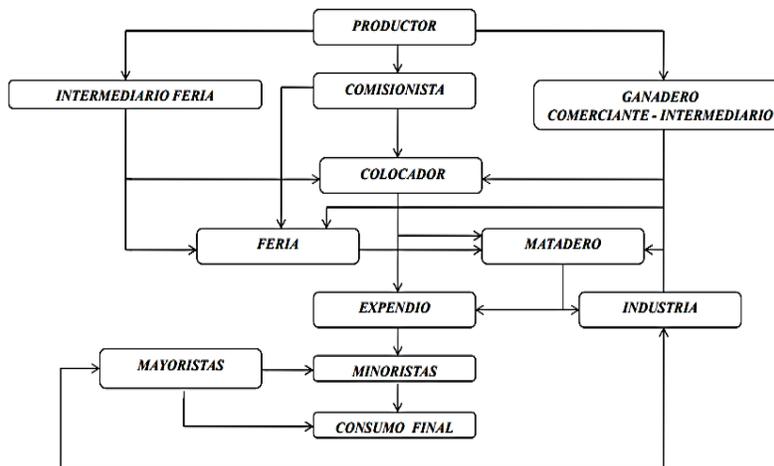


Figura 1. Flujo de ganado y carne en el ámbito Nacional

Fuente. Federación Colombiana de Ganaderos

### 3.6 Regiones ganaderas en Colombia

En Colombia la ganadería está presente a lo largo y ancho de toda la geografía nacional. La actividad se desarrolla en cinco regiones ganaderas bien definidas:

1. Zona norte o llanura del caribe, conformada por los departamentos de Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, La Guajira, Magdalena, Sucre y Norte de Antioquia. La región está dedicada en su gran mayoría a la ganadería de carne y doble propósito.

2. Zona del Valle del Magdalena y región Andina: incluye los departamentos de Boyacá, Caldas, Cundinamarca, Huila, Norte de Santander, Santander, Tolima y Sur de Antioquia. Predomina la ganadería de leche y doble propósito.

3. Zona del Valle del Rio Cauca que comprende los departamentos de Cauca, Valle del Cauca, Quindío y Risaralda.
4. Región del sur, integrada por Vaupés, Putumayo, Caquetá y Nariño. Es una región con algunas perspectivas para ganadería de leche en Caquetá, Sibundoy (Putumayo) y Nariño.
5. Zona de los llanos orientales. Comprende el oriente de Cundinamarca, Meta, Casanare, Arauca y Vichada. Y se dedica a la producción de carne mediante el pastoreo continuo.

### **3.7 Inventario Nacional de ganado bovino**

Gracias a su ubicación geográfica Colombia cuenta con gran variedad de pisos térmicos que van desde el nivel del mar hasta regiones de páramo, ello permite la explotación de diferentes razas bovinas productoras de carne, leche y doble propósito (ICA, 2017).

La Población Bovina en el país está distribuida en 514.794 predios y constituida aproximadamente por 23'475.022 animales, ubicados principalmente en los departamentos de Antioquia (11,75%), Córdoba (8,74%), Casanare (7,93%), Meta (7,38%), Caquetá (6,33%), Santander (6,14%) Cesar (5,56%), Magdalena (5,13%) y Cundinamarca (4,88%) que agrupan el 63,84% de la población total nacional (ICA, 2017).

### **3.8 Producción y comercialización de la ganadería colombiana**

En el comercio de ganado y carne de bovino interviene un número considerable de intermediarios, alrededor del cual se constituyen dos mercados separados, pero con fuertes interrelaciones: el mercado de ganado en pie y el mercado de carne. El primero de los mercados se forma alrededor de transacción de ferias y subastas ganaderas y el segundo; en las plantas de sacrificio ubicadas cerca de los centros urbanos.

En Colombia los sistemas de comercialización de la carne y de la leche se han transformado en los últimos años. Ahora, los supermercados concentran un gran poder de negociación, lo que

les permite comprar directamente al productor, así como imponer precios y plazos de pago. Los grandes almacenes de cadena tienen sus agentes que compran directamente en los hatos ganaderos, evitando con esto la instancia de las ferias o subastas (Cuenca Jimenez, Chavarro miranda, & Diaz Gantiva, 2008)

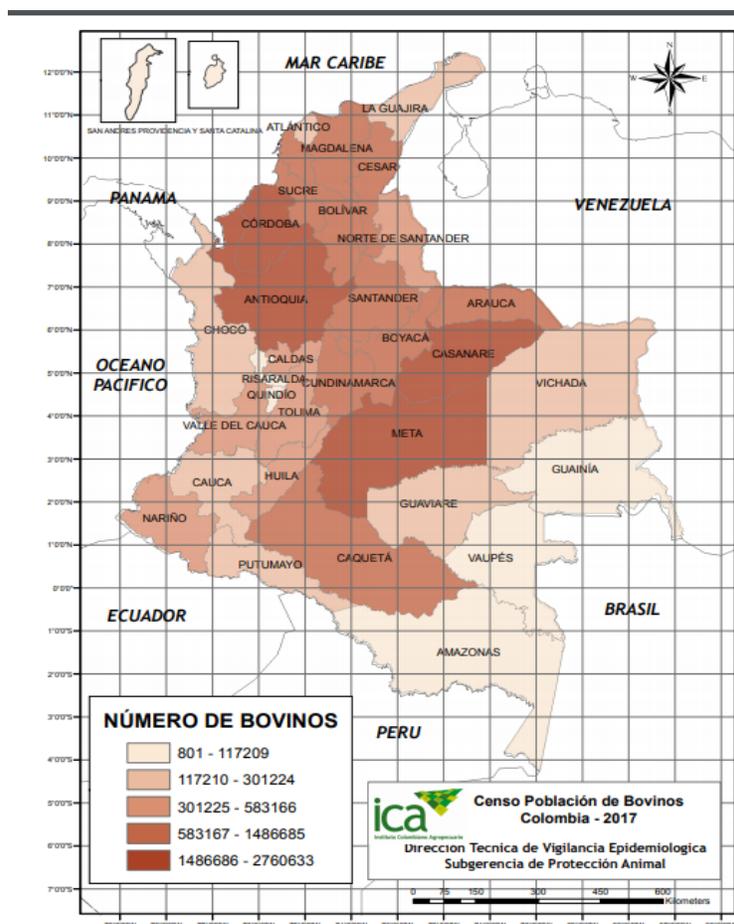


Figura 2. Mapa censo bovino 2017

Fuente: Instituto Colombiano Agropecuario

### 3.9 La ganadería en el Cauca

El departamento del Cauca tiene un alto potencial productivo en el sector agropecuario, dado que cuenta con una importante variedad de recursos: más de un millón de hectáreas de bosques, 150 kilómetros de costa sobre el Pacífico, tres regiones naturales, los pisos térmicos: cálido, templado y frío y los bioclimáticos: subandino, alto andino y páramo.

Tabla 1. Inventario ganadero del Cauca

Rango de edades	N° de animales 2017	N° de animales 2018
Terneritas menores de un año	27353	34466
Terneros menores de un año	27766	30053
Hembras entre un año y dos años	31084	29489
Machos entre un año y dos años	35369	37554
Hembras entre dos y tres años	30024	33840
Machos entre dos y tres años	30477	31547
Hembras mayores de tres años	85292	91981
Machos mayores de tres años	9526	9205
<b>Total bovinos 2017</b>	<b>276891</b>	<b>298135</b>

Fuente. Instituto Colombiano Agropecuario- ICA, 2018

Tabla 2. Fincas ganaderas en el Cauca

Detalle	2017	2018
N° de fincas de 1 a 50 animales	17787	19616
N° de fincas de 51 a 100 animales	500	528
N° de fincas de 101 a 500 animales	740	253
N° de fincas 501 o más animales	15	19
<b>Total Fincas</b>	<b>19042</b>	<b>20416</b>

Fuente. ICA, 2018

Tabla 3. Inventario ganadero Zona centro del Cauca

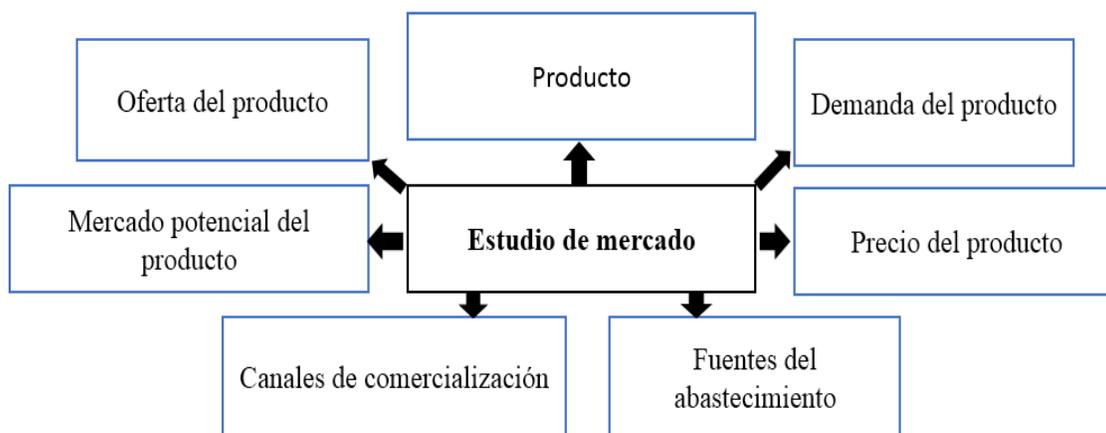
<b>Municipio</b>	<b>N° de animales 2017</b>	<b>N de animales 2018</b>
Puracé	24125	22927
Popayán	17186	16317
Tambo	12344	13041
Silvia	12217	14817
Timbío	8770	8647
Cajibío	6559	7704
Piendamó	2638	3471
Morales	2191	2836
<b>Total</b>	<b>86030</b>	<b>89760</b>

Fuente. ICA, 2018

#### 4. Estudio de mercado

Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, los cuales serán procesados mediante las diferentes herramientas estadísticas, para determinar la aceptación de un bien o servicio en el mercado.

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.



*Figura 3.* Esquema de un estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

## **4.1 Las Cinco fuerzas de Porter**

Esta metodología desarrollada por Michael Porter estudia las técnicas del análisis de la industria o sector industrial, definido con el fin de hacer una evaluación de los aspectos que componen el entorno del negocio, desde un punto de vista estratégico. Esta metodología permite conocer el sector industrial teniendo en cuenta varios factores como: el número de proveedores y clientes, la frontera geográfica del mercado, el efecto de los costos en las economías de escala, los canales de distribución para tener acceso a los clientes, el índice de crecimiento del mercado y los cambios tecnológicos. Este factor nos lleva a determinar el grado de intensidad de las variables competitivas representadas en precio, calidad del producto, servicio, innovación; ya que, en algunas industrias el factor del dominio puede ser el precio mientras que en otras el énfasis competitivo se puede centrar en la calidad, el servicio al cliente o en la integración o cooperación de proveedores y clientes (Joyas, 2006).

**4.1.1 Amenaza de Nuevos competidores.** Los nuevos competidores en un sector introducen nuevas capacidades y un deseo de adquirir participación de mercado, lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir, por lo tanto, esta amenaza pone límites a la rentabilidad potencial de un sector. (Hernandez, 2011)

**4.1.2 Rivalidad entre los competidores.** Adopta muchas formas familiares, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio. La rivalidad es más intensa cuando:

- Los competidores son varios o son aproximadamente iguales en tamaño y potencia.
- El crecimiento del sector es lento
- Las barreras de salidas son altas.
- Los rivales están altamente comprometidos con el negocio y aspiran a ser líderes.

- Las empresas no son capaces de entender bien sus señales mutuamente, debido a una falta de familiar entre ellas, enfoques competitivos, distintos o metas diferentes.

**4.1.3 Poder de Negociación de los proveedores.** Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector. Las empresas dependen de una amplia gama de distintos grupos de proveedores para adquirir insumos.

Un grupo de proveedores es poderoso si:

- Está más concentrado que el sector al cual le vende.
- Los grupos de proveedores no dependen fuertemente del sector para sus ingresos.
- Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor.
- Los proveedores ofrecen productos que son diferenciados.
- No existe sustitutos para lo que ofrece los proveedores.
- El grupo proveedor puede amenazar increíblemente con integrarse en el sector de forma más avanzada.

**4.1.4 Poder de negociación de los clientes.** Los clientes poderosos son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad y mejores servicios (lo que incrementa los costos), y por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten, todo es perjuicio de la rentabilidad del sector.

Un grupo de compradores cuenta con poder de negociación si:

- Hay pocos compradores o cada uno compra en volúmenes que son grandes en relación con el tamaño de un proveedor.
- Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí.
- Los compradores deben asumir pocos costos por cambiar de proveedor.

- Los compradores pueden amenazar con integrarse hacia atrás en el sector, y fabricar los productos del sector por sí mismos, si los proveedores generan demasiadas utilidades.
  - El producto que compra el sector representa una parte importante de su estructura de costos o presupuesto de adquisiciones.
  - El grupo de compradores obtiene utilidades bajas, le hace falta efectivo, o, de alguna forma u otra está presionado por recortar sus costos de adquisición.
  - La calidad de los servicios o productos de los compradores no se ve muy afectada por el producto del sector.
  - El producto del sector surte poco efecto en los otros costos del comprador.
- 3.1.5 Amenaza de servicios y productos sustitutos

Un sustituto cumple la misma función o una similar mediante formas distintas, cuando la amenaza de sustitutos es alta, la rentabilidad del sector sufre, la amenaza de un sustituto es alta si:

- Ofrece un atractivo de precio y desempeño respecto del producto del sector.
- El costo para el comprador por cambiar al sustituto es bajo.

Los sustitutos no solo limitan las utilidades en tiempos normales, sino que también reducen la bonanza que el sector podría cosechar en períodos buenos.

## **4.2 Métodos de recolección de información**

**4.2.1 Observación.** Se define como una técnica de recolección de datos que permite acumular y sistematizar sobre un hecho o fenómeno social que tiene relación con el problema que motiva la investigación. En la aplicación de esta técnica el investigador registra lo observado, mas no interroga a los individuos involucrados en el hecho, es decir, no hace preguntas, orales o escritas que le permitan obtener los datos necesarios para el estudio del problema.

La observación tiene la ventaja de facilitar la obtención de datos lo más próximos a como estos ocurren en la realidad; pero tiene la desventaja de que los datos obtenidos se refieren solo a un aspecto del fenómeno observado (Chávez, 2008)

**4.2.2 Encuesta.** Es una técnica de recolección de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, actitudes y comportamientos de los ciudadanos.

En una encuesta se realiza una serie de preguntas sobre uno o varios temas a una muestra de personas seleccionadas siguiendo una serie de reglas científicas que hacen que esa muestra sea, en su conjunto, representativa de la población general de la que procede (CIS, 2014).

**4.2.2.1 Universo.** Conjunto de elementos que poseen una característica en común, la cual es objeto en estudio. En la mayoría de las situaciones de investigación no es posible estudiar todo el universo ya que en muchas ocasiones la población o universo es demasiado grande, incluso podría llegar a ser infinita (Contreras, 2010).

**4.2.2.2 Muestra.** Es un subconjunto o parte del universo en la que se llevará a cabo la investigación con el fin posterior de generalizar los hallazgos al todo, es la parte que realmente se estudia y sobre la cual se efectuará la medición y la observación de las variables objeto de estudio. De cada Población se puede extraer un número indefinido de muestras (Contreras, 2010).

**4.2.3 Entrevista.** La entrevista, una de las herramientas para la recolección de datos más utilizadas en la investigación cualitativa, permite la obtención de datos o información del sujeto de estudio mediante la interacción oral con el investigador. También está consciente del acceso a los aspectos cognitivos que presenta una persona o a su percepción de factores sociales o personales que condicionan una determinada realidad. Así, es más fácil que el entrevistador comprenda lo vivido por el sujeto de estudio (Amaya, 2016).

## 5. Metodología

### 5.1 Ámbito Social

**5.1.1 Localización.** El departamento del Cauca está situado en la zona sur-occidental de Colombia y hace parte de las regiones Andina, Pacífica y Amazónica, con una superficie aproximada de 29.308 km<sup>2</sup>, equivalente al 2.7% del país, es el doceavo Departamento en extensión, con una altitud desde el nivel del mar hasta los 5.780 metros. Limita al norte con el Departamento del Valle del Cauca, al oriente con los departamentos de Huila, Tolima y Caquetá, al sur con los departamentos de Putumayo y Nariño y al occidente con el Océano Pacífico. Forma parte de la denominada: REGIÓN PACÍFICO, que articula los departamentos de Nariño, Valle del Cauca y Chocó, con más de 50 municipios y 1.5 millones de habitantes y que la convierte en una apuesta de desarrollo supra departamental con impactos positivos en los territorios del departamento (Gobernación del Cauca, 2014).



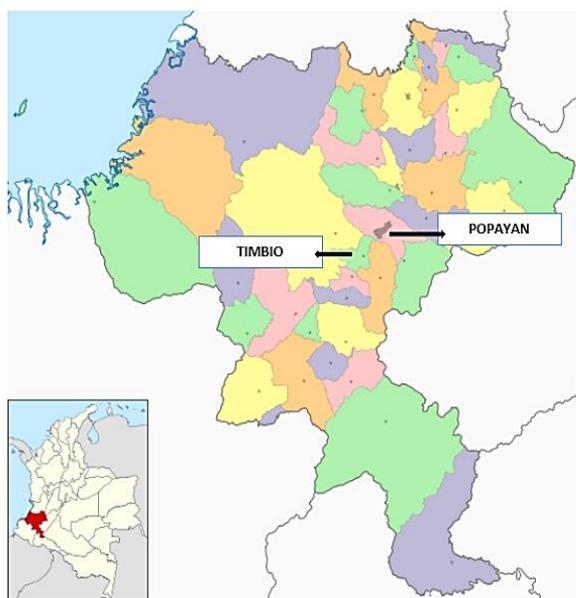
*Figura 4.* Región Pacífica de Colombia

Fuente. Google map

El Cauca está dividido administrativamente en 42 municipios, siendo su capital Popayán. Se ha agrupado en siete subregiones como parte de la estrategia de planificación con enfoque diferencial territorial.

En este trabajo se realizará un estudio de pre factibilidad de una feria comercial de ganado bovino en pie, con el propósito de establecer un lugar adecuado de concentración y comercialización de ganado, dado que el departamento del Cauca actualmente no cuenta con un sitio apropiado.

Para este proyecto se propone como base de estudio los municipios de Popayán y Timbío del departamento del Cauca, estos municipios son estratégicos en cuanto a: vías de acceso y ubicación, además en la comercialización de ganado bovino en pie se cuentan con gran participación de ganaderos del departamento y otros cercanos como Caquetá, Huila, Putumayo y Nariño.



*Figura 5.* Ubicación municipios de Popayán y Timbío

Fuente: Oficina asesora de planeación departamental.

Tabla 4. Información primaria

<b>INFORMACIÓN PRIMARIA</b>	
<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
OBSERVACIÓN	<p>Se llevará a cabo una visita técnica al matadero del municipio de Timbío, donde actualmente se organiza una comercialización informal de ganado bovino en pie, se considera de gran utilidad, por el hecho de que desde hace tiempo viene funcionando y en ella se encuentra asistencia de ganaderos de otros municipios. También se tendrá en cuenta el coliseo de ferias de Popayán, en el que actualmente no se da un intercambio comercial, puesto que el ganado que llega tiene como destino sólo el sacrificio.</p>
ENCUESTAS	<p>Las encuestas serán dirigidas a 30 productores ganaderos del Cauca que realizan la comercialización de ganado bovino en pie en los municipios de Popayán y Timbío, esta información tiene el propósito de evaluar el comportamiento de esta actividad en el departamento.</p>
ENTREVISTA	<p>Será dirigida a personas con experiencia y conocimiento en el ámbito ganadero y su forma de comercialización, estas personas aportan diferentes puntos de vista frente al contexto que enmarca el trabajo, brindando orientación de manera objetiva. De acuerdo con la información requerida se realiza una entrevista al Presidente de la asociación de la Feria de Timbío y a la persona encargada de esta actividad, al presidente de la asociación Asoprosganado, al personero en asuntos administrativos del municipio de Popayán, gerente del Comité de ganaderos y al director de la CRC.</p>
<b>INFORMACIÓN SECUNDARIA</b>	
<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Internet (páginas web, documentos en línea, tesis, revistas electrónicas) Libros	<p>Se realizará una búsqueda de información confiable relacionada con el proyecto de investigación, que permita tener bases para direccionar el desarrollo del trabajo.</p> <p>Se harán varias consultas en la biblioteca del Banco de la República (Popayán) y la biblioteca Luis Ernesto Otálora ubicada en la sede los Robles.</p>

Fuente. Elaboración propia

### 5.1.2 Análisis de Las cinco Fuerzas de Porter

Tabla 5. Análisis socio-económico de una feria comercial de ganado bovino

ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO DE UNA FERIA COMERCIAL DE GANADO BOVINO		
CINCO FUERZAS DE PORTER	ORGANIZACIONES	OBSERVACIONES
		Factores que influyen en esta amenaza
<b>AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de ferias ganaderas en la región.</li> <li>- Asociaciones ganaderas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio</li> <li>- Calidad</li> <li>- Infraestructura</li> <li>- La comercialización</li> <li>- Ubicación</li> </ul>
<b>RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Matadero Timbio Cauca</li> <li>- Subastas (Valle)</li> <li>- Ferias ganaderas (Nariño, valle, Santander de Quilichao, Huila)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios</li> <li>- Posicionamiento</li> <li>- Ubicación</li> <li>- Mercado</li> <li>- Experiencia</li> </ul>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grupos de asociaciones locales y regionales.</li> <li>- Pequeños y medianos ganaderos.</li> <li>- Asociaciones vinculadas al comité de ganaderos del Cauca.</li> <li>- Pequeños y medianos productores de la región.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Volumen de cabezas de ganado.</li> <li>- Calidad (razas)</li> <li>- Localización.</li> <li>- El volumen de compra de ganado es elevado.</li> <li>- Hay mucha oferta de ganado.</li> </ul>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ganaderos de los municipios y departamentos cercanos dispuestos a compra y venta.</li> <li>- Empresas dedicadas a la comercialización de ganado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los clientes conocen los precios del ganado y sus características.</li> <li>- Los clientes saben que tiene la opción de cambiarse a otras ferias comerciales bovinas.</li> <li>- Los proveedores ven una reducción de la demanda.</li> </ul>
<b>AMENAZA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subastas</li> <li>- Remates ganado bovino</li> <li>- Paraderos</li> <li>- Mataderos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio</li> <li>- Calidad</li> <li>- Genética</li> <li>- Accesibilidad</li> <li>- Publicidad</li> <li>- Canales de venta</li> <li>- Ofertas para los clientes.</li> </ul>

Fuente. Elaboración propia

### 5.1.3 Diseño de encuesta

❖ Se diseñó una encuesta para identificar las variables que influyen en la comercialización de ganado bovino en pie en el departamento del Cauca.

Dentro de la encuesta se pretende identificar aspectos que permitan determinar el comportamiento de la comercialización de ganado bovino en los municipios de Popayán y Timbío, para ello se tendrá en cuenta:

- Ubicación del productor o de la finca. (municipio- vereda)
- Pertenece a una asociación.
- Sistema de producción (leche, carne o doble propósito)
- Destino de compra del animal (levante, ceba, sacrificio)
- Razas, género y edad del animal.
- Compradores, frecuencia y cantidad de compra y precio de venta.
- Ubicación de compradores y vendedores.
- La participación en ferias ganaderas.
- Opinión acerca de la realización de una feria comercial de ganado bovino en pie. (Ver anexo 1)

**5.1.4 Aplicación de la encuesta.** La encuesta se realizó a 30 productores ganaderos del Cauca que realizan la comercialización de ganado bovino en pie en los municipios de estudio. La forma de recolección de los datos se llevó a cabo por medio de visitas a campo y salida técnica a establecimientos de comercialización de ganado bovino en pie (Matadero Timbío y coliseo de Ferias de Popayán). La encuesta consta de 26 preguntas relacionadas con la comercialización de la ganadería.

**5.1.5 Análisis de Resultados.** El estudio general de las personas que respondieron a la encuesta está enmarcado por comerciantes ganaderos, productores y presidentes de asociaciones ganaderas. La encuesta en la Feria de Timbío se llevó a cabo los días jueves, viernes y sábado, ya que son los días en los cuales la dinámica de comercialización es bastante notoria y concurrida, por otra parte, en el coliseo de Ferias de Popayán se realizó los días lunes y martes, en los cuales llega el ganado a la feria para ser registrados, marcados y posteriormente pesados.

Tabla 6. 1. Productores que pertenecen a una asociación

Opción	Número
Pertenecen	11
No pertenecen	19

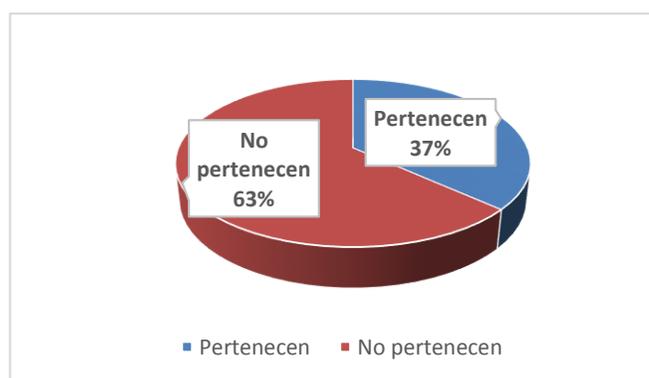


Figura 6. Productores que pertenecen a una asociación

Fuente. Elaboración propia

El 63% de los encuestados no pertenecen a una asociación, puesto que ellos desconocen la información acerca de los beneficios que tienen al asociarse. Igualmente se considera que es importante que las entidades encargadas de este gremio contribuyan e impulsen a los productores ganaderos a la asociatividad.

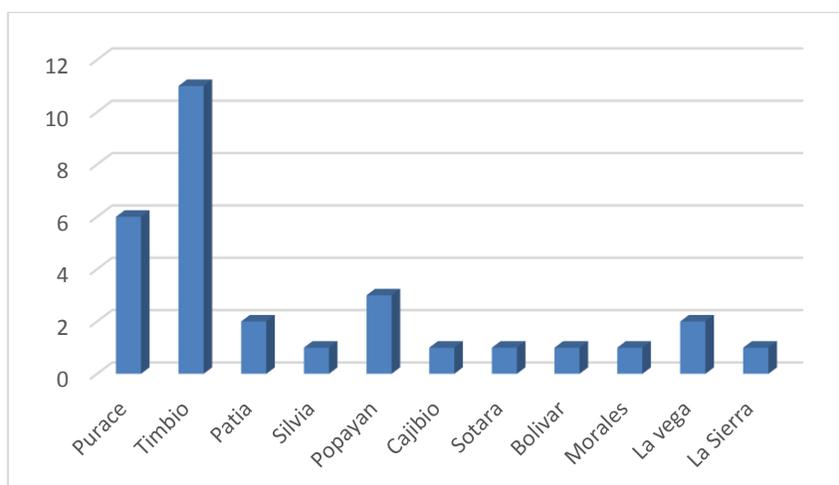
Según la FAO, es un proceso de agrupamiento de personas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas. Es la globalización misma la que nos está

llevando a animar al pequeño, mediano y grande productor y a estos con la agroindustria, a vincularse con la oferta de escala amplia. Una integración que combine producción, diversificación y calidad, con un enfoque claro de competitividad (SAC, 2013).

Por otra parte para la Sociedad de Agricultores de Colombia -SAC- es claro que la asociatividad hace un aporte inigualable al mejorar la calidad de vida de la población rural, elevando la productividad de los alimentos y mejorando la comercialización de los mismos dándole capacidad de negociación, pues al tener grupos más organizados hay posibilidades de participar en la dinámica comercial a través de la identificación de nuevos mercados (SAC, 2013).

Tabla 7. 2. Municipio de procedencia

Municipio	#
Puracé	6
Timbio	11
Patía	2
Silvia	1
Popayán	3
Cajibío	1
Sotará	1
Bolívar	1
Morales	1
La vega	2
La Sierra	1



*Figura 7. 2. Municipio de procedencia*

Fuente. Elaboración propia

Los Productores ganaderos de los municipios de Timbío, Puracé y Popayán, son los de mayor participación en la actividad del coliseo de ferias de Popayán y Timbío. Esta participación se refleja por la accesibilidad para participar en la comercialización de ganado, puesto que son los dos sitios en los que actualmente se está llevando a cabo esta actividad de feria, sin embargo, es conveniente aclarar que en el municipio de Timbío se realiza la feria de manera informal, es decir, en este momento no se cumple con la normatividad requerida; por otra parte, en el municipio de Popayán en el coliseo de ferias solo se está efectuando el sacrificio de animales.

De acuerdo con el censo bovino 2018 realizado por el ICA, el municipio de Puracé tiene un total de bovinos de 22927, ocupando el segundo lugar con mayor número de bovino a nivel departamental, Popayán 16317 bovinos ocupando el cuarto lugar y Timbío 8647 bovinos, ocupando el décimo lugar en el departamento, esto indica que son municipios en los cuales el sector ganadero tiene una gran participación en la economía del departamento (ICA , 2018)

Tabla 8. 3. Productores que poseen finca

Opción	N°
Si	18
No	12

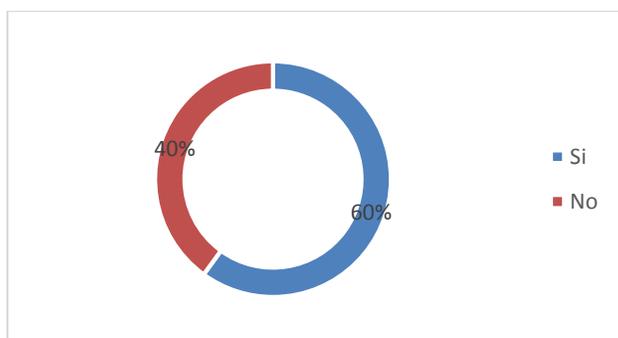


Figura 8. 3. Productores que poseen finca

Fuente. Elaboración propia

El 60% de los ganaderos encuestados cuentan con una finca para llevar a cabo la producción de ganado bovino, mientras que el 40% restante no cuenta con una finca, esto se debe a que algunos productores no mantienen mucho tiempo el ganado en sus predios y optan por pagar arriendos, además algunos encuestados manifiestan que son propietarios de paraderos por lo tanto no es necesario poseer una finca.

En el departamento del Cauca actualmente hay un total de 20416 fincas registradas con bovinos, según el censo bovino 2018 realizado por el ICA. Por esta razón es necesario que los productores registren las fincas para que haya una mayor vigilancia y control; y así mismo, tengan facilidades y beneficios a la hora de realizar cualquier actividad ganadera en los predios (ICA, 2013).

## 4. ¿Usted vende bovinos?



*Figura 9.* ¿Usted vende bovinos?

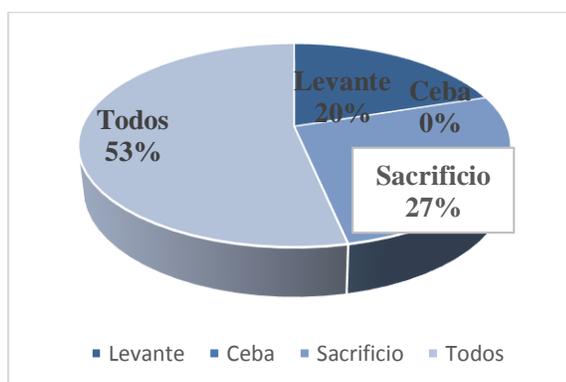
Fuente. Elaboración propia

La totalidad de la población encuestada responde positivamente a la pregunta, esto indica que hay una participación activa de los productores en la venta de bovinos en las ferias.

Según el diario digital “Contexto Ganadero” de Fedegán, “Las ferias siguen siendo unos de los eventos más esperados por los ganaderos. **Allí tienen la oportunidad de mostrar sus mejores semovientes, los avances alcanzados gracias a su trabajo y dedicación, les permite interactuar con colegas o comprar semovientes para adelantar mejoramientos genéticos**” (FEDEGAN, 2016).

Tabla 9. Tipo de explotación

Opción	N°
Levante	6
Ceba	0
Sacrificio	8
Todos	16



*Figura 10.* Tipo de explotación

Fuente. Elaboración propia

El 53% de los encuestados se dedica a las 3 formas de explotación bovina, un 20% solo a levante y un 8% solo a sacrificio, este resultado se genera dado que la encuesta se enfocó en pequeños y medianos ganaderos, por consiguiente, para los ganaderos resulta más dinámico el negocio.

Conforme a las cifras de referencia en el sector ganadero de este año 2018 realizadas por Fedegán, la orientación de la producción ganadera a nivel nacional se encuentra distribuida de la siguiente manera: con un 33% la explotación de levante, un 30% doble propósito y con un 17% la explotación de ceba.

Tabla 10. Razas de bovinos que vende

Razas	N°
Cebú	1
Normando	11
Angus	0
Leche	0
Cruce	2
Otro	1
2 o más razas	15

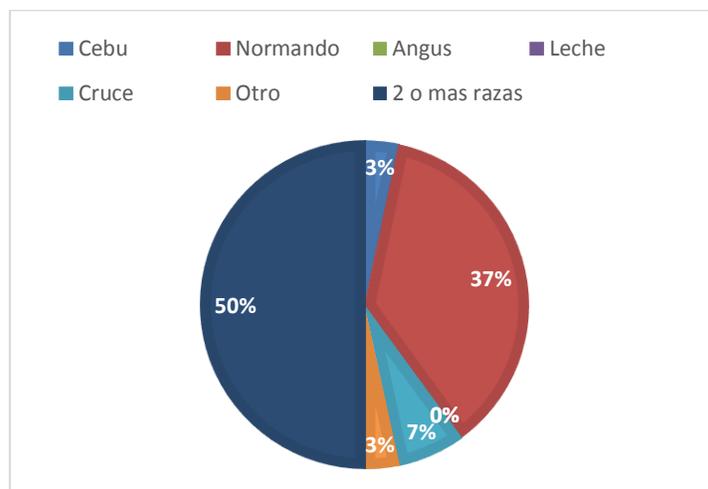


Figura 11. 6. Razas de bovinos que vende

Fuente. Elaboración propia

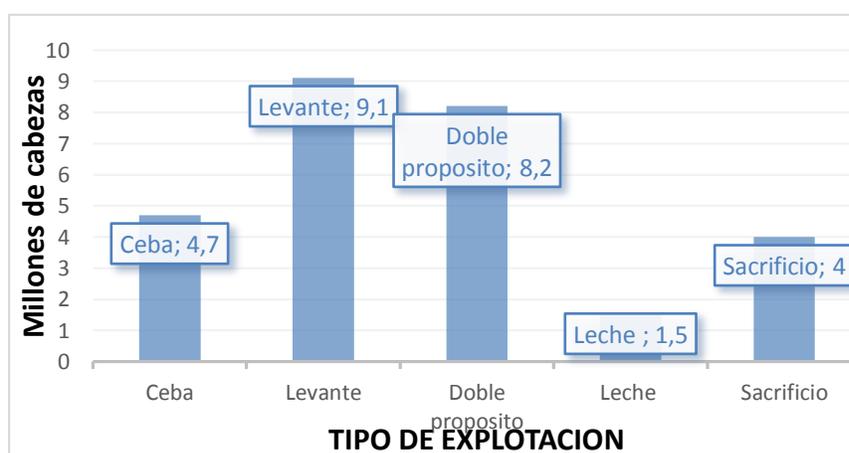


Figura 12. Cifras mercado ganadero en Colombia

Fuente. Elaboración propia

Un 50% de los encuestados se dedica a vender 2 o más razas, un 37% exclusivamente vende raza Normando y un 7% Razas cruzadas, solo un 3% se dedica a vender únicamente raza Cebú y otro tipo de razas, esta situación se genera a raíz de que los ganaderos han optado por diversificar sus fincas ganaderas.

Las razas cebuínas tienen el privilegio de ser una fuente inagotable de producción de carne y leche en el trópico. Alrededor del 70% de la leche y el 90% de la carne en Colombia se produce

en tierras cálidas con vacadas cebú de las razas Brahman, Nelore, Gyr y Guzerá, las cuales se complementan con cruzamientos con razas especializadas en leche, carne o doble propósito (ASOCEBU , 2018)

Por su fácil adaptación, la Raza Normando pura se ha desarrollado en una gran variedad de climas y altitudes de la geografía colombiana. Los principales nichos de Normando se encuentran en Cundinamarca, Boyacá, Caldas, Antioquia, Quindío, Risaralda, Tolima, Huila, Cauca, Valle del Cauca y los Santanderes (ASONORMANDO, 2018).

Tabla 11. 7. Genero de Bovinos que vende

Genero	N°
Hembras	2
Machos	12
Ambos	16

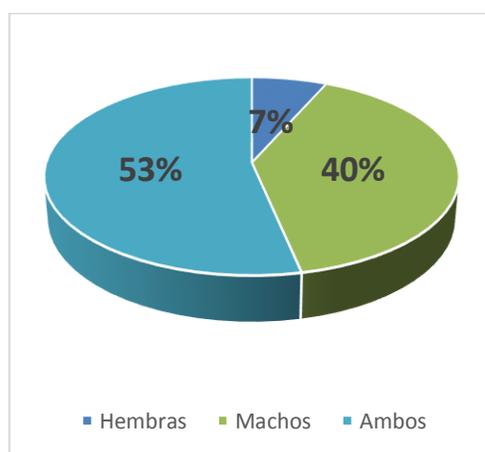


Figura 13. 7-Genero de Bovinos que vende

Fuente. Elaboración propia

De los ganaderos encuestados un 53% indica que vende ambos géneros de bovinos, mientras que un 40% se inclina a la venta de Machos, por otra parte, solo un 7% vende hembras. Este fenómeno da a entender que los productores en su producción manejan doble propósito,

además; la mayoría de los productores optan por la venta de machos, ya que estos son más corpulentos.

La riqueza territorial de colombiana ofrece enormes posibilidades en cría de ganado; esta condición, que pocos países ganaderos ostentan, brinda herramientas interesantes para impulsar la producción cárnica, láctea y, en algunos casos y dependiendo del territorio, de ambos productos en uno animal (Fedegan, 2013).

Tabla 12. Rango de edades

<3	0
>3<8	2
>8<12	1
>12<18	3
>18<24	1
>24<30	1
>30<36	1
>36	2
más de 2	12

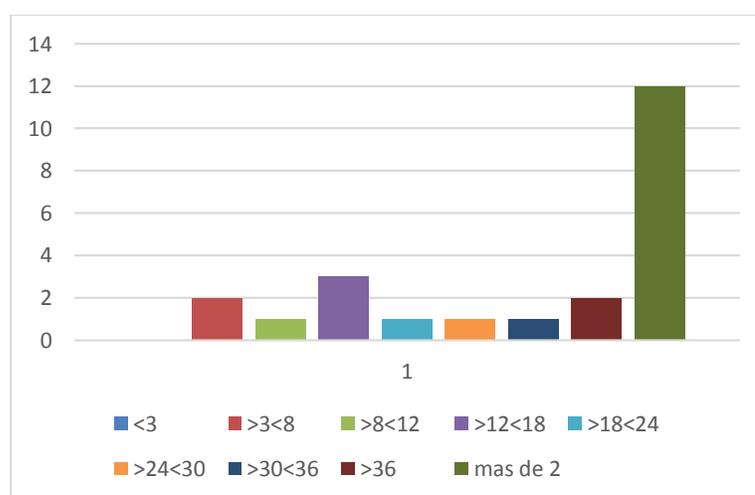


Figura 14. 8. Edad de los Bovinos (Hembras) al momento de vender

Fuente. Elaboración propia

Tabla 13. ¿De qué edades vende los machos?

OPCIONES	
<3	2
>3<8	2
>8<12	0
>12<18	4
>18<24	1
>24<30	3
>30<36	3
>36	0
2 o más edades	14

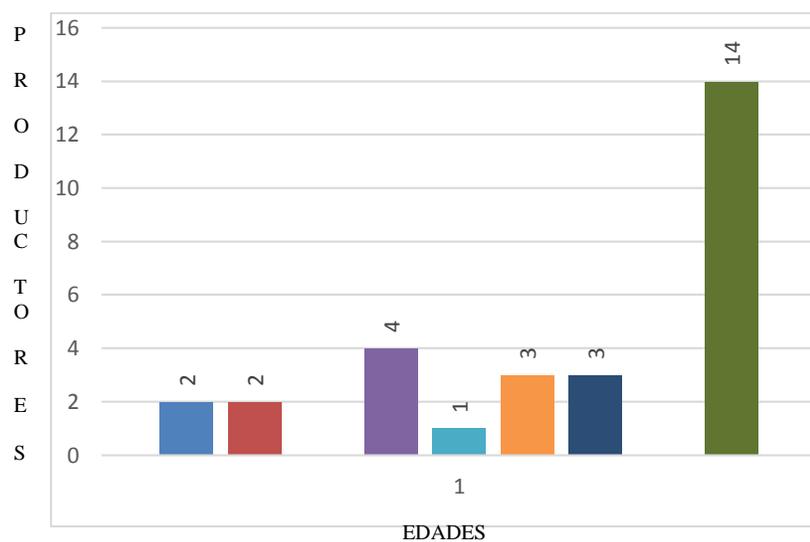


Figura 15. Edades de los machos

Fuente. Elaboración propia

La mayoría de los ganaderos encuestados manifiestan que venden Hembras y Machos de todas las edades, debido al proceso de comercialización que manejan, al momento de ofrecer lo que el cliente ganadero necesita.

Tabla 14. Tipo comprador

Opción	N°
Comerciante	9
Carnicero	4
Ganadero	0
Otro	0
Todos	17

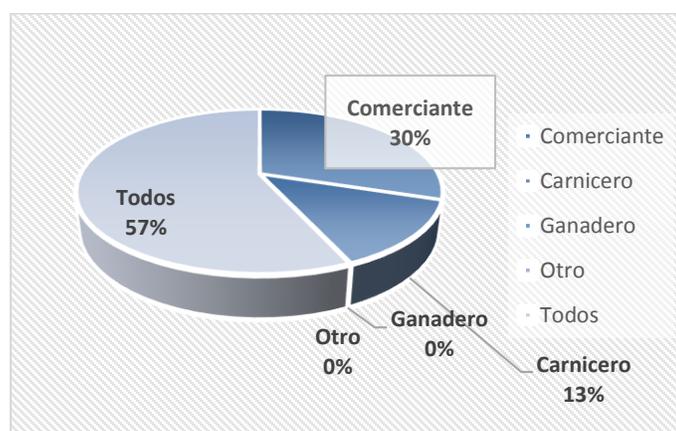


Figura 16. 9- Tipo comprador

Fuente. Elaboración propia

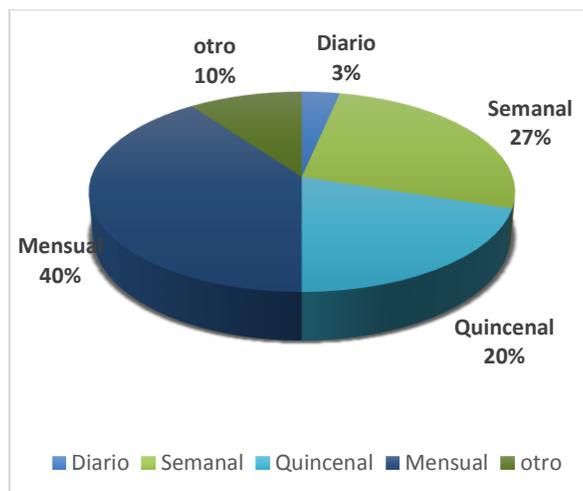
El 57% de los productores encuestados responden que la venta de bovinos la realiza con todos los compradores involucrados en el proceso, argumentando que los precios varían constantemente y que muchas veces le venden al comprador que mejor precio les ofrezca. Por otra parte, un 30% solo le vende al comerciante y un 13% únicamente al carnicero.

En la producción y comercialización de ganado en pie y en su transformación intervienen una serie de agentes de otros sectores productivos, debido a esto los productores en general tienen poco poder de negociación y venden los ganados a los precios que están vigentes en los mercados cercanos a la finca. Sumado a esto el comerciante se encarga de comprar a aquellos ganaderos que

por su volumen de ventas no pueden llegar a sus mercados terminales, o a los que no desean asumir los costos o riesgos de transporte y venderlos en la plaza de comercialización (Fedegan , 2017)

#### 7- Periodicidad de la venta de bovinos

Periodo	N°
Diario	1
Semanal	8
Quincenal	6
Mensual	12
otro	3



*Figura 17.* 10-Periodicidad de la venta de bovinos

Fuente. Elaboración propia

Un 40% de los encuestados indica que realiza la venta de bovinos cada mes, un 27% de forma semanal y un 20% cada quince días, objetando que estos periodos de tiempo son donde mejor se da la comercialización de bovinos, dado que es un espacio de tiempo conveniente para que el productor tenga la posibilidad de recuperar la inversión inicial y continuar con el proceso de venta.

Un ciclo productivo comprende un proceso prolongado en el tiempo que involucra distintas etapas desde que el ternero nace hasta que está listo para su comercialización sea carne leche o sus derivados. La dinámica de venta es diferente según el tipo de explotación, las condiciones del predio y la predilección del ganadero que haya adquirido a lo largo de los años (Fedegan , 2016)

Tabla 15. Cantidad de bovinos que vende

N° Bovinos	cantidad
1 a 5	13
5 a 10	4
10 a 15	10
15 a 20	1
20 a 25	1
25 a 30	0
30 a 35	0
35 a 40	0
45 a 50	1

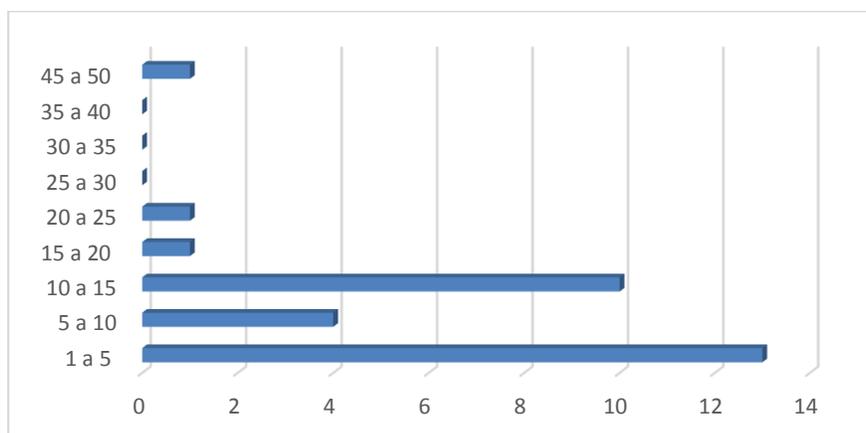


Figura 18. 11-Cantidad de bovinos que vende

Fuente. Elaboración Propia

La mayoría de los productores encuestados venden bovinos en un rango de 1 a 5 y de 10 a 15 cabezas de ganado, en intervalos de tiempo de una semana, cada quince días y cada mes, con ello se puede apreciar que son pequeños productores los que asisten a las ferias de Timbío y

Popayán, no obstante gracias a estos ganaderos la actividad de comercialización se continúa realizando.

Actualmente en Colombia se ha venido motivando la venta de ganado bovino por medio de las exportaciones, ya que una excelente alternativa para que los ganaderos reciban precios justos y su actividad productiva tenga valor agregado. Colombia exporto 83343 cabezas de ganado bovino en pie durante 2017, entre los estados a los que exporto se encuentran Irak con 32926 y Líbano con 28593 (La Republica, 2018)

Tabla 16. Sitio de venta

OPCIONES	Nº
La Finca	7
La Feria	16
Ambas	7
Otro	0

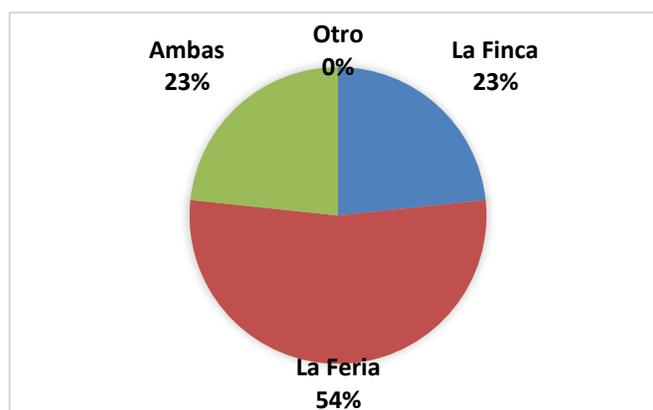


Figura 19. Sitio de Compra

Fuente. Elaboración propia

Un 54% de los productores indica que la venta la realiza en la feria, argumentando que tiene más opciones al momento de vender, puesto que en la feria se encuentra compradores de todo el municipio y algunos municipios cercanos los cuales pueden pagar a un mejor precio el kilo en

pie. Por otro lado, un 23% responde que prefiere vender en la Finca, esto se debe a que creen que hay facilidad al momento de vender y no incurrirían en gastos como, por ejemplo: el de transporte.

Tabla 17. Precio de venta en Pie

Precio/kilo	N°
2500-3000	8
3100-4000	12
4100-4500	10

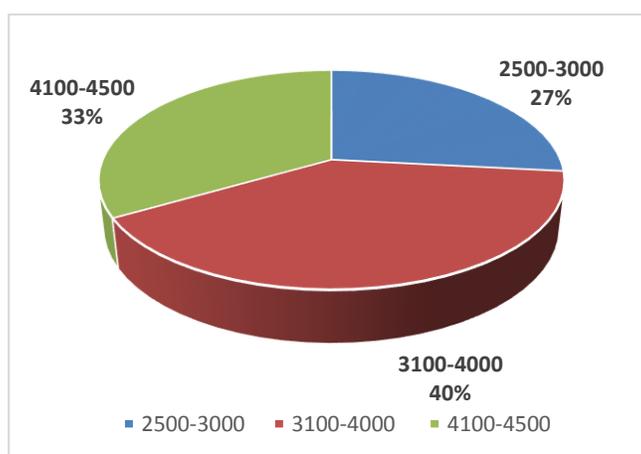


Figura 20. 13-Precio de venta en Pie

Fuente. Elaboración propia

El precio al que más se vendió la última vez esta entre 3100 y 4000 lo que presenta un 40% de la población encuestada, de acuerdo con este resultado y conociendo que el precio pagado por kilo en pie está establecido por una categoría donde se tiene en cuenta la clasificación: Extra; excelente conformación de tren posterior y profundidad torácica, excelente entre longitud y alzada de 2,5 a 4 años de edad, peso mayor de 500 kilos machos castrado, de Primera; buena conformación, buena relación entre longitud y alzada, mayor de 4 años, peso entre 440 y 500 kilos, y de segunda; pobre conformación, pobre relación peso y edad no relevante, por lo tanto se deduce que los productores están comercializando en su mayoría animales de segunda categoría, debido a

la poca asistencia y asesoría técnica a los ganaderos para mejorar sus explotaciones (Fedegan, 2018).

Tabla 18. Productores que compran bovinos

Opción	N°
Si	29
No	1

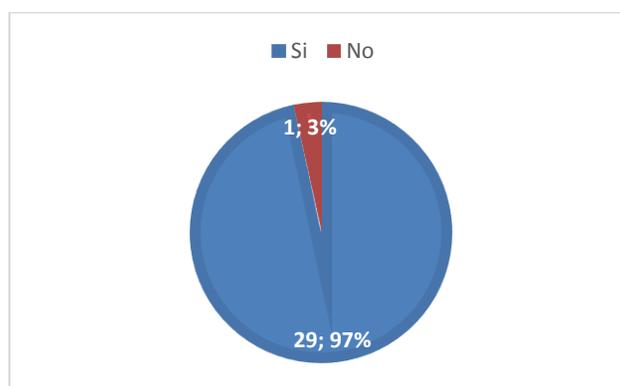


Figura 21. 14- Productores que compran bovinos

Fuente. Elaboración propia

El 97% de los encuestados responde de manera afirmativa a la compra de bovinos y tan solo 3% no realiza esta acción, puesto que las encuestas fueron realizadas dentro de sitio de comercialización de Popayán y Timbío, se puede apreciar una participación activa en la compra de bovinos.

Tabla 19. Razas al momento de compra

Razas	cantidad
Cebú	2
Normando	8
Angus	0
Leche	1
Cruce	3
otro	1
2 o más razas	14

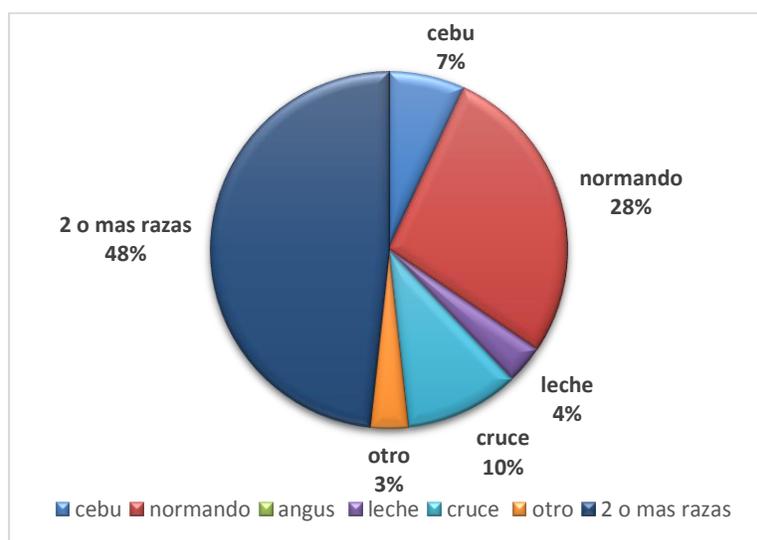
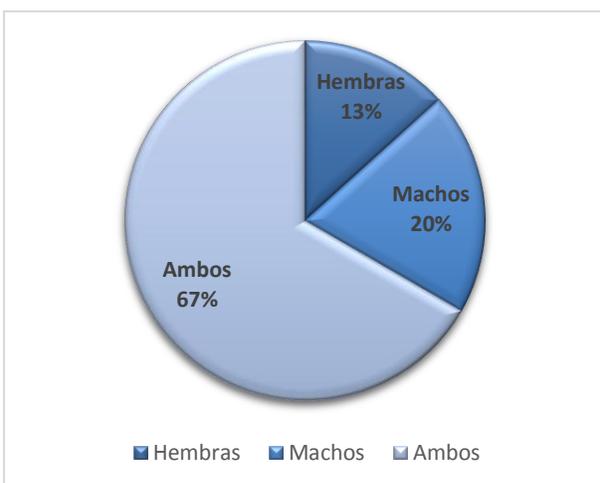


Figura 22.7- Razas al momento de compra

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo con la respuesta de los encuestados un 48% de ellos responde que compra entre 2 o más razas bovinas y un 28% solo razas Normando, debido a que son el reflejo de la diversidad genética con la que cuentan los ganaderos.

## 7- Genero de bovinos que compra



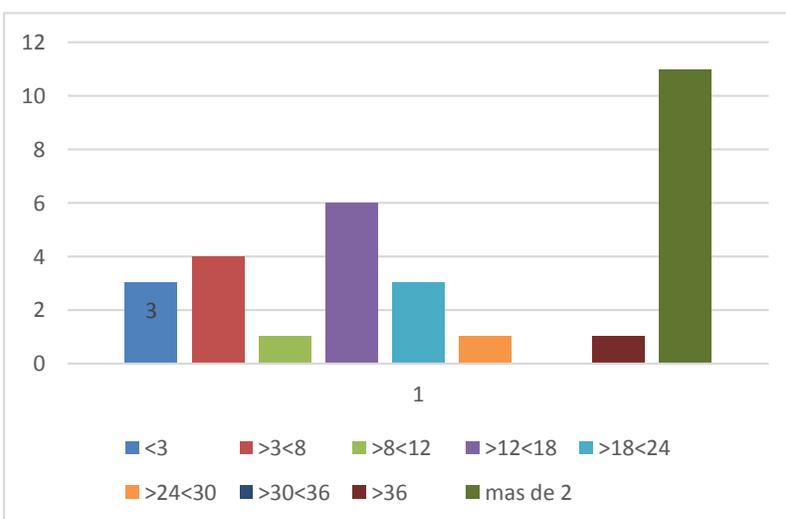
Genero	Cantidad
Hembras	4
Machos	6
Ambos	20

Figura 23. 16- Genero de bovinos que compra

Fuente. Elaboración propia

El 67% de los encuestados compra tanto Machos como Hembras, esto se debe a que los productores se dedican a la producción de carne y leche, por otro lado, un 20% solo compra machos lo que indica que estos productores se dedican al propósito de ceba, paralelamente un 13% se inclina por la compra de hembras lo cual da entender que su propósito es leche.

## 8- Edad de bovinos (Hembras) al momento de la compra



Rango de edad	de cantidad
<3	3
>3<8	4
>8<12	1
>12<18	6
>18<24	3
>24<30	1
>30<36	0
>36	1
más de 2	11

Figura 24. 17- Edad de bovinos (Hembras) al momento de la compra

Fuente. Elaboración propia

### 9- Edad de bovinos (Machos) al momento de la compra

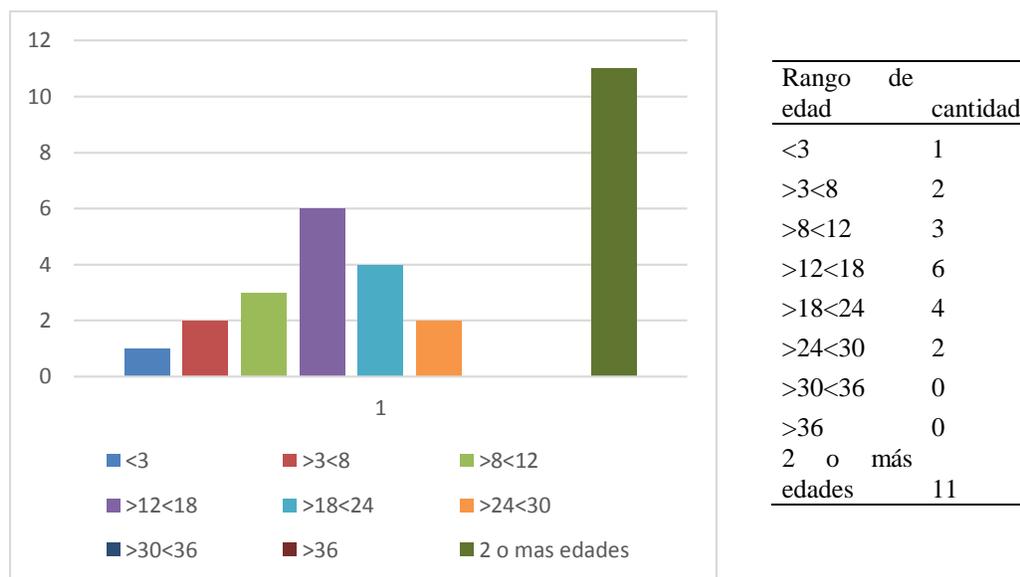
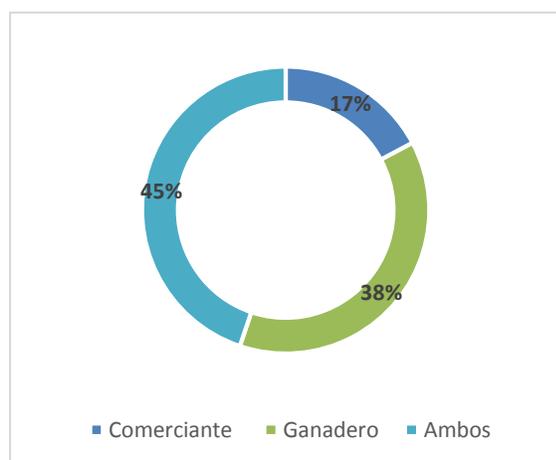


Figura 25. Edad de bovinos (Machos) al momento de la compra

Fuente. Elaboración propia

Los productores en su mayoría compran bovinos de todas las edades, porque todos coinciden en hacer más dinámica la comercialización, y de esta forma adquirir mayor variedad con el fin de mejorar su producción ganadera.

### 10- Tipo de comprador



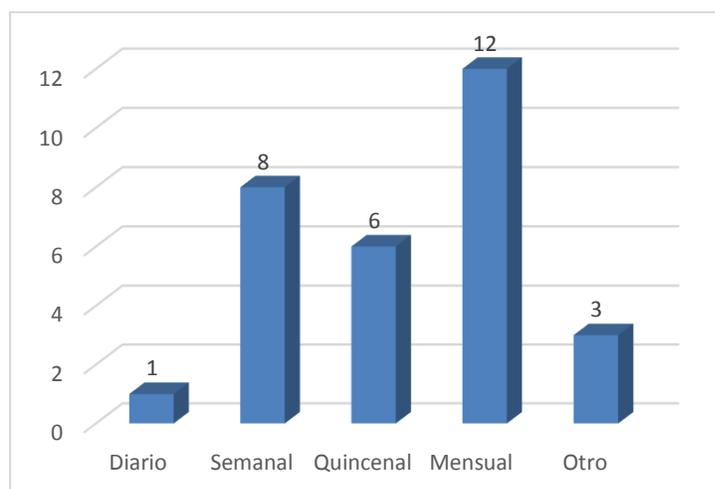
Opción	N°
Comerciante	5
Ganadero	11
Ambos	13

Figura 26. 19- Tipo de comprador

Fuente. Elaboración propia

Un 45% de los encuestados menciona que deciden comprar el ganado bovino tanto al comerciante como al ganadero, ya que ambos les brindan posibilidades al momento de establecer el negocio, como, por ejemplo, accesibilidad, menores costos y precios más favorables, sin embargo, un 38% de los productores le venden únicamente al ganadero, porque se encuentran en cercanía.

#### 11- Periodicidad de compra de bovinos



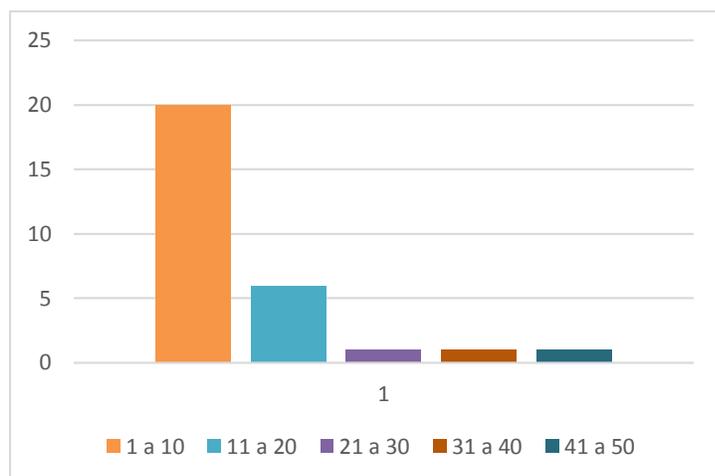
Periodo	N°
Diario	1
Semanal	8
Quincenal	6
Mensual	12
Otro	3

*Figura 27. Periodicidad de compra de bovinos*

Fuente. Elaboración propia

La compra de bovinos de acuerdo a los encuestados es más frecuente mensualmente a causa de que son pequeños productores y consideran que este es el intervalo de tiempo propicio para que haya un flujo de comercialización continuo.

## 12- Cantidad de bovinos que compra



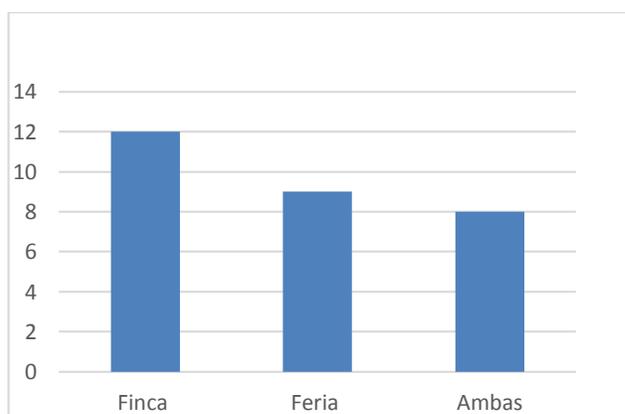
Cantidad	N°
1 a 10	20
11 a 20	6
21 a 30	1
31 a 40	1
41 a 50	1

Figura 28. 21-Cantidad de bovinos que compra

Fuente. Elaboración propia

Los productores encuestados en su mayoría compran bovinos en un rango de 1 a 10 y 11 a 20 animales de manera que se puede apreciar que son los pequeños productores quienes más participan de la comercialización en feria.

## 13- Sitio de compra de bovinos



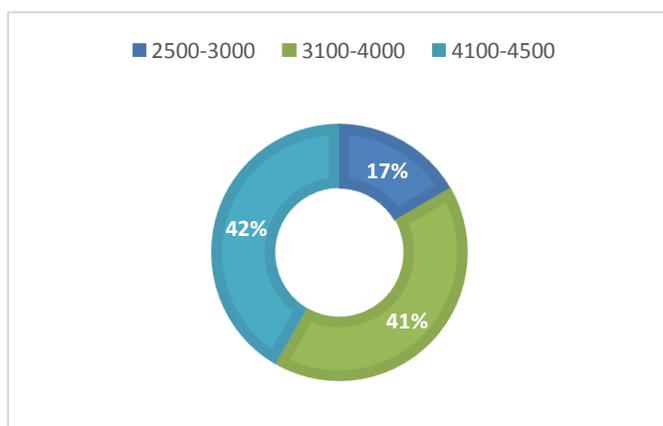
Sitio	N°
Finca	12
Feria	9
Ambas	8

Figura 29.22- Sitio de compra de bovinos

Fuente. Elaboración propia

12 de los 30 ganaderos encuestados realizan la compra de bovinos en Finca, 9 en feria y 8 en ambas partes y tan solo uno no realiza compra de bovinos. Se puede determinar que para los productores resulta más factible comprar el ganado en finca, pues conocen al vendedor y esto les genera seguridad, sin embargo, hay una participación considerable en ferias, lo que indica que los ganaderos están buscando otras alternativas de negocio al momento de comprar.

#### 14- Precio de Compra

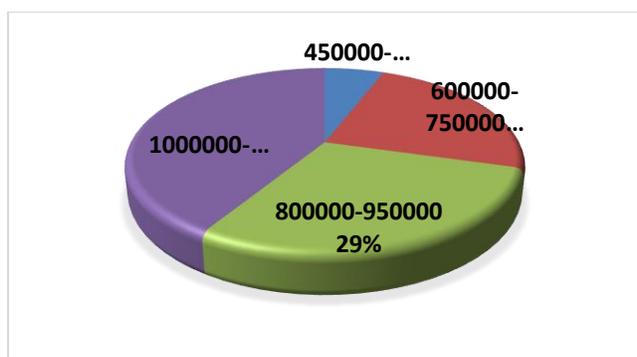


Precio/Kilo	Nº
2500-3000	2
3100-4000	5
4100-4500	5

Figura 30. 23-Precio de Compra

Fuente. Elaboración propia

#### 15- Precio de compra mediante la observación

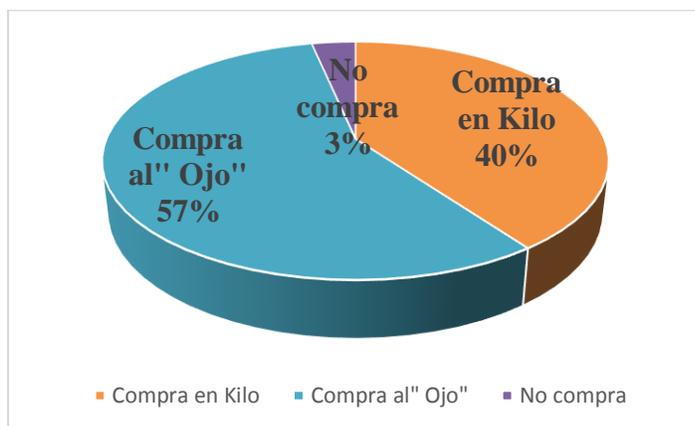


Precio/Kilo	Nº
450000- 550000	1
600000-750000	4
800000-950000	5
1000000-2000000	7

Figura 31. 24- Precio de compra mediante la observación

Fuente. Elaboración propia

#### 16- Forma de compra



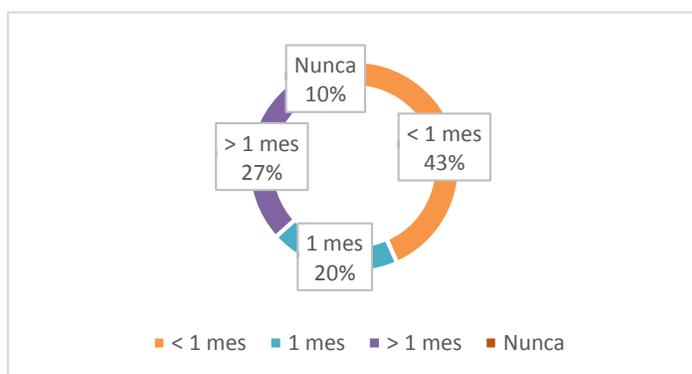
Opción	N°
Compra en Kilo	12
Compra al "Ojo"	17
No compra	1

Figura 32. 25-Forma de compra

Fuente. Elaboración propia

En los sitios en los que se aplicó la encuesta se encontró dos formas de compra de ganado bovino, una que se hace por Kilo en pie y la otra “al ojo” llamada así popularmente, en la primera forma de compra se evidencia un mayor porcentaje de precios de compra entre \$4100 a \$4500 kilo en pie, mientras que en la segunda forma de compra el precio que más relevancia tiene esta entre \$1'000.000 y \$2'000.000, esta situación refleja que no está establecida una regulación de precios y por ende los productores optan por estas opciones desconociendo que tan rentable sea el negocio.

#### 17- Ultima compra o venta en feria



Opción	N°
< 1 mes	13
1 mes	6
> 1 mes	8
Nunca	3

Figura 33. 26- Ultima compra o venta en feria

Fuente. Elaboración propia

Con respecto a estos resultados se evidencia una participación constante por parte de los ganaderos en la feria ganadera, lo cual indica que es de gran importancia incursionar y avanzar en el desarrollo de este tipo de actividades que contribuyen al mejoramiento del sector y sus actores.

18- ¿Cuántas veces compro o vendió en el último año animales en una feria?

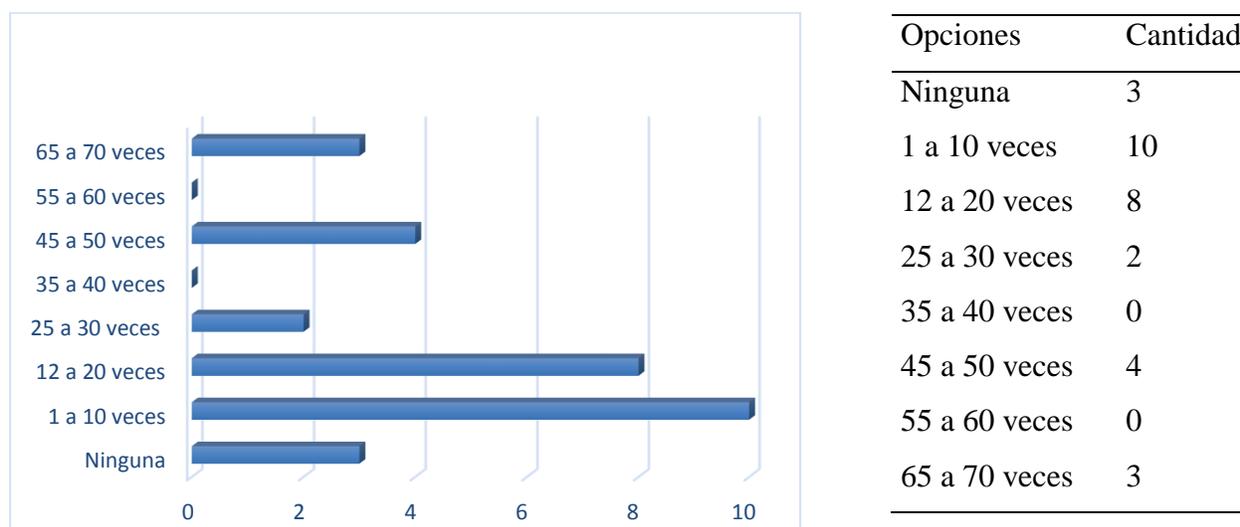
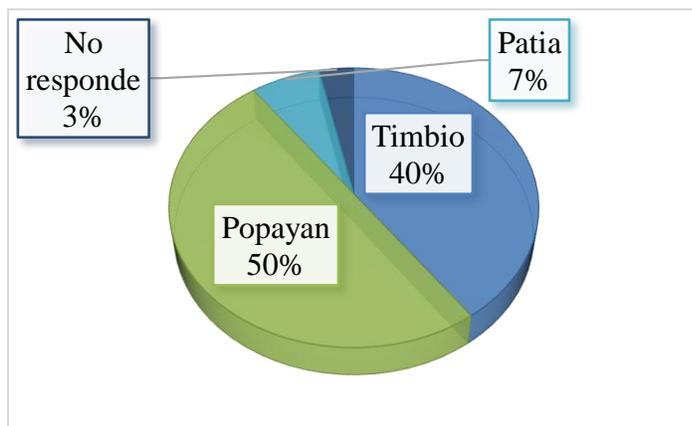


Figura 34. 27-¿Cuántas veces compro o vendió en el último año animales en una feria?

Fuente. Elaboración propia

Se puede notar que la comercialización de bovinos está tomando cada vez más auge, logrando reunir productores de todo el departamento, además, en una feria se brinda la posibilidad de aumentar y concretar negocios.

## 19- Ubicación del espacio para la feria



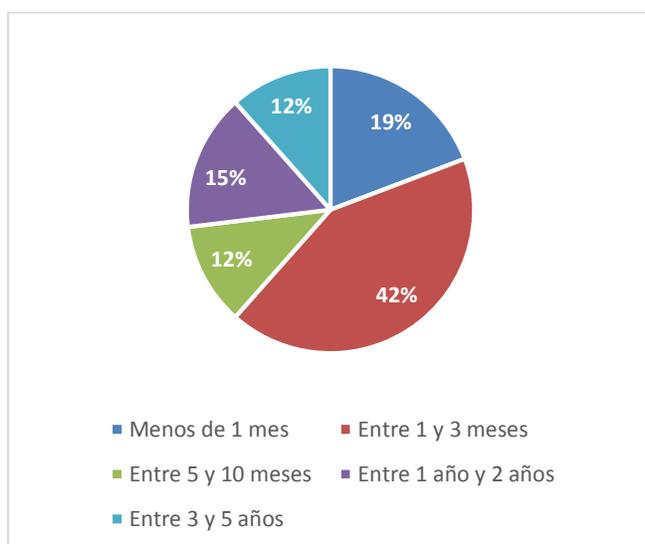
Lugar	Nº
Timbio	12
Popayán	15
Patía	2
No responde	1

Figura 35. 28- Ubicación del espacio para la feria

Fuente. Elaboración propia

Con un 50% y un 40% los encuestados coinciden en que la feria debe estar ubicada en Popayán y/o Timbio respectivamente, esto se debe a que ambos lugares son estratégicos en cuanto a accesibilidad y ubicación, no obstante, es conveniente que ambos espacios cuenten con la normatividad, para garantizar confianza y seguridad a los productores asistentes.

## 20- Tiempo de permanencia del ganado en su finca



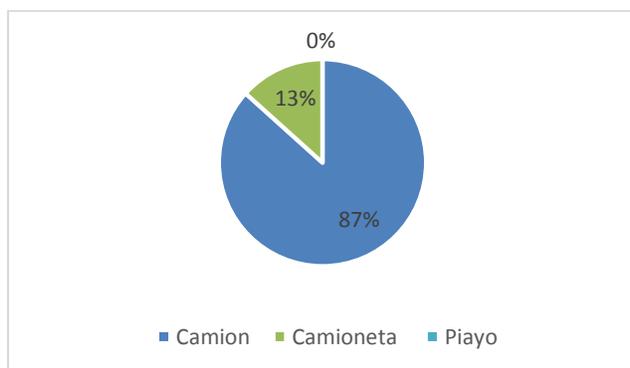
Intervalo de tiempo	Nº
< 1 mes	5
Entre 1 y 3 meses	11
Entre 5 y 10 meses	3
Entre 1 año y 2 años	4
Entre 3 y 5 años	3

Figura 36. 29- Tiempo de permanencia del ganado en su finca

Fuente. Elaboración propia

Un 42% de los productores mantienen el ganado en su finca entre 1 y 3 meses, pues la mayoría de los ganaderos lleva a cabo una comercialización constante de su ganado, razón por la cual el tiempo de permanencia del ganado en la finca es corto.

#### 21- Tipo de transporte



Tipo de transporte	Numero
Camión	26
Camioneta	4
Piagio	0

*Figura 37. 30-Tipo de transporte*

Fuente. Elaboración propia

El 87% de los ganaderos responde que el transporte que más utilizan al momento de trasladar su ganado son los camiones, argumentando que; por ser un tipo de vehículo grande, este permite llevar entre 14 y 16 animales ofreciendo facilidad, comodidad y seguridad en el viaje.

Los requisitos de los vehículos y de los transportadores de ganado bovino en pie están enmarcados bajo la resolución número 002341 del 23 de agosto del 2007, en el capítulo V Artículo 17, 18,19 y 20 se encuentra establecida la normatividad del transporte de los bovinos (ICA, 2007)

22- ¿Cómo cree usted que las entidades relacionadas con el gremio pueden ayudarle en su negocio?

- Fortalecer y crear caminos de desarrollo por medio de proyectos.
- Trabajar en conjunto con el Ica para hacer menos complejas las diferentes exigencias.
- Asesorías y capacitaciones para la reglamentación Ica.
- Legalizar la feria en Timbío y Popayán.

- Asesorías de impuestos y subsidios para los productores.
- Apoyo y asesorías al productor.
- Reactivar la feria comercial en Popayán.
- Permitir la participación de los pequeños y medianos productores ganaderos.
- Modificar los reglamentos del Ica.
- Gestionar ante el Ica asesoría en temas como registro de predios y sanidad animal.
- Subsidiar medicamentos y agilizar la información en el sistema.
- Aportar a la generación de empleo. (ganaderos y transportadores).
- Generación de seguridad e interacción entre productores.
- Respaldo y compromiso con el sector ya que está muy descuidado.
- Solicitud de recursos para el sector ganadero.
- Asesorías al campesino ganadero.
- Socialización de las normas Ica y ser un aliado para el campesino, no un enemigo.
- Precios justos en la comercialización.
- Facilitando el acceso a créditos para los pequeños ganaderos.
- Mejorando y vigilando los sistemas de comercialización.
- Capacitación del manejo y comercialización del ganado.
- Creación de vínculos con otros departamentos.
- Reorganizar las normas Ica.
- Oficinas de expedición de licencias dentro del mismo municipio.
- Gestionar recursos para adecuar el matadero de Timbío.
- Articulación con otras instituciones.

- Mejorar los sistemas de vacunación.
- Las entidades solo piensan en su propio beneficio, y no en el productor.
- Asistencia técnica equitativa.

**5.1.6 Aplicación de la entrevista.** La entrevista se realizó con el fin de conocer el funcionamiento del Matadero del municipio de Timbío, así mismo obtener la opinión acerca de la importancia de la comercialización de ganado bovino.

Presidente de la asociación Matadero de Timbío

Osman Román Navarro Moreno

El entrevistado considera que “es de gran importancia legalizar la actividad de intercambio comercial de ganado bovino que se realiza en el municipio de Timbío, dado que este evento se ha venido llevando a cabo desde hace aproximadamente 50 años, es decir que representa gran importancia económica y social para el municipio, generando fuentes de empleo y recursos para las familias involucradas en esta actividad, además argumenta que el proceso de legalización de la asociación cuenta con un avance aproximado del 90% de los requisitos totales exigidos por las diferentes entidades.” (O. Román, comunicación personal, 26 de octubre del 2018).

**Encargado principal del Matadero del municipio de Timbío**

Agnelio Antonio Agredo Molano

Según el entrevistado actualmente la feria que se lleva a cabo en Timbío, está funcionando de manera informal hace aproximadamente siete años, el señor Agnelio afirma que “ de acuerdo con la nueva normatividad del ICA, el sitio de intercambio comercial no cumple con los requisitos establecidos por la norma, por otro lado propone que la entidad que tendría la función de promover y apoyar las ferias ganaderas debería ser el ICA, dado que es la organización que conoce y maneja la reglamentación requerida para la ejecución de este tipo de eventos.”

El Matadero de Timbío no cuenta con un sistema de registros contables, razón por la cual se desconoce el número de animales que se ofertan y demandan y el precio de los servicios ofrecidos, como lo son pesaje y alquiler de corrales, con ello se dificulta determinar si la actividad comercial es o no rentable.

“Asimismo manifiesta que el trabajo que se pretende realizar es de gran importancia e interés social, ya que se busca un beneficio común para todos los productores de la región, como encargado del matadero está dispuesto a prestar su colaboración en lo que sea necesario.” (A. Agredo, comunicación personal, 26 de octubre del 2018).

### **Presidente de la Asociación Asoproabasganado**

#### Reinel Sánchez Valencia

En la entrevista el señor Reinel especifica que no hay apoyo de la entidad directamente involucrada con los ganaderos en este caso la Sociedad de agricultores y Ganaderos del Cauca SAG, sumado a esto sostiene que “ esta entidad pretende monopolizar la comercialización del ganado bovino, impidiendo que los ganaderos sean los encargados directos de este evento y buscando beneficios personales, por otra parte propone que se reactive el coliseo de Ferias de Popayán de manera provisional, ya que cuenta con los requisitos exigidos por parte del ICA en cuanto a sus instalaciones.” (R. Sánchez, comunicación personal, 9 de noviembre del 2018).

## **Personero Municipal en Asuntos Administrativos**

Jaime Andrés López Tobar

De acuerdo con la entrevista realizada, el personero indicó que, “actualmente los productores ganaderos se están viendo afectados por el cierre de la feria ganadera que se realizaba años atrás en Popayán, es decir, en el momento no hay un sitio autorizado en el cual se pueda hacer el intercambio comercial de ganado bovino; además, comenta que hay un proyecto encaminado a la creación de una feria en el municipio.

Desde la gobernación se gestionó un predio de dos hectáreas ubicado en el sector de las Guacas, como sitio estratégico para realizar la feria, sin embargo, el municipio no cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo la ejecución del proyecto, por lo tanto, es conveniente gestionar recursos ante el ministerio de agricultura y desarrollo rural.” (J. López, comunicación personal, 9 de noviembre del 2018).

## **Gerente Comité de Ganaderos del Cauca**

Doctor Hernán Garcés Sandoval

El Doctor Garcés desde el cargo que desempeña, manifiesta que “ dentro de su responsabilidad social como gerente está brindar su apoyo a los ganaderos del comité y en general a todos los de la región, y con ello contribuir a que la ganadería Caucana se fortalezca y ocupe un lugar importante en la economía del país, para ello desde el comité se está estudiando la posibilidad de implementar una feria comercial de ganado bovino en pie, que genere oportunidades no solo para los grandes ganaderos sino también para los medianos y pequeños productores”. (H. Garcés, comunicación personal, 12 de junio del 2018).

## 5.2 **Ámbito Técnico**

**5.1.1 Instalaciones.** De acuerdo a la Resolución 1634 del 19 de mayo del 2010 para los eventos que impliquen concentración de animales se debe tener en cuenta:

**Instalaciones.** Los lugares donde se lleven a cabo la concentración de los animales deberán tener la siguiente infraestructura, según el tipo de evento:

### **2.1 Eventos deportivos y recreativos, ferias de exposiciones, ferias comerciales, remates y subastas fijas**

2.1.1 Cerramiento perimetral del recinto de manera que se garantice el confinamiento de los animales.

2.1.2 Puertas de entrada y salida independientes, elaboradas de un material de fácil limpieza y desinfección, las cuales deben ubicarse a una distancia que permita la realización de los controles sanitarios y demás acciones requeridas por el servicio de sanidad animal del ICA.

2.1.3 Corrales, pesebreras, embudos, bretes, pisos de cemento, bebederos, comederos y embarcaderos que faciliten el manejo de los animales, la limpieza y desinfección y que no ofrezcan riesgo para los mismos o para las personas.

2.1.4 Corral de aislamiento para los animales enfermos o con sospecha de enfermedad.

2.1.5 Instalaciones de acueducto o conexiones que permitan la disponibilidad permanente de agua apta para suministro a los animales y para limpieza de las instalaciones.

2.1.6 Sistemas adecuados de desagüe y estercoleros.

2.1.7 Bomba estacionaria de desinfección.

2.1.8 Depósito de cisco o aserrín para el descargue de la cama utilizada en el transporte de los animales o en su defecto evidencia documental sobre la disposición final a través de una persona natural o jurídica especializada en el manejo y eliminación de residuos orgánicos.

2.1.9 Oficina para la expedición de guías sanitarias de movilización interna.

**5.2.2 Uso de suelos.** Es un dictamen escrito sobre uso o usos permitidos en un predio o edificación, de conformidad con las normas urbanísticas del plan de ordenamiento territorial y los instrumentos que lo desarrollen.

Se conoce como Certificado de uso de suelo, Determinación uso del suelo Dictamen uso del suelo, Permiso uso de suelo. Pasos a seguir:

- 1 - Reunir documento
- 2 - Radicar documento
- 3 - Recibir el concepto de uso de Suelo
- 4 - (En caso de que sea negado) Interponer recurso de reposición

Requisitos

Formato de solicitud para uso de Suelos. El formato debe presentarse con letra entendible y totalmente diligenciable. (Anexo N° 2)

**5.2.3 Normas Técnicas.** DECRETO 1500 DE 2007 (mayo 4) Por el cual se establece el reglamento técnico a través del cual se crea el Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control de la Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnicos, destinados para el Consumo Humano y los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir en su producción primaria, beneficio, desposte, desprese, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización, expendio, importación o exportación.

**Decreto 1469 2010 Artículos 51 numeral 3, y 52 numeral 6**

"Por el cual se reglamentan las disposiciones relativas a las licencias urbanísticas; al reconocimiento de edificaciones; a la función pública que desempeñan los curadores urbanos y se expiden otras disposiciones"

**Ley 232 de 1995 Artículo 2 literal A.** Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales.

**Ley 338 de 1997 capítulos III Y IV.** Por medio de la cual se dictan normas para el establecimiento de los mecanismos que permitan al municipio, en ejercicio de su autonomía, promover el ordenamiento de su territorio, el uso equitativo y racional del suelo, la preservación y defensa del patrimonio ecológico y cultural localizado en su ámbito territorial y la prevención de desastres en asentamientos de alto riesgo, así como la ejecución de acciones urbanísticas eficientes.

**Resolución 1779 de 1998, artículos 12, 23, y 27.** El instituto colombiano agropecuario ICA estableció que, para la movilización de animales domésticos susceptibles de contraer la fiebre aftosa destinada a ferias comerciales, remates, subastas, ferias exposiciones, mataderos y frigoríficos, los ganaderos, comerciantes o transportadores de ganado requerirán la guía sanitaria de movilización interna o licencia de movilización expedida por este instituto.

**Registro del predio ante el ICA.** Desde enero del 2013, no se están expedidos GSMI, en ningún lugar del país, para aquellos predios que no cuenten con el respectivo registro sanitario de predios pecuarios, los requisitos son:

- 1- Nombre del predio o finca a registrar.
- 2- Presentar documento o prueba que acredite la propiedad, tenencia o posesión del predio.
- 3- Ubicación geográfica (departamento, municipio, vereda).
- 4- Nombre y apellido, dirección, correo electrónico, teléfono fijo y celular del propietario, poseedor o tenedor del predio.
- 5- Cedula de ciudadanía o Nit.
- 6- Población animal del predio: especie, sexo, edad y el inventario de los animales, el que deberá actualizarse permanentemente por ocasión de nacimientos ingresos o muertes.

- 7- Hierros registrados de propiedad o de identificación de los animales.
- 8- Extensión del predio a registrar
- 9- Registrar la firma del propietario, poseedor o tenedor del predio, así como la de la persona autorizada para solicitar las guías sanitarias de movilización, adjuntando la fotocopia de su cedula de ciudadanía y los datos de domicilio y teléfono.

El ICA mediante la resolución 2508 de agosto de 2012, actualizo los requisitos para el registro sanitario de predios pecuarios, en la cual, toda persona dedicada a la producción de bovinos, equinos, bufalinos, ovinos, caprinos y porcinos, deberá registrar o actualizar ante la oficina local del ICA más cercana a su finca, la información del predio donde se encuentre los animales. (ICA, 2017)

**5.2.4 Información técnica de La Plaza de Feria Timbío.** Actualmente en el municipio de Timbío por parte de la alcaldía se está trabajando en el proceso de legalización de la feria que se realiza los días jueves viernes y sábado en el lugar conocido como “Matadero”, esta actividad se viene realizando de manera informal hace aproximadamente 7 años. De acuerdo con la información otorgada por el señor Wilber Quilal Muñoz funcionario del área de asistencia técnica de la alcaldía de Timbío, se ha venido realizando una lista de chequeo para verificar el cumplimiento de la infraestructura requerida por el ICA en el sitio.

Tabla 20. Lista de chequeo infraestructura feria Municipio de Timbío.

Descripción y requisitos	TIMBIO			POPAYAN		
	Cumple	No cumple	No aplica	Cumple	No cumple	No aplica
Eventos deportivos y recreativos, ferias de exposiciones, ferias comerciales, remates y subastas.						
Cercamiento perimetral	X			✓		
Puertas de entrada y salida independientes		X		✓		
Corrales	X			✓		
Pesebreras			X			✓
Embudos	X			✓		
Bretes			X			✓
Pisos de cemento	X			✓		
Bebederos	X			✓		
Comederos	X			✓		
embarcaderos	X			✓		
Corral de aislamiento	X			✓		
Instalaciones de acueducto.	X			✓		
Sistemas de desagüe y estercoleros.	X			✓		
Bomba estacionaria de convenio desinfección.				✓		
Depósito de cisco o aserrín.		X		✓		
Oficina para la expedición de guías sanitarias.		X		✓		

Fuente. Archivo Alcaldía de Timbío

### 5.3 Ámbito legal

**5.3.1 Resolución 1634 del 19 de mayo del 2010.** “Por medio de la cual se establecen los requisitos para la expedición de licencias zoonosanitarias de funcionamiento que autorizan las concentraciones de animales y se señalan los requisitos sanitarios para los animales que participen

en ellas.” El instituto colombiano agropecuario ICA, es responsable de velar por la sanidad agropecuaria del país a fin de prevenir la introducción y propagación de plagas y enfermedades que puedan afectar la ganadería nacional.

Así mismo es el encargado de establecer las condiciones sanitarias y de infraestructura que deben cumplir los establecimientos, donde se realicen subastas, remates, ferias comerciales y exposiciones de ganados, toda vez que estas concentraciones favorecen la difusión de enfermedades transmisibles.

**Artículo 4o. Requisitos de la licencia zoonitaria de funcionamiento.** Todas las personas naturales o jurídicas interesadas en la realización de eventos que impliquen la concentración de animales, deben solicitar ante la oficina del ICA de la jurisdicción que corresponda con veinte (20) días hábiles de anticipación del evento, la respectiva licencia zoonitaria del establecimiento o lugar de concentración, cumpliendo los siguientes requisitos:

1. Generales. El interesado debe presentar solicitud escrita con la siguiente información:

1.1 Nombre del evento, dirección, municipio y departamento.

1.2 Tipo de evento y fecha de realización.

1.3 Nombre e identificación del propietario del lugar o su representante legal.

1.4 Nombre o razón social del organizador e identificación.

**Artículo 5o. Requisitos zoonitarios de los animales.** Los animales que participen en el evento deben contar con la respectiva guía sanitaria de movilización interna expedida por el ICA o por quien este delegue y se expedirá cumpliendo los siguientes requisitos, según el caso:

**Bovinos y bufalinos en ferias comerciales, mercados ganaderos, subastas y eventos recreativos**

2.1 Solicitud de la guía sanitaria de movilización interna con un (1) día hábil previo al evento.

2.2 Estar vacunados contra la fiebre aftosa con un tiempo mínimo de quince (15) días calendario a la realización del evento. Esta vacunación debe estar registrada ante la oficina del ICA.

En los casos en que la movilización se realice durante el ciclo de vacunación, se autorizará antes de los quince (15) días señalados, siempre y cuando los animales hayan sido vacunados en el ciclo en curso.

2.4 Registro de vacunación contra brucelosis bovina de las hembras menores de veinticuatro (24) meses en el cual conste que fueron vacunadas a la edad reglamentaria (3 a 8 meses de edad). En este caso no se requerirán pruebas serológicas y las terneras deberán ir con alguno de los siguientes sistemas de identificación:

2.4.1 Con la letra “V” en el cachete derecho (región masetérica) por medio de marca fría con nitrógeno líquido o hierro candente.

2.4.2 Tatuaje, orejera, microchip o chapeta; la relación de las terneras vacunadas quedará consignada con esta identificación en el Registro Único de Vacunación (RUV).

2.4.3 Muesca con la letra “V” en el borde medio externo de la oreja derecha y dos (2) cms de profundidad.

**Parágrafo.** Los bovinos y bufalinos de predios certificados como previamente libres y libres de brucelosis y de predios libres de tuberculosis por el ICA, no requerirán pruebas diagnósticas de estas enfermedades y presentarán el certificado vigente.

Bovinos y bufalinos en ferias comerciales o subastas de ganado con propósitos de sacrificio.

3.1 Solicitud de la guía sanitaria de movilización interna con dos (2) días hábiles previos al evento.

3.2 Estar vacunados contra la fiebre aftosa con un tiempo mínimo de quince (15) días calendario a la realización del evento. Esta vacunación debe estar registrada ante la oficina del ICA.

En los casos en que la movilización se realice durante el ciclo de vacunación, se autorizará antes de los quince (15) días señalados, siempre y cuando los animales hayan sido vacunados en el ciclo en curso.

**Parágrafo.** En estos eventos para el ingreso de los animales no se requerirá resultados negativos a brucelosis y el destino exclusivo de los animales será la planta de sacrificio.

**Artículo 6o. Visita técnica.** El ICA dispondrá hasta de cinco (5) días hábiles a partir de la radicación de la solicitud de la licencia para realizar la visita técnica de verificación de los datos allí consignados, la cual se realizará por parte de un profesional del ICA.

Como resultado de la visita se elaborará un acta que será firmada por las partes. Así mismo y como resultado de la visita el funcionario emitirá concepto técnico el cual será el soporte para expedir o negar la licencia.

**Parágrafo.** La solicitud de subasta móvil requerirá dos visitas, la primera para la verificación del lugar y la última cinco (5) días antes del evento para los demás requisitos.

**Artículo 7o. Expedición de la licencia zoosanitaria de funcionamiento.** Cumplidos los requisitos exigidos, el ICA en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles de emitido el concepto de aprobación, expedirá la licencia zoosanitaria de funcionamiento así:

1. Para las ferias comerciales, mercados ganaderos, paraderos y subastas fijas, esta tendrá una vigencia de dos (2) años.
2. Para los remates, subastas móviles, ferias exposiciones de cualquier especie animal, eventos deportivos y recreativos, tendrá una vigencia por el tiempo que dure el evento.

**Parágrafo.** La Licencia zoosanitaria de funcionamiento será renovada con el cumplimiento de la totalidad de los requisitos señalados en la presente resolución.

En Colombia la normatividad vigente referente a la manipulación de alimentos está dada por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) del ministerio de la Protección Social. En el decreto 1500 del 4 de mayo de 2007 por el cual se establece el reglamento técnico a través del cual se crea el Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control de la Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnicos Destinados para el Consumo Humano y los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir en su producción primaria, beneficio, desposte, desprese, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización, expendio, importación o exportación. (INVIMA, 2011).

**5.3.2 Normas Legales. La Resolución 2905 de agosto de 2007.** Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios y de inocuidad de la carne y productos cárnicos comestibles de las especies bovina y bufalina destinados para el consumo humano y las disposiciones para su beneficio, desposte, almacenamiento, comercialización, expendio, transporte, importación o exportación. (Ministerio de Salud y Protección Social, 2007)

**Ley 914 de 2004 (octubre 21).** Por la cual se crea el sistema nacional de identificación e información de ganado bovino. (ICA, 2004)

**Decreto 3149 de 2006 (septiembre 2006).** Por el cual se dicta disposiciones sobre la comercialización, transporte, sacrificio de ganado bovino y bufalino y expendio de carne en el territorio nacional. (ICA, 2006)

**Resolución 1634 (mayo 2010).** Por medio de la cual se establecen los requisitos para la expedición de licencias zoonosanitarias de funcionamiento que autorizan las concentraciones de animales y se señalan los requisitos sanitarios para los animales que participen en ellas. (Instituto Colombiano Agropecuario, 2010)

**Resolución No. 00023132 (17/04/2018).** “Por medio de la cual se establece el período y las condiciones para el primer ciclo de vacunación contra fiebre aftosa y brucelosis bovina para el año 2018 en el territorio nacional, excepto en algunos municipios de los departamentos de Cundinamarca, Casanare y Boyacá y se dictan otras disposiciones” (ICA, 2018)

**Resolución No. 000550 (FEBRERO 28 DE 2006).** Por la cual se establecen medidas sanitarias para el Control de la Brucelosis en las especies bovina, bufalina, caprina y ovina en la República de Colombia. (ICA, 2006)

**5.3.3 Guía Sanitaria de movilización.** La Guía Sanitaria de Movilización Interna (GSMI) es un instrumento sanitario de control epidemiológico que se expide para un grupo de animales a movilizar, basado en las condiciones sanitarias de los animales existentes en el predio, en un momento y lugar específico con respecto a su destino. Estas condiciones son la base para la autorización y permiten al ICA intervenir de manera oportuna para prevenir, controlar y erradicar las enfermedades y la ocurrencia de epidemias.

La Guía Sanitaria de Movilización Interna de Animal es el ÚNICO documento legal para realizar la movilización de animales en el territorio nacional de las siguientes especies: Bovinos, Bufalinos, Equinos, Asnales, Mulares, Porcinos, Ovinos, Caprinos, Aves de Corral, Llamas, Alpacas y Avestruces (ICA, 2018)

**5.3.4 Conformación de la feria comercial como una empresa.** Por otra parte, dentro de los requisitos para conformar legalmente una empresa, que para este caso correspondería a la feria comercial de ganado en pie, es necesaria la siguiente información:

Procedimiento de la inscripción de la empresa:

- Se debe imprimir, diligenciar y enviar en físico, a la oficina de industria y comercio, alcaldía de Popayán el formulario de inscripción, con certificado de cámara de comercio vigente, más la fotocopia de cedula del representante legal o propietario.

- En la casilla N° 10 de inicio de actividades se debe poner la fecha de iniciación en Popayán.

- Diligenciamiento del formulario de inscripción debe coincidir con los datos registrados en el certificado de cámara de comercio para que la inscripción pueda ser exitosa.

La normatividad vigente para la administración de impuesto de industria y comercio puede ser consultada en la página web [www.popayan.gov.co](http://www.popayan.gov.co) link “impuesto de industria y comercio”.

- Acuerdo 41 2016- Estatuto Tributario Municipal
- Acuerdo 56 de 2107 -Modificación del Estatuto Tributario
- Decreto extraordinario 3916 de 2016 -procedimiento Tributario
- Acuerdo 44 de 2017- plazos y descuentos. (Ver anexo N°3) NA

#### **5.4 Ámbito Ambiental**

De acuerdo a la investigación realizada, para el desarrollo de una feria de ganado bovino en pie en cuanto al aspecto ambiental, “El doctor Yesid González Duque Director de la Corporación autónoma regional del Cauca (CRC) indica que la participación de la entidad en esta actividad se relaciona con el plan de manejo de vertimientos. Adicionalmente especifica que la corporación actúa de manera legal cuando hay afectaciones al medio ambiente de lo contrario no lo hace.” (Y. González, comunicación personal, 22 de octubre del 2018).

Para esta actividad se tienen en cuenta otras normas relacionadas con la autoridad ambiental en este caso la CRC.

## **Autoridad Ambiental. CORPORACIÓN REGIONAL DEL CAUCA**

Desde el punto de vista de autoridad ambiental la Corporación tiene competencia para el otorgamiento y seguimiento de los diferentes permisos, licencias y concesiones así:

- Para el caso de rellenos sanitarios la Corporación otorga la licencia ambiental.
- Para el caso de proyectos que impliquen alcantarillados, interceptores, colectores, emisores finales y plantas de tratamiento de aguas residuales la Corporación es la competente para aprobar los Planes de saneamiento y manejo de vertimientos, así como con los permisos de vertimientos. - Para proyectos que se relacionen con acueductos la Corporación tiene la competencia de otorgar la concesión de aguas.
- Otorga el permiso en la ocupación de cauces.
- Trasvases.
- Embalses y represas.
- Permiso de exploración de aguas subterráneas

### **Planificación Ambiental.**

La Corporación cuenta con los siguientes instrumentos de planificación:

- Programa de ahorro y uso eficiente del agua.
- Plan de ordenamiento y manejo de cuenca hidrográfica.
- Reglamentación de corrientes.
- Determinantes ambientales y dimensión ambiental de los planes ordenamiento territorial.
- Planes de saneamiento y manejo de vertimientos.
- Plan de ordenación del recurso hídrico.
- Plan de gestión integral de residuos sólidos.

-Seguimiento al componente ambiental de los planes de ordenamiento territorial (POT, EOT, PBOT)

**5.4.1 Licenciamiento ambiental.** El estado colombiano a través de la ley 99 de 1993, otorga a las Corporaciones autónoma regionales-CARS, la función de regular a nivel regional la protección, conservación y administración de los recursos naturales y el ambiente. En este sentido, se han establecido trámites de licenciamiento ambiental, permisos, autorizaciones y concesiones de obligatorio cumplimiento, por parte de aquellas personas naturales o jurídicas, públicas o privadas que pretender realizar actividades de uso y aprovechamiento de los recursos naturales.

Las licencias ambientales se establecen para responder a la necesidad de prevenir, mitigar, corregir, compensar y controlar los impactos ambientales adversos y potencializar los positivos, generados por la ejecución de diferentes obras, proyectos o actividades, según lo establecido en el Decreto 2041 del 15 de octubre de 2014. El logro de este objetivo se fundamenta en la evaluación previa de estudios ambientales los cuales a partir de información base del proyecto y del estado del medio físico (entorno, ambiente), identifican los posibles impactos y las medidas de gestión ambiental correspondientes. La licencia ambiental puede incluir otros permisos ambientales, dependiendo del proyecto (vertimientos, emisiones, aprovechamiento Forestal, Concesiones, ocupación de Cauce).

Frente al accionar de los sectores productivos, extractivos y de servicios existentes en el departamento del Cauca, la Corporación, no es ajena a la realidad nacional respecto a la ilegalidad, al débil ejercicio de autoridad ambiental, con que cuentan las Corporaciones, a las necesidades sociales de contar con fuentes de ingreso y desarrollo, a los lineamientos nacionales de potencializar las fortalezas de un país rico en recursos naturales a través de las llamadas locomotoras del desarrollo. La Corporación hace un llamado vinculante a toda la sociedad civil a

que se integren por medio de los instrumentos de evaluación y seguimiento y planificación en nuestros territorios.

**5.4.1.1 Que es una Licencia Ambiental.** Es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente, mediante acto administrativo, a una persona, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que conforme a la ley y a los reglamentos, puede producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente, o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje, y en la que se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el beneficiario de la licencia ambiental debe cumplir para prevenir, mitigar, corregir, compensar y manejar los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad autorizada.

**5.4.2 Normas ambientales.** MINISTERIO DE AMBIENTE Y DESARROLLO SOSTENIBLE

**DECRETO No: 050- 16 ENE 2018**

"Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 1076 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible en relación con los Consejos Ambientales Regionales de las Macrocuencas (CARMAC), el Ordenamiento del Recurso Hídrico y Vertimientos y se dictan otras disposiciones"

**RESOLUCIÓN 631 DE 2015 (marzo 17) Diario Oficial No. 49.486 de 18 de abril de 2015**

Por la cual se establecen los parámetros y los valores límites máximos permisibles en los vertimientos puntuales a cuerpos de aguas superficiales y a los sistemas de alcantarillado público y se dictan otras disposiciones.

## **DECRETO 3930 DE 2010**

“Toda persona natural o jurídica cuya actividad o servicio genere vertimientos a las aguas superficiales, marinas, o al suelo, deberá solicitar y tramitar ante la autoridad ambiental competente, el respectivo permiso de vertimiento”.

### **Gestión ambiental**

Teniendo en cuenta la legislación ambiental vigente en Colombia, para la regulación del uso y aprovechamiento de los recursos naturales o procesos de gestión ambiental, a continuación, se relaciona la normatividad que aplica para el caso en cuestión:

Constitución Política de Colombia de 1991

Capítulo 3, de los derechos colectivos y del medio ambiente.

**Ley 23 de 1973.** Por la cual se conceden facultades extraordinarias al presidente de la república para expedir el código de los recursos naturales y de protección al medio ambiente.

**Decreto 2811 de 1974.** Código nacional de los recursos naturales renovables y de protección al medio ambiente.

**Ley 9 de 1979.** Código sanitario. Comprendido de normas sanitarias para la protección de la salud humana.

**Ley 56 de 1981.** Por la cual se dictan normas sobre obras públicas de generación eléctrica y acueductos, sistemas de riesgo y otras, y se regulan las expropiaciones y servidumbre de los bienes afectados por tales.

**Ley 99 de 1993.** Por medio de la cual se crea el ministerio de ambiente y los recursos renovables, se ordena el sector público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente.

**Ley 338 de 1997.** Ley de ordenamiento territorial.

**Decreto 1443 de 2004.** Con relación de la prevención y control de la contaminación ambiental, por el manejo de plaguicidas y desechos o residuos peligrosos de los mismos.

**Decreto 1220 de 2005.** Por el cual se reglamenta el título VIII de la ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales.

**Resolución 97 de 2017.** Por la cual se crea el registro único de ecosistemas y áreas ambientales y se adoptan otras disposiciones.

**Decreto 1076 de 2015.** Decreto único reglamentario del sector ambiente y desarrollo sostenible.

**Decreto 2041 de 2014.** Por el cual se reglamenta el título VIII de la ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales.

**Ley 1333 de 2009.** Por la cual se establece el procedimiento sancionatorio ambiental y se dictan otras disposiciones.

**Decreto 1743 de 1994.** Por el cual se instituye el proyecto de educación ambiental para todos los niveles de educación formal, se fijan criterios para la promoción de la educación ambiental no formal e informal y se establecen los mecanismos de coordinación entre el ministerio de educación nacional y el ministerio de medio ambiente.

#### ***5.4.2.1 Normas que regulan el recurso hídrico.*** Decreto 2857 de 1981

Ordenación y protección de cuencas hidrográficas

**Documento Conpes 1750 de 1995.** Políticas de manejo de las aguas

**Decreto 605 de 1996.** Reglamenta los procedimientos de potabilización y suministro de agua para consumo humano.

**Decreto 901 de 1997.** Tasa re tributarias por vertimientos líquidos puntuales a cuerpos de agua.

**Ley 373 de 1997.** Por la cual se establece el programa para uso eficiente y ahorro de agua.

**Decreto 3102 de 1997.** Por la cual se reglamenta el artículo 15 de la ley 373 de 1997 en la relación con la instalación de equipos, sistemas implementos de bajo consumo de agua.

**Decreto 302 de 2000.** Por la cual se reglamenta la ley 142 de 1994 en materia de prestación de los servicios públicos de acueducto y alcantarillado.

**Decreto 1729 de 2002.** Cuencas hídricas

**Decreto 155 de 2004.** Por medio de cual se reglamenta el artículo 43 de la ley 99 de 1993 sobre tasas por utilización de aguas y se adoptan otras disposiciones.

**Decreto 1323 de 2007.** Por medio de cual se crea el sistema de información del recurso hídrica (SIRH)

**5.4.2.2 Normas que regulan la gestión de residuos sólidos.** Decreto 2676 de 2000

Por el cual se reglamenta la gestión integral de residuos sólidos hospitalarios y similares.

**Decreto 1713 de 2002.** Reglamenta la ley 142 de 1994 y la ley 632 de 2000 y la ley 689 de 2001, en relación con la gestión integral de residuos sólidos.

**Decreto 1505 de 2003.** Modifica parcialmente el decreto 1713 de 2002 en relación con los planes gestión integral de residuos sólidos y se dictan otras disposiciones.

**Resolución 1045 de 2003.** Por la cual se adopta la metodología para la elaboración de los planes de gestión integral de residuos sólidos, PGIRS, y se toman otras determinaciones.

**Decreto 838 de 2005.** Por el cual se modifica el decreto 1713 de 2002 sobre disposición final de residuos sólidos y se dictan otras disposiciones.

**Ley 1259 de 2008.** Por medio de la cual se instaura en el territorio nacional la aplicación del comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones.

**Decreto 2436 de 2008.** Por medio del cual se reglamenta el acceso de rellenos sanitarios e incentivo municipal por disposición final de residuos.

**Decreto 0754 de 2014.** Metodología para la formulación y actualización de PGIRS a nivel nacional.

**5.4.3 Información Alcaldía de Popayán.** El municipio de Popayán ha desarrollado instrumentos de gestión y planeación ambiental estratégicos con el fin de orientar la toma de decisiones de los diferentes actores que intervienen en dichos procesos:

El **Sistema de Gestión Municipales (SIGAM)** para Popayán, fue creado mediante acuerdo N° 045 DE 2007 y modificado mediante acuerdo N°016 de 2015 del concejo municipal, definiendo sus principios y políticas básicas, las entidades que le conforman y sus funciones en materia ambiental, bajo la coordinación y liderazgo de la oficina de la UMATA; en este documento están descritas todas las competencias de cada una de las entidades de carácter público que participan en el SIGAM, y se invita a la conformación de un comité técnico de forma plural, con participación ciudadana.

El **Plan de Manejo Ambiental (2016-2019)**, Es el instrumento técnico, metodología y operativo SIGAM de Popayán, que define y desarrolla las dimensiones estratégicas, procesos y programas, tendientes a la implementación de la política ambiental del municipio, así como las responsabilidades institucionales, las metas y los indicadores, de acuerdo a un orden de prioridades, para la adecuada gestión y manejo de los recursos naturales en el territorio.

En cuanto al **Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos 2017**, su actualización se fundamenta en el marco legal, jurídico y político del manejo de residuos sólidos en Colombia, principalmente en la resolución 754 de 2014, por la cual se adopta la metodología para la formulación, implementación, evaluación, seguimiento, control y actualización de los PGIRS en

el decreto 2981 de 2013, por el cual se reglamenta la prestación del servicio público de aseo. El PGIRS fue viabilizado por la CRC y adoptado por el alcalde mediante decreto N° 20172100000535 de 15 de febrero de 2017: “la actualización del PGIRS del municipio de Popayán contiene una planificación hacia un horizonte de doce (12) años, en el que tendrán participación los actores sociales y las instituciones públicas durante la ejecución de los 13 programas que definen la Resolución 0754 de 2014. La planificación estará orientada a disminuir la generación, promoviendo el buen manejo, aprovechamiento, la valoración, el tratamiento y la disposición final de los residuos sólidos. Todo ello a fin de gozar de espacios limpios, de ecosistemas naturales urbanos sin contaminación y el derecho a la salud.”

**5.4.4 ¿Qué es un vertimiento?** Un vertimiento es cualquier descarga de elementos, sustancias o compuestos contenidos en un medio líquido que se haga a un cuerpo de agua, al alcantarillado público o al suelo.

El permiso de vertimiento es importante para disminuir la contaminación del agua, del suelo y de las aguas subterráneas. Así es como se ayuda a conservar el recurso hídrico libre de contaminación. También se puede evitar una sanción por descargar aguas residuales sin el permiso de vertimiento. **(Anexo 4)**

## **5.5 Ámbito Económico**

Para el análisis de este ámbito se tuvo en cuenta la comercialización de ganado bovino en pie en las plazas de Feria de Popayán y Timbío, por medio de información primaria otorgada por los encargados de la administración de ambos sitios.

El resultado de este análisis indica que la plaza de Feria de Timbío no cuenta con un sistema de registro que permita establecer ingresos, costos y gastos, por lo tanto, es poca la probabilidad de determinar la rentabilidad de la actividad comercial, por otro lado, en la Plaza de feria de

Popayán hay un manejo solo de registro con respecto a sacrificio de animales, lo que da entender que el servicio de feria comercial no se está llevando a cabo.

Además, aunque ambas Plazas de Ferias cuentan con servicios ofrecidos a todos los ganaderos asistentes a comercializar bovinos en pie, como lo son corralaje y bascula, es escasa la información financiera requerida para el análisis del ámbito económico por parte de los dos sitios, en consecuencia se dificulto llevar a cabo los costos de producción, la rentabilidad y utilidad del proyecto, por lo tanto se sugiere que este aspecto sea abordado en próximos trabajos de investigación, ya que es de gran importancia para determinar la factibilidad financiera al momento presentarse la oportunidad de realizar la feria.

CONVENIO ADMINISTRACIÓN MUNICIPIO DE POPAYÁN-SAG DEL CAUCA

Nit # 800.253.785-0

TARIFAS AÑO 2018

VALOR GUÍA SACRIFICIO GANADO MENOR Y MAYOR – MATADERO MUNICIPAL  
POPAYAN

INCREMENTO SALARIO MINIMO. 5.9% -\$781.242 U.V.T .2017 \$ 33.156.

Tabla 21. Ganado mayor

DESCRIPCION	VALOR
Impuesto Degüello	<b>\$ 39.100</b>
Gobernación 50%	(\$ 19.550)
Alcaldía 50%	(\$ 19.550)
Servicio Matadero 27.789	<b>\$ 31.069</b>
Fedegán	<b>\$19.531</b>
<b>Valor Total Guía</b>	<b>\$ 89.700</b>

Fuente. Coliseo de Ferias de Popayán

Tabla 22. Ganado menor

Impuesto Degüello	\$13.262
Servicio de Matadero	\$ 23205
Fondo Porcícola	\$ 8.333
<b>Valor Total Guía</b>	<b>\$44.800</b>

Fuente. Coliseo de Ferias de Popayán

Tabla 23. Tiquetes

Ganado Mayor		Ganado Menor	
Bascula	\$ 8.000	Bascula	\$ 4.000
Corralaje	\$ 2.800	Corralaje	\$2.800

Fuente. Coliseo de Ferias de Popayán

Actualmente al Coliseo de feria de Popayán están ingresando aproximadamente 2200 bovinos al mes, con destino a sacrificio. La procedencia de los animales es de municipios del Cauca y de algunos departamentos vecinos, como, Caquetá, Putumayo, Nariño, Tolima y Huila

## Conclusiones

✓ De acuerdo al análisis de la información se puede afirmar que el proyecto es necesario para mejorar el sistema de comercialización del ganado bovino en pie en los municipios de estudio, dado que los pequeños y medianos productores reflejan una participación activa en la actividad de feria como medio para impulsar su negocio.

✓ Por medio del proceso de observación se concluye que la principal problemática en ambas plazas de ferias es la sanitaria, puesto que no hay una adecuada disposición de los residuos sólidos y líquidos generados por la actividad de feria, además ambos lugares están cercanos a la zona urbana.

✓ La infraestructura de ambas plazas de feria cuenta con un 90% de los requisitos establecidos por el Ica. Sin embargo, algunas de las instalaciones se encuentran en un estado de deterioro y no hay un sistema adecuado de desagües y estercoleros que garantice protección al medio ambiente y a la comunidad.

✓ Dada la investigación del marco legal en el desarrollo de este tipo de eventos, se evidencia que entidades como las Alcaldías, el ICA, la CRC, y la cámara de comercio son las encargadas de autorizar, vigilar e intervenir el funcionamiento de estas actividades comerciales.

✓ Con relación al aspecto económico se puede determinar que la comercialización de ganado bovino es una actividad que le permite a los productores interactuar y formalizar nuevos negocios, de esta manera las ferias aportan al sustento de muchas familias mejorando su calidad de vida.

### **Recomendaciones**

- ❖ Es importante establecer una alianza de las entidades relacionadas con el sector ganadero para que sea fácil cumplir un propósito común que beneficie principalmente a los pequeños y medianos productores.
- ❖ Se recomienda que el ideal de las organizaciones ambientales debe ser la actuación en la prevención de daños y afectaciones, de esta manera se garantiza una mayor seguridad de los recursos naturales y el medio ambiente en general.
- ❖ Se considera conveniente el establecimiento de ferias comerciales bovinas en el departamento, dado que la comercialización de los ganaderos se está viendo afectada porque no hay un control de precios justos y por ende el negocio no es rentable.
- ❖ Se sugiere que el aspecto Financiero sea abordado en próximos trabajos de investigación, ya que es de gran importancia para determinar la factibilidad financiera al momento de presentarse la oportunidad de realizar la feria.

## Referencias

- Amaya. A. (10 de octubre de 2016). *Entrevista*. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfmun/v65n2/0120-0011-rfmun-65-02-329.pdf>
- Asociación Colombiana de Criadores de Cebu- ASOCEBU. (Noviembre, 2018). Razas. Bos Indicus. Recuperado de <http://www.asocebu.com/index.php/el-cebu/razas>
- Asociación Colombiana criadores de Gando Normando -ASONORMANDO. (Octubre, 2018). La mejor quesera del mundo la raza normando, una raza milenaria. Recuperado de <https://asonormando.com/web/nuestra-raza.html>
- Banco de la República. (1 de marzo de 2018). *Conyuntura del sector agropecuario colombiano*. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/informe-congreso-marzo-2018-recuadro-2.pdf>
- Bonet Moron, J. (octubre de 1998). Documentos de trabajo sobre economía regional. El ganado costeño en la feria de medellin. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/7101230.pdf>
- Centro de Investigación Sociales. (24 de Noviembre de 2014). La Encuesta. Recuperado de <http://files.sld.cu/bmn/files/2015/01/la-encuesta.pdf>
- Contextoganadero. (26 de diciembre de 2016). Ferias ganaderas que dieron de qué hablar en 2016. Recuperado de <https://www.contextoganadero.com/sistemas-silvopastoriles/ferias-ganaderas-que-dieron-de-que-hablar-en-2016>
- Contreras. A. (1 de mayo de 2010). *Metodología de la investigación cualitativa*. Recuperado de [http://www.academia.edu/7709512/UNIVERSO\\_Y\\_MUESTRA](http://www.academia.edu/7709512/UNIVERSO_Y_MUESTRA)

- Cuenca Jiménez, Noel J., Chavarro Miranda, F., Díaz Gantiva, O. H. (21 de mayo de 2008). El sector de ganadería bovina en Colombia. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v16n1/v16n1a12.pdf>
- Chávez, D. (21 de mayo de 2008). *Concepto y técnicas de Recolección*. Recuperado de [https://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a\\_20080521\\_56.pdf](https://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a_20080521_56.pdf)
- Departamento Nacional de Planeación - DANE. (1 de mayo de 2013). *Boletín Mensual*. Caracterización de ferias ganaderas. Recueprado de [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/insumos\\_factores\\_de\\_produccion\\_mayo\\_2013.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/insumos_factores_de_produccion_mayo_2013.pdf)
- (1 de febrero de 2016). boletín mensual. En ganadería bovina. Recuperado de [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol\\_Insumos\\_feb\\_2016.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol_Insumos_feb_2016.pdf)
- Escobar, J. I. (7 de Noviembre de 2017). *Contexto ganadero*. Ganadería sostenible. Recuperado de <http://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/asi-es-la-cadena-de-valor-de-la-ganaderia-bovina-de-carne-i>
- Federación Nacional de Ganaderos- FEDEGAN. (7 de diciembre de 2017). Así es la cadena de valor de la ganadería bovina de Carne (I). Recuperado de <https://www.fedegan.org.co/noticias/asi-es-la-cadena-de-valor-de-la-ganaderia-bovina-de-carne-i>
- (1 de octubre de 2018). Cifras de referencia del sector ganadero: Recuperado de <file:///C:/Users/Estudiantes/Downloads/CifrasdeReferencia2018.pdf>
- (octubre de 2018). Precios. Recuperado de <https://www.fedegan.org.co/estadisticas/precios>

Fonseca, P. (17 de junio de 2016). Así funcionan los ciclos productivos de las ganaderías.

Recuperado de <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/informe-asi-funcionan-los-ciclos-productivos-de-las-ganaderias>

Gobernación del Cauca. (1 de Agosto de 2014). *Plan de desarrollo 2016-2019*. Recuperado de

<http://www.siipe.co/wp-content/uploads/2014/08/Plan-de-desarrollo-Cauca.pdf>

Gómez Rodríguez, L. (19 de abril de 2013). Informe especial: Conozca las 5 razas bovinas más

representativas de Colombia. En Contextoganadero *Recuperado de* <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/informe-especial-conozca-las-5-razas-bovinas-mas-representativas-de-colombia>

Guarnizo y Rueda. (1 de agosto de 2011). *productividad del sector gandero bovino en colombia*.

Recuperado de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2629/1047396260-2011.pdf>

Instituto Colombiano Agropecuario -ICA (2004). *Ley 914 del 2004*. Obtenido de Instituto

Colombiano Agropecuario: [https://www.ica.gov.co/getattachment/8b30fb3e-26f1-48f3-a738-54fb7d06c8a9/2004L914-\(1\).aspx](https://www.ica.gov.co/getattachment/8b30fb3e-26f1-48f3-a738-54fb7d06c8a9/2004L914-(1).aspx)

----- (23 de agosto de 2007). Resolución No. 002341. Por la cual se reglamentan las

condiciones sanitarias y de inocuidad en la producción primaria de ganado bovino y bufalino destinado al sacrificio para consumo humano. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/getattachment/0b5de556-cb4a-43a8-a27a-cd9a2064b1ab/2341.aspx>

----- (19 de mayo de 2010). *Resolucion 1634 del 2010. por la cual se establece los requisitos*

*para la expedicion de licencias zoosanitarias*. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/getattachment/5696cea4-3be2-4874-ae2d-302e32cf6dc7/>

2010R1634.aspx

----- (19 de Septiembre de 2017). El registro de predios productores agropecuarios facilita y garantiza la calidad en la producción. En Registro de Predios. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/Periodico-Virtual/Prensa/El-registro-de-predios-productores-agropecuarios-f.aspx>

----- (14 de Septiembre de 2018). Censo Pecuario Nacional - 2018. Censo bovino en colombia Obtenido de Censo pecuario 2018: Recuperado de <https://www.ica.gov.co/Areas/Pecuaria/Servicios/Epidemiologia-Veterinaria/Censos-2016/Censo-2018.aspx>

----- (25 de Noviembre de 2018). Importancia de la guía sanitario de movilización interna de animales. En SIGMA. Recuperado de [https://www.ica.gov.co/servicios\\_linea/SIGMA.aspx](https://www.ica.gov.co/servicios_linea/SIGMA.aspx)

Joyas, J. C. (1 de Mayo de 2006). *Universidad Autonoma de Occidente*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/cinco-fuerzas-porter/cinco-fuerzas-porter.pdf>

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos -INVIMA. (2011).

La República. (24 de enero de 2018). *Agronegocios*. En Colombia Exportaciones: Recuperado de <https://www.larepublica.co/economia/colombia-exporto-83343-cabezas-de-ganado-bovino-en-pie-durante-2017-2592187>

Laverde, J. E. (13 de Abril de 2005). *Universidad de la Salle*. En. Proyecto de pre factibilidad de una subasta ganadera. Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/5074/00780682.pdf?sequence=1>

Linero Noguero. (2017). Sector agropecuario en Colombia. (documento de docencia N°11).

Bogotá: ediciones universidad cooperativa de Colombia. Recuperado de

<https://doi.org/10.16925/greylit.2109>

Ministerio de Salud y Protección Social. (28 de Agosto de 2007). *Resolución número 2905 de*

*2007*. Recuperado de [https://www.google.com.co/search?q=La+Resoluci%C3%](https://www.google.com.co/search?q=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&rlz=1C1CHBD_esCO807CO811&oq=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&aqs=chrome..69i57.550j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

[B3n+2905 +de+agosto+de+2007&rlz=1C1CHBD\\_ esCO807CO811 &oq=La+Resoluci%](https://www.google.com.co/search?q=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&rlz=1C1CHBD_esCO807CO811&oq=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&aqs=chrome..69i57.550j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

[C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&aqs=chrome..69i57.550j0j7&sourceid=chrome&ie](https://www.google.com.co/search?q=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&rlz=1C1CHBD_esCO807CO811&oq=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&aqs=chrome..69i57.550j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

[=UTF-8](https://www.google.com.co/search?q=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&rlz=1C1CHBD_esCO807CO811&oq=La+Resoluci%C3%B3n+2905+de+agosto+de+2007&aqs=chrome..69i57.550j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC. (junio, 2013). ¿Qué es la SAC? En Revista nacional

de agricultura. Recuperado de [https://www.sac.org.co/images/contenidos/](https://www.sac.org.co/images/contenidos/revistanacional/2baja.pdf)

[revistanacional/2baja.pdf](https://www.sac.org.co/images/contenidos/revistanacional/2baja.pdf)

Santos, S. (24 de marzo de 2015). *Contexto Gadero*. En. Ferias Regionales: Recuperado de

<http://www.contextoganadero.com/cronica/se-acabaran-las-ferias-ganaderas-regionales>

Universidad Militar Nueva Granada. (24 de enero de 2019). *Facultad de Estudios a distancia*

concepto de Prefactibilidad. Recuperado de

[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gBZBYD5F0wIJ:virtual.umng.e](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gBZBYD5F0wIJ:virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria_civil/gerencia_y_contratacion_de_obras/unidad_1/medios/documentacion/pl1h10.php+&cd=3&hl=es-419&ct=clnk&gl=co)

[du.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria\\_civil/gerencia\\_y\\_contratacion\\_de\\_obras/unid](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gBZBYD5F0wIJ:virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria_civil/gerencia_y_contratacion_de_obras/unidad_1/medios/documentacion/pl1h10.php+&cd=3&hl=es-419&ct=clnk&gl=co)

[ad\\_1/medios/documentacion/pl1h10.php+&cd=3&hl=es-419&ct=clnk&gl=co](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gBZBYD5F0wIJ:virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria_civil/gerencia_y_contratacion_de_obras/unidad_1/medios/documentacion/pl1h10.php+&cd=3&hl=es-419&ct=clnk&gl=co)

## Anexos

## Anexo 1. Encuesta

		<b>Encuesta</b> Productores de Carne		Fecha: 10-oct-2018 Formato: E-PC-01					
Nombre del Productor:									
Asociación:			Municipio:						
NIT:			Vereda:						
Contacto:			Finca:						
# de Afiliados a la Asociación:			Ubicación:						
Usted vende bovinos?		<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	Propósito?					
		<input type="checkbox"/> Levante	<input type="checkbox"/> Ceba	<input type="checkbox"/> sacrificio					
<b>Que animales VENDE</b>									
Raza:									
<input type="checkbox"/> Cebú	<input type="checkbox"/> Normando	<input type="checkbox"/> Angus	<input type="checkbox"/> Leche	<input type="checkbox"/> Cruce	<input type="checkbox"/> Otro				
Genero		Edad en meses al momento de vender							
Hembra	<input type="checkbox"/>	< 3	> 3 < 8	> 8 < 12	> 12 < 18	> 18 < 24	> 24 < 30	> 30 < 36	> 36
Macho	<input type="checkbox"/>	< 3	> 3 < 8	> 8 < 12	> 12 < 18	> 18 < 24	> 24 < 30	> 30 < 36	> 36
Observación									

A Quien le vende:									
El comprador es:									
<input type="checkbox"/> Comerciante	<input type="checkbox"/> Carnicero	<input type="checkbox"/> Ganadero	<input type="checkbox"/> Otro						
Donde esta ubicado:									
Cada cuanto vende:									
<input type="checkbox"/> Diario	<input type="checkbox"/> Semanal	<input type="checkbox"/> Quincenal	<input type="checkbox"/> Mensual	<input type="checkbox"/> Otro					
Cuanto le vende:									
La venta la hace en:									
<input type="checkbox"/> la Finca	<input type="checkbox"/> Feria, Cual	<input type="checkbox"/> Otro:							
A que precio vendió la ultima ve: \$									
					Fecha:				
<b>Que animales Compra</b>									
El pie de cría lo obtiene de:									
<input type="checkbox"/> Las Crías de sus vacas		<input type="checkbox"/> Ganado Flaco		<input type="checkbox"/> Al Partido					
Raza:									
<input type="checkbox"/> Cebú	<input type="checkbox"/> Normando	<input type="checkbox"/> Angus	<input type="checkbox"/> Leche	<input type="checkbox"/> Cruce	<input type="checkbox"/> Otro				
Genero		Edad en meses al momento de comprar							
Hembra	<input type="checkbox"/>	< 3	> 3 < 8	> 8 < 12	> 12 < 18	> 18 < 24	> 24 < 30	> 30 < 36	> 36
Macho	<input type="checkbox"/>	< 3	> 3 < 8	> 8 < 12	> 12 < 18	> 18 < 24	> 24 < 30	> 30 < 36	> 36

## Continuación anexo 1.

Observación

A Quien le Compra:

El vendedor es:

Comerciante

Ganadero

Otro

Donde esta ubicado:

Cada cuanto compra:

Diario

Semanal

Quincenal

Mensual

Otro

Cuanto le compra:

La Compra la hace en:

la Finca

Feria, Cual

Otro:

A qué precio compró la última ve \$

Fecha:

Sobre la Feria

Cuando fue la última compra o venta en feria

Cuántas veces compró o vendió el ultimo año animales en una feria.

Donde cree usted que debería estar ubicada un espacio para feria:

Donde cree usted que debería estar ubicada un espacio para feria:

Cuanto tiempo mantiene el ganado en su finca

Que tipo de transporte utiliza:

Como cree usted que el Comité de Ganaderos del Cauca puede ayudarle en su negocio:

## Anexo 2. Formato de solicitud uso de suelos

	<b>ALCALDÍA DE POPAYÁN</b>	<b>F-GOT-192-02</b>
	<b>OFICINA ASESORA DE PLANEACIÓN</b>	Versión: 01
	<b>SOLICITUD DE USO DE SUELO</b>	Página: 1 de 1

Radicación N°:		Fecha: <u>  </u> día / <u>  </u> mes / <u>  </u> año	
Nombre del establecimiento:			
Tiempo de funcionamiento:	Días:	Meses:	Años:
Propietario y/o representante legal:			
Cedula de ciudadanía No:	De:		
NIT No:	De:		
Dirección del establecimiento:	Teléfono:		
Barrio:	Vereda: (anexar recibo predial)		
Actividad principal:			
Actividad secundaria:			
Capital Inicial del establecimiento: \$			
<hr style="width: 60%; margin: auto;"/> Firma del propietario y/o del representante legal			
Fecha visita: <u>  </u> día / <u>  </u> mes / <u>  </u> año		<hr style="width: 60%; margin: auto;"/> Firma supervisor	

## Anexo 3. Lista de chequeo permiso de vertimientos



**CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DEL  
CAUCA C.A.R.C**

**LISTA DE CHEQUEO  
PERMISO DE VERTIMIENTOS**

CODIGO: PLOCPV-POE/AT

VERSION: 1

**Para ser diligenciado por el Área de Atención Al Usuario o quien revise en la respectiva Dirección**

NOMBRE DEL PROYECTO

VIS DE ATENCIÓN AL USUARIO

FECHA (dd/mm/año)

PASA PARA:

POE/AT

DIRECCIÓN  
TERRITORIAL

CUAL

Nombre y firma del funcionario de atención al usuario:

Número y fecha de Radicado de la solicitud (dd/mm/año)

REQUISITO	CUMPLE		NO APLICA	OBSERVACIONES
	SI	NO		
1. Nombre, dirección (...) <u>Indicada de la cédula</u> y razón social si se trata de una persona jurídica.				
2. Poder si hay apoderado.				
3. Certificado existencia (Si es persona jurídica). O Autorización del propietario o poseedor cuando el solicitante sea mero tenedor.				
4. Certificado de Tradición o prueba de la posesión o tenencia. (expedición no mayor a 3 meses)				
5. Costo del Provedo				
6. Formulario diligenciado y firmado				
7. Memorias y Planos				
8. Concepto uso del suelo				
9. Evaluación Ambiental del vertimiento				
10. Plan de Gestión del Riesgo.				
11. Plan de Contingencia para la Prevención y Control de Derrames.				

**Para ser diligenciado por el equipo técnico del POE/AT o la Dirección Territorial respectiva**

REVISIÓN TÉCNICA

FECHA (dd/mm/año)

Nombre y firma del funcionario:

Cargo:

REVISIÓN JURÍDICA

FECHA (dd/mm/año)



## Anexo 4. Solicitud permiso de vertimientos



Libertad y Orden  
Ministerio del Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial  
República de Colombia

SINA

**FORMULARIO ÚNICO NACIONAL DE SOLICITUD DE PERMISO DE VERTIMIENTOS**  
Base legal: Ley 89 de 1993, Decreto 1941 DE 1978, Decreto 1394 de 1994

DATOS DEL SOLICITANTE																	
1. Persona Natural <input type="checkbox"/>																	
Persona Jurídica <input type="checkbox"/> Pública <input type="checkbox"/> Privada <input type="checkbox"/>																	
2. Nombre o Razón Social: _____																	
C.C. <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/>	No. _____ de _____																
Dirección: _____		Ciudad: _____															
Teléfono (s): _____ Fax: _____		E-mail: _____															
Representante Legal: _____																	
C.C. No. _____	de _____																
Dirección: _____		Ciudad: _____															
Teléfono (s): _____ Fax: _____		E-mail: _____															
3. Apoderado (a) (s): _____ T.P.: _____																	
C.C. No. _____	de _____																
Dirección: _____		Ciudad: _____															
Teléfono (s): _____ Fax: _____		E-mail: _____															
4. Calidad en que actúa: Propietario <input type="checkbox"/> Arrendatario <input type="checkbox"/> Poseedor <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> Cual? _____																	
INFORMACIÓN GENERAL																	
1. Nombre del predio: _____ Área: _____ Ha _____ m <sup>2</sup> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																	
2. Localización del predio: _____ Urbano <input type="checkbox"/> Rural <input type="checkbox"/>																	
3. Departamento: _____ Municipio: _____ Vereda y/o Corregimiento: _____																	
4. Sector: _____ Actividad que genera el vertimiento: _____																	
5. Cédula Catastral No. <input type="checkbox"/>																	
6. Nombre del propietario del predio: _____																	
7. Costo del proyecto \$ _____ Valor en letras _____																	
INFORMACIÓN TIPO DE VERTIMIENTO																	
1. Residual doméstico <input type="checkbox"/> Residual industrial <input type="checkbox"/> Municipal / ESP <input type="checkbox"/>																	
Caudal (l/s): _____ Tiempo de descarga (hora): _____		Frecuencia (día/mes): _____															
2. Fuente de abastecimiento: _____		Cuenca: _____															
3. Nombre fuente Receptora: _____		Cuenca: _____															
4. Sistema de Tratamiento y estado final previsto para el vertimiento: _____																	
5. Localización de punto(s) de descarga: Coordenadas: X _____ Y _____ X _____ Y _____																	
6. Forma y caudal de la descarga (l/s) _____ Flujo continuo <input type="checkbox"/> Intermitente <input type="checkbox"/>																	
CARACTERIZACIÓN Y USOS DE LA FUENTE RECEPTORA																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>USOS DE LA FUENTE</th> <th>USOS DE LA FUENTE</th> <th>USOS DE LA FUENTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Usos susceptibles</td> <td></td> <td>Usos</td> </tr> <tr> <td>ORCA</td> <td></td> <td>mg/l</td> </tr> <tr> <td>DOCO</td> <td></td> <td>mg/l</td> </tr> <tr> <td>Caudal</td> <td></td> <td>l/s</td> </tr> </tbody> </table>			USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	Usos susceptibles		Usos	ORCA		mg/l	DOCO		mg/l	Caudal		l/s
USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE															
Usos susceptibles		Usos															
ORCA		mg/l															
DOCO		mg/l															
Caudal		l/s															
Nota: La autoridad ambiental evaluará el impacto ambiental a partir de los datos de la actividad Artículo 17 del Decreto 1394 de 1994																	
CARACTERIZACIÓN VERTIMIENTO																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>USOS DE LA FUENTE</th> <th>USOS DE LA FUENTE</th> <th>USOS DE LA FUENTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Usos susceptibles</td> <td></td> <td>Usos</td> </tr> <tr> <td>ORCA</td> <td></td> <td>mg/l</td> </tr> <tr> <td>DOCO</td> <td></td> <td>mg/l</td> </tr> <tr> <td>Caudal</td> <td></td> <td>l/s</td> </tr> </tbody> </table>			USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	Usos susceptibles		Usos	ORCA		mg/l	DOCO		mg/l	Caudal		l/s
USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE	USOS DE LA FUENTE															
Usos susceptibles		Usos															
ORCA		mg/l															
DOCO		mg/l															
Caudal		l/s															
Nota: La autoridad ambiental evaluará el impacto ambiental a partir de los datos de la actividad Artículo 17 del Decreto 1394 de 1994																	
DOCUMENTACIÓN QUE DEBE ANEXAR A LA SOLICITUD																	
1. Documentos que acrediten la personería jurídica del solicitante <b>Sociedades:</b> Certificado de existencia y representación legal (expedición no superior a 3 meses) <b>Junta de Acción Comunal:</b> Certificado de existencia y representación legal o del documento que haga sus veces, expedido con una antigüedad no superior a 3 meses.																	
2. Poder debidamente otorgado cuando se actúa por medio de apoderado. <b>Propietario del inmueble:</b> Certificado de libertad e inscripción (expedición no superior a 3 meses) <b>Tenedor:</b> Prueba adecuada que lo acredite como tal y autorización del propietario. <b>Poseedor:</b> Prueba adecuada que lo acredite como tal																	
3. Localización de la planta industrial, central eléctrica, explotación minera y características de la fuente que originará el vertimiento.																	
4. Clase, calidad y cantidad de desechos.																	
5. Descripción, memorias técnicas, diseño y planos del Sistema de tratamiento propuesto.																	
6. Reporte de caracterización de muestra compuesto expedido por laboratorio acreditado o en proceso de acreditación, en el cual se caracterice el afluente y efluente del sistema de tratamiento indicando el tiempo de retención.																	
FIRMA DEL SOLICITANTE O APODERADO DEBIDAMENTE CONSTITUIDO																	
_____		FECHA: _____															