

Plan de negocios ganadería la reserva Santo Domingo-Antioquia.

Pablo García Pérez

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas Agropecuarias

Asesor
Divier Antonio Agudelo Gómez
Industrial Pecuario

Corporación Universitaria Lasallista
Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias
Administración de Empresas Agropecuarias
Caldas – Antioquia
2017

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Caldas (Ant.), 18 de septiembre de 2017

A mi familia con mucho amor

Pablo

El autor expresa sus agradecimientos a:

A todos mis profesores universitarios ya que ellos me ayudaron a formarme como profesional y a superarme cada día, también agradezco a mis padres ya que siempre estuvieron pendientes de mí y colaborándome cada día en mi carrera como profesional.

Quiero hacer una mención de agradecimiento a las personas: Divier Agudelo (asesor del trabajo de grado) y Julián Carvajal (jefe unidad de emprendimiento Corporación universitaria Lasallista), que estuvieron asesorándome y ayudándome en la creación de empresa ya que sin ellos no hubiera sido posible la realización del proyecto.

Por último quiero agradecerle a Dios por darme salud y la posibilidad de convertirme en un administrador de empresas agropecuarias y emprender mi futuro como profesional.

Contenido

	Pág.
Resumen Ejecutivo	11
Investigación de mercados.....	14
Potencial del mercado en cifras	17
Innovaciones tecnológicas en el sector.....	18
Biotecnología	18
Análisis del mercado	18
Mercado objetivo	18
Justificación mercado objetivo.	19
Estimación del mercado potencial	19
Análisis del consumidor /cliente	22
Análisis de la competencia.....	22
Plataforma estratégica	23
Concepto del negocio	23
Objetivos de la empresa	24
Análisis MECA:(mantener, explorar, corregir, afrontar).....	24
Misión.....	26
Visión	27
Estrategia de mercadeo	27
Mezcla de marketing.....	27
Estrategias de producto	27
Estrategia de distribución.....	28
Estrategias de precio	29
Estrategias de promoción	29
Estrategias de comunicación	32
Estrategia de servicio.....	32
Estrategia de comunicación externa	33
Proyección en venta.....	34

Análisis Técnico Operativo	37
Ficha técnica del producto	37
Estado de desarrollo	43
Innovación.....	43
Descripción del proceso.....	43
Necesidades y requerimientos.....	44
Materias primas e insumos	46
Tecnología requerida	46
Presupuesto de inversiones fijas y diferidas	47
Costo de producción	49
Situación tecnológica de la empresa:.....	50
Localización y tamaño.....	51
Definición de las necesidades y características de personal requerido	54
Análisis administrativo y organizacional.....	54
Grupo emprendedor	54
Estructura organizacional.....	56
Organigrama de la empresa	56
Gastos de administración y nómina	57
Control de calidad	57
Organismos de apoyo	59
Aspectos Legales	60
Constitución empresa	60
Registros licencias y leyes regulatorias	60
Impacto del proyecto.....	63
Impacto social.....	63
Impacto ambiental	64
Estudio Económico y Financiero	66
Información inicial del proyecto	66
Presupuesto de ingresos	75
Presupuesto de egresos	76
Plan de amortización.....	78

Presupuesto de inversiones	79
Estado de resultados	81
Flujo de efectivo	82
Balance general	83
Flujo de caja.....	84
Conclusiones.....	86
Referencias	88

Lista de Cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Resumen Ejecutivo.....	11
Cuadro 2. Censo agropecuario	16
Cuadro 3. Boletín de precios oficiales del 7 al 11 de agosto 2017	21
Cuadro 4. Formato CRM	31
Cuadro 5. Clasificación de clientes	32
Cuadro 6. Proyecciones de ventas.....	36
Cuadro 7. Ficha técnica ganado Brahman	37
Cuadro 8. Características fenotípicas y de conformación para el registro de la raza	39
Cuadro 9. Presupuesto de inversiones fijas y diferidas.....	47
Cuadro 10. Estructura de costo por animal	50
Cuadro 11. Recuento fotográfico Ganadería La Reserva	52
Cuadro 12. Gasto en nómina	57
Cuadro 13. Cuadro de manejo y control de la calidad en la ganadería.....	57
Cuadro 14. Normatividad sector ganadero en Colombia.....	61
Cuadro 15. Información inicial del proyecto.....	66
Cuadro 16. Presupuesto de ingresos	75
Cuadro 17. Presupuesto de egresos.....	76
Cuadro 18. Plan de amortización	78
Cuadro 19. Presupuesto de inversiones	79
Cuadro 20. Estado de resultados	81
Cuadro 21. Flujo de efectivo.....	82
Cuadro 22. Balance general.....	83
Cuadro 23. Flujo de caja	84

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Logo Ganadería la Reserva	28
Figura 2. Localización Ganadería La Reserva	53
Figura 3. Organigrama	56

Lista de Gráficas

	Pág.
Gráfica 1. Proyección de crecimiento del hato bovino.....	15
Gráfica 2. Consumo proteína animal en Colombia.....	17
Gráfica 3. Consumo aparente per cápita anual en Colombia.....	20

Resumen Ejecutivo

Cuadro 1. Resumen Ejecutivo

Concepto	Características
Nombre comercial	Ganadería La Reserva
Descripción de los productos	La finca la reserva se pretende crear con el fin de llevar al mercado, principalmente en el municipio de santo domingo Antioquia, la comercialización de ganado vacuno en pie, con el fin de vender bovinos de la raza Angus, Brahman y sus respectivos cruces con un peso no inferior a 480kg, estos animales contarán con una excelente condición corporal, que cumplan con todo su plan sanitario y nutricional, para alcanzar el peso de comercialización en el menor tiempo posible.
Localización/ubicación de la empresa	La ganadería queda ubicada en el Municipio de santo Domingo Antioquia, vereda San Pedro localizado en la subregión Nordeste del departamento de Antioquia a 69 km de la ciudad de Medellín, con una Elevación de: 1.975 metros, Superficie: 271 km ² , y una Temperatura de: 19 grados centígrados. La finca tiene un área de 80 hectáreas, está dividida en 14 potreros, 2 establos, 1 corraleja, y un área de manejo
Objetivos del proyecto	General. <ul style="list-style-type: none"> • Evaluar la viabilidad: técnica, económica y financiera de un proyecto del sector pecuario, en la reproducción y ceba de ganado vacuno de las razas Angus, Brahman y sus respectivos cruces, Específicos <ul style="list-style-type: none"> • Realizar una investigación de mercado, identificando el mercado potencial. • Desarrollar una plataforma estratégica y una estrategia de mercadeo para una óptima penetración en el mercado • Desarrollar un análisis económico del proyecto • Evaluar la viabilidad técnica del proyecto
Equipo emprendedor	Pablo García Pérez Profesión Estudiante de administración de empresas agropecuarias Semestre 10 Universidad Corporación Universitaria Lasallista Código: 20081120 Fecha de nacimiento 27 de mayo de 1989

	<p>Teléfono 3013584541</p> <p>El trabajo de grado tendrá como único participante al estudiante de administración de empresas agropecuarias Pablo García Pérez código: 20081120 matriculado en el semestre 10; el estudiante cuenta con un poco de experiencia debido a que la familia tiene entre sus activos una propiedad con vocación ganadera en el municipio de santo domingo.</p>											
<p>Potencial de mercado en cifras</p>	<p>La carne de res es la segunda proteína de origen más consumida en Colombia, con una participación en el mercado del 31,1% frente a las otras proteínas más tradicionales como pollo, cerdos y pez.</p> <p>En Colombia se tiene un consumo per cápita de 18 kg, lo cual genera una demanda potencial en el mercado de 846.000.000 kg.</p> <p>En Colombia en el último año se sacrificaron 4 millones 332 mil cabezas de bovinos, de las cuales el 40% fueron hembras.</p> <p>Los bovinos en Colombia alcanzan el peso ideal de sacrificio promediando los 24 meses de vida. (Fedegán, 2016).</p>											
<p>Ventaja competitiva y propuesta de valor</p>	<p>Características particulares del agungus Brahman</p> <p>Animales con excelente condición corporal, que cumplan con todo su plan sanitario, para alcanzar 480 kg de peso en el menor tiempo posible, de los cruces entre Angus y Brahman comercial.</p> <p>Debido a que lo que se quiere lograr con la puesta en marcha del proyecto es una alta producción de alimento de calidad, se van a planear y controlar producciones y su posterior henolaje y ensilaje para garantizar alimentos a los semovientes los 365 días calendarios del año , cumpliendo con los indicadores del proceso del ciclo productivo como cría, levante y ceba, y sacar animales a subasta con excelentes condiciones corporales y conseguir el mejor precio posible por kilogramo para lograr la mejor rentabilidad posible.</p>											
<p>Inversiones requeridas primer año</p>	Inversiones fijas	\$ 6.010.000										
	Inversiones diferidas	\$ 4.900.000										
	Capital de trabajo	\$ 46.192.992										
	Total	\$ \$ 57.102.992										
<p>Indicadores de rentabilidad</p>	<table border="1"> <tr> <td>Utilidad neta</td> <td>-59.377.959</td> <td>-36.619.770</td> <td>-26.020.392</td> <td>-27.749.454</td> <td>-29.675.036</td> </tr> </table>	Utilidad neta	-59.377.959	-36.619.770	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036	-59.377.959	-36.619.770	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036
Utilidad neta	-59.377.959	-36.619.770	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036							
	<p>No hay cálculos de TIR y VPN por el flujo de caja negativo generado por perdidas en todos los años</p>											

Proyección en ventas	Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
	Ventas	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531

Investigación de mercados

Análisis del sector

La ganadería es uno de los renglones productivos más importantes que tiene la economía nacional.

Este es el panorama de la carne

El consumo de carne de res se verá afectado sensiblemente como consecuencia de la reforma tributaria y el resentimiento de la economía en general.

La proliferación del sacrificio clandestino y del contrabando de animales desde Venezuela continuará afectando la formalidad del sector, y ante las dificultades en el ingreso disponible de los colombianos mucho del consumo formal (más costoso) será desplazado por el ilegal (más económico), El efecto que tienen los diferenciales cambiarios entre nuestro país y Venezuela, es un factor que alienta a quienes se dedican al contrabando de animales.

Ese delito, además de poner en riesgo el estatus sanitario que actualmente ostenta Colombia, podría impactar de manera negativa las cifras de sacrificio de carne, cuyos registros podrían deprimirse aún más con respecto a 2016.

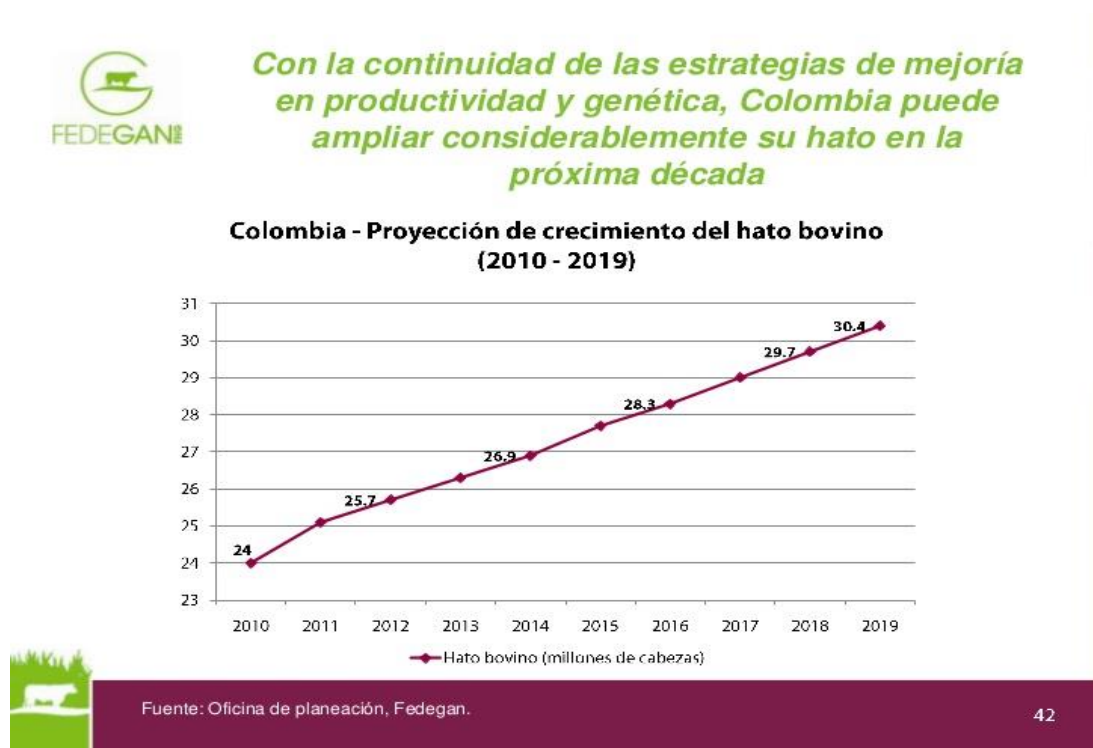
Por otro lado, Fedegán confirmó que “el tema de precios internos del novillo gordo se mantendrá en sus niveles altos, y posiblemente se den repuntes al alza ante la escasez de animales que se registra y cuya recuperación solo se verá en 2 o 3 años, si el clima es favorable”. (Fedegán, 2016)

Otra previsión favorable es que el inventario bovino podría recuperarse o al menos detener su caída, para lo que espera un clima mucho más favorable,

disponibilidad de alimento y políticas públicas eficaces que ayuden a promover la ganadería.

En el marco internacional, los precios mantendrían su nivel, aunque se podrían registrar tendencias bajistas ante la entrada de mayor producción que busca aprovechar los precios actuales. “Las exportaciones continuarán concentradas en el envío de animales vivos a países de Medio Oriente y Norte de África, MENA, con un mediano aprovechamiento en la exportación de productos cárnicos a países con los que no se tiene TLC”. (Fedegán, 2016).

Gráfica 1. Proyección de crecimiento del hato bovino



Fuente: Fedegán, 2016

EL Inventario de bovinos registrado en el último censo agropecuario ejecutado en el año 2014, donde muestra que en Colombia existen 22.689.420 cabezas de ganado a lo largo de la geografía nacional, la mayor parte de este inventario se encuentra en minifundios que cuentan entre 1 a 50 cabezas de ganado.

Cuadro 2. Censo agropecuario

DEPARTAMENTOS	TERNERAS < 1 AÑO	TERNEROS < 1 AÑO	HEMBRAS 1 - 2 AÑOS	MACHOS 1 - 2 AÑOS	HEMBRAS 2 - 3 AÑOS	MACHOS 2 - 3 AÑOS	HEMBRAS > 3 AÑOS	MACHOS > 3 AÑOS	TOTAL BOVINOS - 2016
AMAZONAS	120	193	196	317	126	104	163	45	1.264
ANTIOQUIA	276.310	185.573	357.812	280.959	305.982	302.481	872.791	50.217	2.632.125
ARAUCA	85.983	88.324	100.412	126.664	115.685	135.108	348.776	47.591	1.048.543
ATLANTICO	26.129	25.216	25.160	25.389	28.701	10.600	77.941	5.842	224.978
BOLIVAR	91.645	91.996	96.724	136.591	111.091	86.219	287.609	23.571	925.446
BOYACA	70.542	87.040	72.913	226.733	63.506	83.421	114.789	29.757	748.701
CALDAS	30.316	26.765	53.531	52.970	54.474	52.757	88.496	11.036	370.345
CAQUETA	136.142	120.254	133.241	137.245	141.722	200.664	439.689	31.092	1.340.049
CASANARE	139.436	133.296	174.390	211.349	198.044	225.573	617.342	145.796	1.845.226
CAUCA	27.029	27.067	30.155	33.921	28.374	32.823	83.331	10.963	273.663
CESAR	134.890	131.024	156.994	162.147	163.076	151.606	427.235	30.540	1.357.512
CHOCO	15.127	13.925	23.233	17.387	15.603	9.871	53.511	3.571	152.228
CORDOBA	181.169	164.660	217.825	245.841	200.308	294.517	594.901	43.549	1.942.770
CUNDINAMARCA	121.188	155.496	129.755	431.059	82.366	131.822	145.517	59.332	1.256.535
DISTRITO-CAPITAL	3.292	3.756	1.756	9.949	2.771	2.921	1.054	626	26.125
GUAINIA	475	380	327	385	611	828	1.337	360	4.703
GUAVIARE	30.183	24.786	31.011	33.949	28.246	41.697	81.181	10.558	281.611
HUILA	60.632	25.959	53.916	41.225	52.970	31.695	135.541	13.308	415.246
LA-GUAJIRA	29.450	28.043	33.030	34.279	42.147	16.153	96.602	5.594	285.298
MAGDALENA	124.208	122.611	130.823	164.810	138.083	98.055	403.765	25.409	1.207.764
META	139.862	129.304	179.405	176.347	177.792	260.347	508.898	88.192	1.660.147
NARINO	47.498	35.019	50.916	33.304	34.023	20.599	155.443	7.884	384.686
NORTE-SANTANDER	41.148	40.497	42.554	48.225	48.428	35.393	119.278	14.171	389.694
PUTUMAYO	20.103	17.901	22.411	22.985	21.234	21.870	65.381	5.726	197.611
QUINDIO	8.511	5.878	12.685	12.106	9.997	9.281	21.533	1.797	81.788
RISARALDA	9.847	6.757	23.306	11.872	20.818	8.026	26.254	2.237	109.117
S.ANDRES/PROVID	103	103	106	68	123	62	217	43	825
SANTANDER	126.976	125.153	161.384	171.741	156.210	202.554	419.813	48.482	1.412.313
SUCRE	92.257	91.575	91.080	103.649	105.708	61.554	293.782	22.403	862.008
TOLIMA	44.891	33.376	69.478	69.250	64.254	60.505	180.203	25.690	547.647
VALLE	40.855	32.595	73.592	64.607	63.179	55.908	117.102	11.758	459.596
VAUPES	124	120	139	97	132	53	468	90	1.223
VICHADA	21.551	19.621	28.442	24.673	31.079	18.376	90.872	8.019	242.633
Total general	2.177.992	1.994.263	2.578.702	3.112.093	2.506.863	2.663.443	6.870.815	785.249	22.689.420

Fuente: Fedegán, 2016

Potencial del mercado en cifras

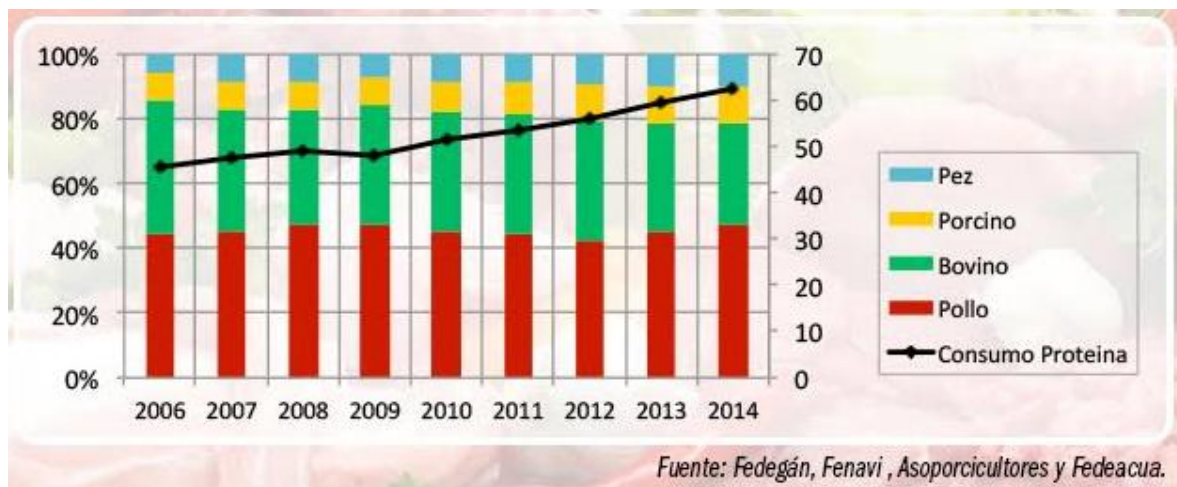
La carne de res es la segunda proteína de origen más consumida en Colombia, con una participación en el mercado del 31,1% frente a las otras proteínas más tradicionales como pollo, cerdos y pez.

En Colombia se tiene un consumo per cápita de 18 kg, lo cual genera una demanda potencial en el mercado de 846.000.000 kg.

En Colombia en el último año se sacrificaron 4 millones 332 mil cabezas de bovinos, de las cuales el 40% fueron hembras.

Los bovinos en Colombia alcanzan el peso ideal de sacrificio promediando los 24 meses de vida. (Fedegán, 2016).

Gráfica 2. Consumo proteína animal en Colombia



Fuente: Fedegán, fenavi Asoporicultores y fedeaqua, 2015

Innovaciones tecnológicas en el sector

Biotecnología

Aplicándolo en la ganadería busca modificar desde el ADN la composición celular de 2 actores del proceso productivo en la creación de carne de res, se busca modificar el ADN de los animales con el fin de lograr que los procesos fisiológicos normales sean más eficientes, en este caso logren mayor ganancias de peso con la menor cantidad de alimento posible y los elementos exógenos como parásitos, hemoparasitos y cuestiones climatológicas como temperatura y humedad no interfieran en un menor grado en los objetivos productivos, el otro actor al que se le busca modificar desde el ADN son las plantas en este caso pastos, leguminosas, cereales toda aquella planta que su aporte nutricional pueda hacer parte de la dieta de un rumiante, buscando con esto mayor producción por área determinada y mayor resistencia hacia temperatura, humedad, falta o exceso de agua, plagas y parásitos.

En Antioquia se construye el *Centro de Desarrollo Agro biotecnológico* con el objetivo de articular las cadenas productivas por medio de la eficiencia y el desarrollo científico y social en la región, este proyecto es articulado y controlado por el ICA y planeado y ejecutado por la universidad de Antioquia.

Análisis del mercado

Mercado objetivo

El producto se les venderá a comerciantes y a expendidos de carne del municipio de santo domingo – Antioquia inicialmente

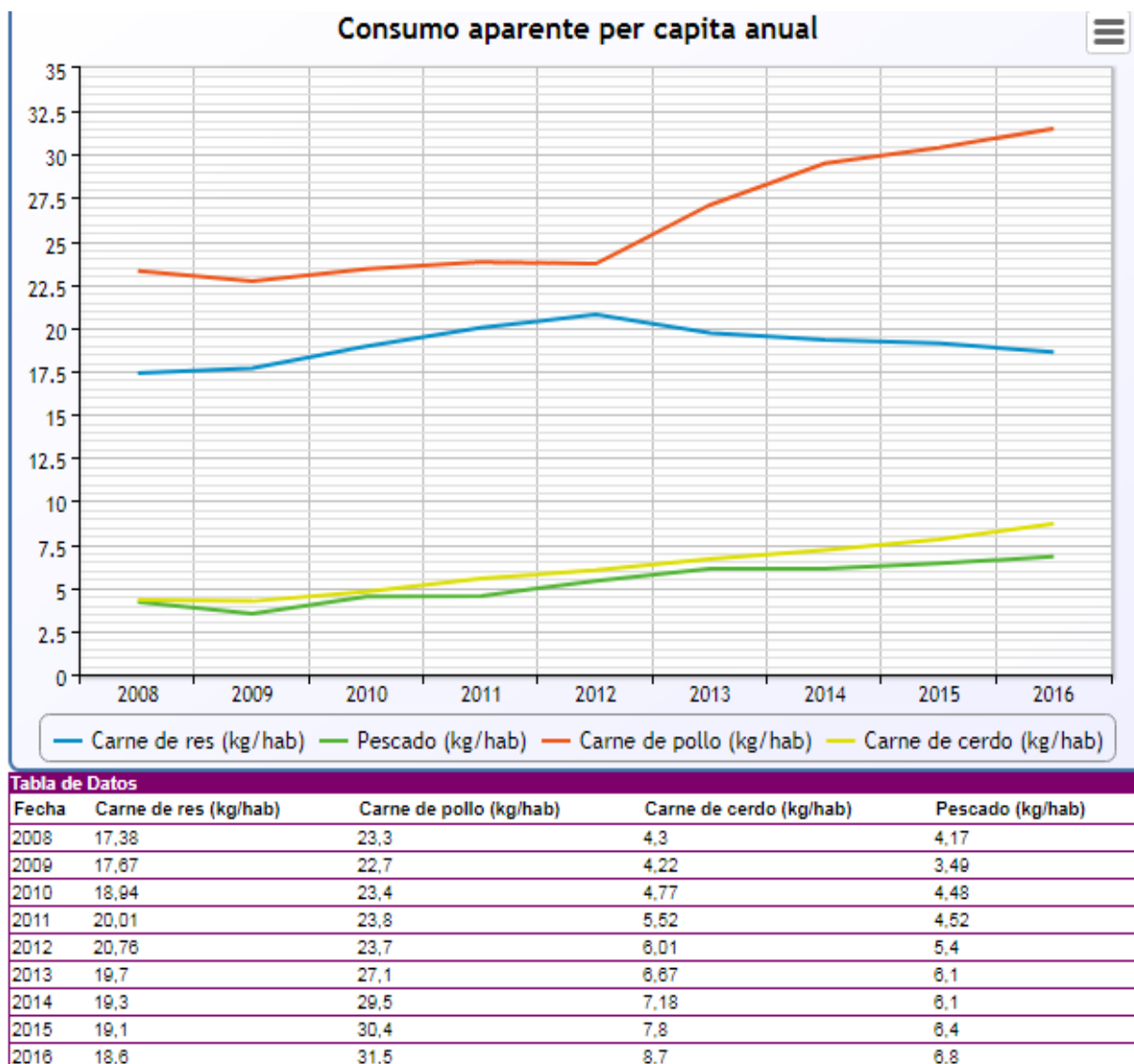
Justificación mercado objetivo.

Inicialmente se va a obtener 30 animales para la venta al año, y dada la poca cantidad, la feria de ganado de Santo Domingo y los comercializadores de la zona son suficientes para la oferta que se va a reflejar

Estimación del mercado potencial

La feria de ganado de santo domingo es una feria que comercializa 600 cabezas de ganado al mes, de las cuales el 30% son terneros o novillos, 30% ganado flaco, 38% ganado de carne, y un 2 % de ganado de leche el “es un promedio muy constante”, por lo tanto, es un mercado suficiente para la oferta de animales q se va a manejar (30 animales para la venta el primer año). (García, 2015).

Gráfica 3. Consumo aparente per cápita anual en Colombia.



Fuente: Fedegán, 2017

El pollo es la carne favorita de los colombianos, con un consumo promedio de 31 kilos anuales por cada ciudadano. En segundo lugar se encuentra la carne de res, con 18,6 kilos per cápita; y en tercer lugar la carne de cerdo con un consumo anual de 8,6 kilos por consumidor. (Fedegán, 2016).

Según el estudio de Fenavi, citado por el diario La República, pese a que el pescado está en el último lugar, cada día gana más terreno en el mercado. El consumo per cápita es de 6,8 kilos anuales, cifra mucho mayor a la registrada en el año 2000 (3,6 kilos). (Fedegán, 2016).

La carne de res es la segunda de preferencia en el país con 18 kilos de consumo per cápita anual. Durante los últimos 10 años, los colombianos han aumentado la preferencia por las proteínas provenientes de otras especies animales.

Cuadro 3. Boletín de precios oficiales del 7 al 11 de agosto 2017

BOVINO MACHOS	#:Animales	Máximo	Mínimo	Promedio Po.
Machos Cebados Kg en pie	2,756	5,180	4,450	4,717
Machos de Levante 1 año	279	880,000	780,000	845,376
Machos de Levante 1 1/2 años	80	1,380,000	1,380,000	1,380,000
Machos para Ceba 2 años	80	1,400,000	1,400,000	1,400,000
Machos para Ceba 2 1/2 años	57	1,470,000	1,470,000	1,470,000
Machos (Destete)	156	800,000	660,000	754,359
BOVINO HEMBRA	#:Animales	Máximo	Mínimo	Promedio Po.
Hembras Cebadas Kg. pie	1,413	4,580	3,250	4,051
Hembras de Levante 1 año	147	750,000	630,000	660,204
Hembras de Levante 1 1/2 año	60	800,000	800,000	800,000
Hembras de Cría 2 años	0	0	0	0
Hembras de Cría 2 1/2 años	90	1,588,000	1,183,000	1,206,000
Vacas con cría (Ataos)	5	2,700,000	2,400,000	2,550,000
Vacas de Leche	29	2,600,000	1,800,000	2,230,000
Revoltura	43	1,700,000	580,000	1,424,286
Bovino Industrial kg en pie	436	3,400	1,800	2,580
PORCINOS	#:Animales	Máximo	Mínimo	Promedio Po.
Cerdos Cebados kg en pie	1092	4,800	4,100	4,525
Cerdas Descarte kg en pie	17	3,500	2,800	3,182
Verracos Descarte kg en pie	5	2,200	2,000	2,120
EQUINOS	#:Animales	Máximo	Mínimo	Promedio Po.
Caballar Silla	48	3,500,000	700,000	1,966,667
Mular Silla	32	850,000	500,000	707,143
Para Abastos	80	550,000	300,000	450,000
PLANTA DE BENEFICIO				
INGRESO DE FINCA	No. Animales		Total Sacrificio	
Bovinos	1,550		4,051	
Porcinos	8,820		8,828	
TOTAL SEMOVIENTES INGRESADOS A CENTRAL GANADERA 17.298				

Fuente: Fedegán, 2016

En este año habido una estabilidad en el precio

Análisis del consumidor /cliente

Perfil del consumidor: comerciantes dedicados a la compra de ganado gordo, para la respectiva distribución de los expendidos de carne de santo Domingo y los pueblos cercanos

Localización del segmento: feria de ganado de santo domingo y sus pueblos cercanos

Las frecuencias de ventas: se realizaran mensualmente, primer martes de cada mes, y los comerciantes que compran en finca pueden ser en cualquier día del mes

Aceptación del producto: entre mejor calidad del ganado se generara mayor comercio y por ende mayor rentabilidad

Los clientes estarían interesados en el producto: porque se les ofrecería una carne más tierna y de mayor calidad de las que ofrece la mayoría de los ganaderos de la zona

El comportamiento natural de los clientes: de acuerdo a la edad y a la condición corporal del animal depende del valor del kilo en pie que paga el cliente

Análisis de la competencia

En santo domingo no existe ninguna ganadería de razas especializadas en solo carne que comercialicen en la feria de ganado de santo domingo, se maneja mucho la revoltura, o lo que se conoce como ganado cruzado, no existen ganaderías con mejoramiento genético ni tampoco de grandes extensiones, la

mayoría del campesinado crían el ganado en poca escala y sin mejoramiento genético, sin remplazo de pastos y sin ningún tipo de tecnología e infraestructura adecuada, por este motivo quiero incursionar este proyecto en esa zona teniendo en cuenta que se va a realizar un mejoramiento de pastos, mejoramiento de genética, manejo fitosanitario, mejoramiento de instalaciones con el fin de sacar animales gordos con buena calidad de la carne y menos tiempo, esto nos dará un plus frente a nuestras competencias.

La competencia en ganado gordo no representa riesgos de no poder comercializar el producto ya que hasta el momento hay mayor demanda que oferta en ganado gordo y se ha detectado en la feria de ganado de Santo Domingo que la res de mejor calidad es la q más rápido se vende

Plataforma estratégica

Concepto del negocio

Realizar una ganadería de pastoreo rotacional, para aprovechar el terreno de 80 hectáreas q ya se posee, haciendo un mejoramiento genético del pie de cría, para comercializar ganado gordo en la feria de Santo Domingo, en un menor tiempo posible, para obtener una mayor rentabilidad.

Objetivos de la empresa

Objetivo general

- Obtener una rentabilidad de un capital de trabajo invertido en una producción de carne bovina de razas Angus y Bramanh y sus respectivos cruces.

Objetivo estratégico

- Crear un plan operativo que permita una producción constante de semovientes machos que obtengan peso de venta en 2 años y hembras para amentar y remplazar el pie de cría de la explotación
- Crear un plan táctico que permita crear y sostener relaciones duraderas con clientes, proveedores y trabajadores de la explotación.
- Crear un plan estratégico que canalice las energías de todos los componentes de la organización en pro de alcanzar las expectativas de los socios.

Análisis MECA:(mantener, explorar, corregir, afrontar)

Mantener

- Satisfechos a los comerciantes de la feria de ganado, con nuestra calidad del producto
- Excelentes estándares de reproducción para suplir la demanda del producto
- Control sanitario para ofrecer un producto con excelente inocuidad
- Control nutricional para mantener los animales con excelente condición corporal y ser cada vez más atractivos para el mercado

Explorar

- información actualizada sobre la oferta y demanda del mercado
- nuevas tecnologías y procesos para aumentar la productividad
- esquemas operativos, administrativos, y comerciales
- nuevas tendencias a largo plazo para un mayor mejoramiento genético

Corregir

- Calidad del producto a ofrecer
- Capacitación a los operario de la empresa ganadera
- Instalaciones y herramientas de trabajo que lleguen a su ciclo final

Afrontar

- leyes y reglamentos que nos regulen en la explotación ganadera
- Competencia directa de mejoramiento genético y por ende de calidad
- Las condiciones climatológicas “sequias” que pueda afectar la ganadería

Misión

Somos una empresa ganadera dedicada a la comercialización de ganado gordo, que pretende a través de buenas prácticas ganaderas un sistema rotacional eficiente y un mejoramiento genético para ofrecer ganado cebado de buena calidad en menor tiempo, y lograr convertir una finca q se tiene, en una empresa rentable.

Visión

En un futuro ser una empresa ganadera, reconocida en la zona por vender animales jóvenes de buena calidad, y estar iniciando la creación de una cadena de expendidos de carne propios de la empresa que permitan abarcar más parte del mercado, y por ende obtener mayor rentabilidad.

Estrategia de mercadeo

Al ser la empresa una productora de carne de bovino sin ninguna transformación o cadena de valor que permita llegar cliente final con un producto transformado y al este ser un producto con una balanza microeconómica de oferta y demanda más inclinada hacia la demanda convierte su comercialización en primer nivel casi que en un commodity, es por esta razón que las estrategias del plan estratégico del marketing no son tan intensivas y van más de la mano de la dirección estratégica de la compañía

Mezcla de marketing.

Estrategias de producto

Todo cliente y cliente potencial podrá conocer por medio de registros y análisis fenotípico de los animales su real condición y calidad de su carne, acorde a las normas BPG y edad real del animal al momento del sacrificio, al ser un producto de alta demanda su ciclo de vida se mantendrá estable desde su etapa de producción y el crecimiento será de acuerdo a la capacidad de producción

establecido en el plan operativo, por lo cual lo proyectado por la compañía será una etapa de madurez promedio al mediano plazo.

Se tiene definido el logo para los aspectos de reconocimiento de marca

Figura 1. Logo Ganadería la Reserva



Estrategia de distribución

La empresa tiene como objetivo estratégico financiero eliminar el gasto de transporte para aumentar la utilidad neta de la producción y por ende su rentabilidad, es por eso que por medio de vía WhatsApp se le enviara fotos del animal o lote de animales y sus respectivos registros y podrán observarlos en los potreros de ceba del centro de producción, en caso de compra ellos asumirán el transporte de los semovientes hasta el lugar de faenado, todo esto se hará con un

enfoque a los carniceros del municipio de santo domingo Antioquia quienes son el mercado objetivo de la producción, en caso tal de que 2 o más personas naturales o jurídicas quieran el animal o lote entraran en una subasta en las instalaciones de la finca.

Estrategias de precio

Todos los animales de la producción son con fines de faenado, por tal razón son cruces entre Angus y cebú y los precios son establecidos por el mercado.

Estrategias de promoción

Se aplicara CRM

La empresa busca crear relaciones duraderas con su clientes, principalmente los carniceros del municipio de santo domingo la cual cuenta con 8 carnicerías certificadas y registradas ante cámara de comercio, a estas se busca enfocar todos los bovinos que salgan con el peso establecido, hembras de descarte y terneros que no cumplan con caracterizas fenotípicas que les permitan llegar al peso de gancho en el tiempo establecido.

Se va a establecer un plan de CRM por medio de un formato de Excel y apoyado por WhatsApp como método de distribución de la información para concretar ventas objetivas y puntuales. (Véase el Cuadro 4).

Esta plataforma tiene como objetivo general crear lazos de amistad y posicionamiento en el corazón del cliente que conlleven a crear relaciones duraderas, además permite llevar una ruta crítica de cada negociación y brindar información vital para el cierre de futuras ventas.

Estrategias

- Ancheta de vivieres y objeto alusivo al hobby del cliente el día de su cumpleaños y navidad
- Envío por medio de WhatsApp de registro fotográfico del lote o animal que está en venta con sus respectivos datos como: fecha de nacimiento, peso, medidas de miembros superiores, cruce de razas y plan de vacunación.
- En caso de que se presenten 2 o más ofertas se creara una subasta en grupo de WhatsApp cronometrada, donde se empieza con un precio por kilogramo previamente fijado por la empresa.
- Visita del cliente al establo donde se encuentran los animales negociados donde ellos corroboren los datos suministrados por vía chat-WhatsApp
- En caso de no obtener ofertas que cumplan el mínimo precio establecido por la empresa, los animales del lote serán ofertados en la feria de ganado de Medellín.

Toda la información generada en la ejecución de estas estrategias se almacenara en el formato Excel para su respectivo análisis y principal suministro de información en toma de decisiones; por medio del análisis de la información del CRM se clasificaran los clientes en 3 categorías:

Cuadro 5. Clasificación de clientes

Tipo de cliente
Cliente de compra frecuente
Cliente de compra poco frecuente
Cliente objetivo

Estrategias de comunicación

Marketing electrónico: el WhatsApp y correo electrónico será uno de los canales para enviar la información del producto y mantener en contacto con el cliente a muy bajo costo

Marketing directo: visitas a todos los puntos de comercialización de los clientes, donde se les pedirá copia del registro de faenado para registrar rendimientos de canal y ojo de bife, también para hacerle entrega de los regalos y detalles en fechas especiales y la realización de encuestas de satisfacción con el producto adquirido.

Estrategia de servicio

El producto una vez abandone las instalaciones de la producción no tendrá garantía, es por ellos que se les entregara una prueba serológica realizada por un

laboratorio confiable a los clientes y ellos podrán inspeccionar la salud de los animales con su veterinario, zootecnista o productor pecuario de confianza.

Estrategia de comunicación externa

La empresa busca crear relaciones duraderas con su clientes, principalmente los carniceros del municipio de santo domingo – Antioquia la cual cuenta con 8 expendidos de carne certificados y registradas ante cámara de comercio, a estas se busca enfocar todos los bovinos que salgan con el peso establecido, hembras de descarte y terneros que no cumplan con caracterizas fenotípicas que les permitan llegar al peso de venta en el tiempo establecido.

Se va a establecer un plan de CRM (Administración basada en la relación con los clientes) por medio de un formato de Excel y apoyado por WhatsApp como método de distribución de la información para concretar ventas objetivas y puntuales.

Formato CRM customer relationship management: Administración basada en la relación con los clientes. CRM es un modelo de gestión de toda la organización, basada en la satisfacción del cliente. (Véase el Cuadro 4)

Esta plataforma tiene como objetivo general crear lazos de amistad y posicionamiento con el cliente, que conlleven a crear fidelidades, además permite llevar una ruta crítica de cada negociación y brindar información vital para el cierre de futuras ventas.

Estrategias

- Ancheta de vivieres y objeto alusivo al hobby del cliente el día de su cumpleaños y navidad

- Envió por medio de WhatsApp de registro fotográfico del lote o animal que está en venta con sus respectivos datos como: fecha de nacimiento, peso, medidas de miembros superiores, cruce de razas y plan de vacunación.
- En caso de que se presenten 2 o más ofertas se creara una subasta en grupo de WhatsApp cronometrada, donde se empieza con un precio por kilogramo previamente fijado por la empresa.
- Visita del cliente al establo donde se encuentran los animales negociados donde ellos corroboren los datos suministrados por vía chat-WhatsApp
- En caso de no obtener ofertas que cumplan el mínimo precio establecido por la empresa, los animales del lote serán ofertados en la feria de ganado de Medellín.

Toda la información generada en la ejecución de estas estrategias se almacenara en el formato Excel para su respectivo análisis y principal suministro de información en toma de decisiones; por medio del análisis de la información del CRM se clasificarán los clientes como se define en el cuadro 5.

Proyección en venta

Únicamente se tendrán ingresos por animales cebados y animales de descarte.

Inicialmente contamos con 27 novillas Brahman comerciales, las cuales en el momento se encuentran padreando con el toro sin ningún mejoramiento de praderas ni cercos adecuados, pero por la extensión del terreno están en condiciones físicas normales: la propuesta inicial es comprar 13 vientres para comenzar el proyecto con

40 animales de pie de cría. Al realizar la proyección los 2 primeros años no hay ingresos por venta de ganado,

La proyección se realizó teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

Índices de mortalidad y descarte que para esta proyección fueron: mortalidad:

Nacimiento 5%

Levante 3%

Ceba 1%

Pie de cría y descarte 5%

De los animales que nacen se deja 15% como aumento del pie de cría y el 85% restante como animales para cebar

En el año 2018 contamos con 40 animales de pie de cría y se espera obtener 36 nacimientos y una reducción del pie de cría en 2 animales ya sea por muerte o descarte, en el año 2019 se espera contar con 38 animales de pie de cría, 34 nacimientos, 29 animales para levante, un incremento del pie de cría de 5 animales, y 2 animales de pie de cría menos por muerte o descarte, para el año 2020 la proyección esperada es de 36 animales de pie de cría, 32 nacimientos, 28 para levante, 28 para ceba, 5 para incremento de pie de cría, 2 pie de cría menos por muerte o descarte y venta de 28 animales, para el año 2021 se incrementa el pie de cría a 39 animales, se espera obtener 35 nacimientos, 26 para levante, 27 para ceba, 5 de aumento de pie de cría, 2 menos de pie de cría por muerte o descarte, y 27 animales para la venta, para el año 2022 se incrementa el pie de cría a 42 animales, se espera obtener 38 nacimientos, 28 para levante, 25 para ceba, 5 de aumento de pie de cría, 2 menos de pie de cría por muerte o descarte, y 25 animales para la venta.

En conclusión la proyección nos indica que a los 5 años se va a vender un total de: 80 animales, con un costo aproximado al precio del día de hoy de: \$170.100.000, con un inventario de animales de: pie de cría 42, nacimientos 38, levante 28, ceba 25, incremento de pie de cría de 5.

Cuadro 6. Proyecciones de ventas

ANIMALES	2018	2019	2020	2021	2022
PIE DE CRIA	40	38	36	39	42
CRIAS	36	34	32	35	38
LEVANTE	0	29	28	26	28
CEBA	0	0	28	27	25
INCREMENTO PIE DE CRIA	0	5	5	5	5
MUERTE Y DESCARTE	2	2	2	2	2
VENTA	0	0	28	27	25
VALOR					\$ 170.100.000

Análisis Técnico Operativo

Ficha técnica del producto

EL producto de la ganadería la reserva son el resultado del cruce de un toro Angus puro de la línea argentina con hembras Brahman comerciales de buena calidad, la cual nos da un producto que es superior en ganancia diaria de peso, calidad y rendimiento en canal, rusticidad, resistencia de enfermedades e infestaciones parasitarias. Su tamaño es medio característica q explica su calidad de carne, que proveniente de animales que logran terminarse a menor edad y menor peso que otras razas y por tanto, de ejemplares más jóvenes, es determinante para la ternera de su carne.

Son animales con excelente condición corporal, que cumplen con todo su plan sanitario, y se van a comercializar en un peso de 400 kg en adelante. (Véanse los cuadros 7 y 8)

Cuadro 7. Ficha técnica ganado Brahman

	<p>El cebú (especie bos indicus), originario de la India y Pakistán, cuenta actualmente con 33 razas, de las cuales se destacan la guzerat, nelore, gyr y brahman, esta última la más difundida en el país.</p> <p>Edad: 18 meses compra 220 kg 25 salida con un peso de 320 kg</p>
---	---



El animal se puede reconocer por su piel abundante, delgada, con pelo corto y fino y de color claro, lo que resulta ventajoso contra las garrapatas, nuches o moscas; igualmente presentan muchas glándulas sudoríparas, con secreción abundante de grasas.

En cuanto al tamaño del ejemplar, el continuo mejoramiento genético de la raza propende por un tamaño intermedio, pues entre más grande y voluminoso sea el animal requiere de una mayor cantidad de forraje. Este aspecto se convierte en un problema que afecta su capacidad reproductora. Un tamaño intermedio es el ideal.

A pesar de los rigores del clima, el cebú alcanza su total capacidad reproductora hacia los dos años y medio de edad, manteniendo un ritmo parejo incluso hasta los 18 años de edad. Es decir, tenemos una raza de altísima productividad.

Asocebú establece las siguientes características fenotípicas y de conformación para el registro de la raza en los libros genealógicos.

Cuadro 8. Características fenotípicas y de conformación para el registro de la raza

1. CABEZA.	
1.1. Orejas.	Tamaño medio, bien pigmentadas, abiertas en el pabellón interno y terminado en puntas redondeadas.
1.2. Ojos.	Achinados, protegidos con arrugas de piel, con párpados y pestañas negras.
1.3. Cara.	Proporcional al sexo, en toros debe ser Masculina, amplia y expresiva. En hembras femenina, amplia y expresiva.
1.4. Boca.	Amplia, con mandíbulas fuertes y simétricas.
1.5. Nariz.	Puente (tabique) de la nariz fuerte y recta, hocico amplio, ollares grandes y abiertos, de pigmentación negra.
2. CUELLO	Proporcional al sexo. Toros: Largo y ancho con musculatura evidente y fuerte implantación al tronco. Vacas: Largo, suave en su inserción y con musculatura equilibrada.
2.1. Giba.	Proporcional al sexo y tamaño del animal, de forma arriñonada en el caso del toro. De tamaño medio con forma de castaña en las hembras, sin deformaciones evidentes en ninguno de los sexos. Colocación: Exactamente ubicada sobre los hombros, carga hacia atrás y descansa sobre la espalda. (Trazando una línea recta imaginaria de la mitad del brazo hacia arriba, debiendo esta, llegar a la mitad de la base de la giba).
3. CUERPO	El Balance del cuerpo del animal define el estilo, la armonía, proporcionalidad de conjunto y la suavidad de inserción, entre el tercio anterior, medio y posterior. La altura, longitud y amplitud determinan el volumen corporal que tiene en cuenta el arco de costilla (curvatura de la costilla) visto por detrás y por delante con huesos planos y anchos. Al observar de lado las costillas anteriores deben salir lo más

	arqueadas posible hacia afuera, hacia atrás y hacia abajo, existiendo una separación intercostal evidente. Las costillas anteriores (línea de corazón) deben ser lo más profundas posibles.
3.1. Pecho	Esta zona debe ser muy amplia, limpia sin evidencias de acumulación de grasa y proporcional al sexo.
3.2. Hombros y paletas.	En los toros se buscan hombros fuertes musculosos y armoniosos. En las hembras deben ser suaves en su inserción con la espalda y con musculatura evidente y sin excesos.
3.3. Dorso.	Compuesto por la espalda que se define desde los hombros hasta la última vértebra torácica y debe ser amplia, larga, fuerte y con musculatura evidente y proporcional al sexo.
3.4. Lomo.	Debe ser amplio y nivelado.
3.5. Anca.	Se buscan ancas con ligero desnivel de Puntas del anca a puntas de nalgas con longitud y amplitud proporcionales, suave por encima y libre de protuberancias óseas, logrando ancas cuadradas y armoniosas. El desprendimiento de la cola debe quedar entre y a nivel de los isquiones y libre de tosquedad.
3.6. Cola	Debe ser gruesa, larga y terminada en una borla de piel y pelos negros.
4. MIEMBROS	
4.1. Miembros anteriores.	Movilidad: Se evalúan las manos y pezuñas teniendo en cuenta el movimiento de las articulaciones, la longitud y dirección del paso.
4.1.1. Aplomos anteriores	Se debe tener en cuenta su posición vista de frente y lateralmente. Las manos y las pezuñas deben estar ubicadas paralelamente a los hombros permitiendo máximo soporte y estabilidad durante el movimiento.
4.2. Miembros Posteriores.	Movilidad: Se evalúan patas y pezuñas, teniendo en cuenta el movimiento de las articulaciones, la longitud y dirección del paso, estos deben ser firmes, largos, fluidos y naturales sin evidencias de dolor o calambres.
4.2.1. Aplomos Posteriores.	Vistas lateralmente se buscan patas inclinadas moderadamente (Ángulo) con respecto al corvejón y vistas por detrás, rectas bien separadas con pezuñas colocadas simétricamente. El corvejón debe tener una adecuada flexibilidad sin hinchazones.
4.3. Cuartillas Anteriores	Se buscan cuartillas fuertes que permitan una adecuada amortiguación durante el movimiento.

y posteriores	
4.4. Pezuñas	Pezuñas de ángulo cerrado con mayor verticalidad y talones profundos con dedos redondeados, cortos y con ligera separación entre ellos.
5. ORG. GENITALES. MACHOS	
5.1. Bolsa escrotal y Testículos.	Conjunto localizado en la región inguinal. Debe presentar dos testículos simétricos, bien ubicados y de textura firme. La circunferencia testicular es compatible con la edad del macho. La bolsa escrotal debe tener pigmentación, de longitud media, piel fina y flexible permitiendo adecuada termorregulación.
5.2. Prepucio.	Debe ser recogido en la vaina y dirigido hacia a delante.
5.3. Ombligo.	Debe ser medio en su dimensión y proporcional al tamaño del animal.
6. ORG. GENITALES. HEMBRAS	
6.1. Vulva.	Bien desarrolladas, pigmentadas y conformadas por labios vulvares definidos y adecuados en tamaño y forma.
6.2. UBRE	La mayor consideración se da a los rasgos que contribuyen a la funcionalidad para la crianza, con mayor producción de leche y a la vida productiva. (Pezones de tamaño adecuado) Debe ser desarrollada, bien balanceada, de buen volumen, adherida firmemente, de consistencia o textura blanda, elástica y no fibrosa. (Piel fina y sedosa).
6.3. Ligamento central.	La mayor profundidad del surco longitudinal es indicativo de la fortaleza del ligamento lo cual permite una separación claramente definida en dos mitades, y está asociado a la funcionalidad, textura de la ubre y colocación de pezones.
6.4. Profundidad.	Con profundidad moderada en relación al corvejón y capacidad y espacio adecuado entre el suelo y el piso de la ubre, considerando la edad y el número de partos.
6.5. Pezones.	Los pezones deben ser de forma cilíndrica, tamaño uniforme y longitud y diámetro medios, íntegros, simétricos, bien separados y correctamente implantados en el centro de cada cuarto.

7. PELAJE:	
7.1. Color.	Gris y Rojo.
7.2. Pelo	Pestañas, borla de la cola (únicamente pelos negros) y sobre toda la capa de pelaje que recubre al ejemplar –pelos blancos, negros, rojos o entremezclados-.
7.3 - Piel	De color negro, abundante, suelta, fina y flexible, en toda la capa del cuerpo que recubre al animal, especialmente en áreas de mayor exposición al sol.
8. ESTRUCTURA	La estructura se define como el conjunto de esqueleto y hueso. Se prefieren huesos planos, amplios, limpios y sólidos con forma adecuada y proporcional al sexo.
9. TAMAÑO:	Es la Altura del animal a nivel de la base del hueso sacro con respecto al suelo y debe ser proporcional a la longitud de los huesos largos del cuerpo guardando relación con la amplitud y profundidad del animal, manteniendo siempre una relación de proporcionalidad de 1 a 1 entre la longitud de los miembros anteriores y la profundidad del cuerpo. El macho debe sobresalir en tamaño con respecto a la hembra.
10. LONGITUD:	Es la medida entre la punta del hombro (encuentro) hasta la punta del isquion. Se pretenden Toros cuya longitud del tercio anterior, medio y posterior sea evidente y proporcional a las partes del cuerpo.
11. MUSCULATURA:	Se busca una musculatura atlética, sólida y bien distribuida. Se aprecia en el lomo, la pierna y el brazo y su expresión será proporcional al sexo.
12. TEMPERAMENTO	Dócil. Presenta algunas diferencias con las razas europeas ya que el toro es el más apacible mientras que la vaca embiste cuando está con cría. Son animales gregarios que pastan en grupo como medio de defensa.

Fuente: Asocebú, 2016

Estado de desarrollo

La empresa se encuentra en un estado de desarrollo inmaduro, pero ya se cuenta con el pie de cría, el terreno, las instalaciones y herramienta requerida.

La proyección inicial para el proyecto es de 5 años.

Innovación

Debido a que lo que se quiere lograr con la puesta en marcha del proyecto es una alta producción de alimento de calidad, se va a planear y controlar producciones y su posterior henolaje y ensilaje para garantizar alimentos a los semovientes los 365 días calendarios del año, cumpliendo con los indicadores del proceso del ciclo productivo como cría, levante y ceba, y sacar animales a subasta con excelentes condiciones corporales y conseguir el mejor precio posible por kilogramo para lograr la mejor rentabilidad posible.

Descripción del proceso

- Primer año: adecuación de terrenos e infraestructura, compra de pie de cría, gestación y cría.
- Segundo año: cría, destete, y levante
- Tercer año: cría, destete, levante, ceba, y venta
- Cuarto año: incremento pie de cría, cría, destete, levante, ceba, y venta
- Quinto año: incremento pie de cría, cría, destete, levante, ceba, y venta

Necesidades y requerimientos

- Siembra y mejoramiento de pastos: se comenzará con la renovación de pastos de la especie estrella africana, kikuyo, la siembra de una hectárea de pasto de corte y una hectárea de maíz para utilizarla con ensilaje. Esta actividad es con el fin de poder aumentar el número de animales por hectárea de pastoreo.
- División de potreros: es esencial implementar el sistema de cerca eléctrica para que exista una buena rotación de potreros y dándoles el área indicada para cada pastoreo con suficiente tiempo de recuperación de pasturas.
- Implementación del plan mipe: esta implementación del MIPE nos garantiza obtener pasturas sanas, abundantes y de buena calidad para una mejor alimentación de nuestros animales.
- Construcción de establo y corraleja: la construcción de la corraleja es necesario para el manejo de vacunación, marcado, descornada y todo lo que tenga que ver con el manejo de animales, para poderlo hacer de una manera eficiente, sin maltrato animal y sin riesgos para el trabajador.

El fin del establo es tener unos terneros y manejo de destete en forma gradual.

Esta corraleja y estos establos se van hacer prácticas, pero sencillas con materiales que se obtienen de la propia finca.

- Detección del estro y su posterior inseminación: en los bovinos es muy importante tener una buena observación del celo, debido a que el intervalo de tiempo para hacer una inseminación satisfactoria es más bien corto.
- Plan de vacunación: el plan de vacunación y los manejos sanitarios necesarios en los vacunos nos dan una garantía de animales sanos, fuertes y resistentes.
- Equipo de inseminación: es con la estrategia que contamos para el mejoramiento genético.
- Herramientas de trabajo: guadaña, moto asada, rejos, picos, palas, machete, bomba fumigadora, picapasto, martillo, pulidora, taladro. Estas herramientas son necesarias para todas las labores a realizar.
- Cerca eléctrica: se necesita: impulsor, estacones, aisladores, tensores, alambre.
- Carro tanque: es necesario para el transporte y riego de la porquinaza en las praderas.

Materias primas e insumos

- Fertilizantes y porquinaza: su gran importancia es mejorar las propiedades del suelo para una mayor eficacia en los pastos. La porquinaza aporta mucho nitrógeno, merma la acidez del suelo y mejora la capa vegetal.
- Insecticidas, herbicidas, y fungicidas: su principal función es mantener los pastos libres de pestes y plagas para un obtener un buen desarrollo de los forrajes.
- Sales y núcleos nutricionales: las sales y núcleos nutricionales es el complemento mineral de la nutrición animal, una sal formulada para el clima y tipo de terreno de las tierras de Santo Domingo garantizan una alimentación balanceada para el animal, reflejándose esto en la condición corporal del animal y dándole una mayor ganancia de peso.
- Pasto y forraje: Los pastos constituyen la fuente de alimentación más económica de la que dispone un productor para mantener a sus animales

Tecnología requerida

- kit de inseminación: está compuesto por: caja porta elementos plástica para inseminación artificial termo de nitrógeno, pistola universal americana, termo des congelador plástico con termómetro de reloj o columna, guillotina corta pajilla cito,

pinza coge pajilla cito 0,5, manga desechable nacional por 50 unidades, funda universal imv por 50 un. para inseminación artificial, catéter taladro por 25 unidades bovinos, camisa sanitaria nacional rollo 100 unidades inseminación artificial

- sistema de cerca eléctrica: impulsor, estacones, aisladores, tensores, alambre.
- sistema de riego: aspersores de porquinaza y manguera de riego.
- sistema de comunicación: celulares o radio
- computador: implementación de software ganadero

Presupuesto de inversiones fijas y diferidas

Cuadro 9. Presupuesto de inversiones fijas y diferidas

Ganaderia la Reserva			
INVERSIÓN ACTIVOS			
	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
		5	0
1 escritorio			
3 sillas			
1 repisa archivador			

SUBTOTAL	0		0
MAQUINARIA Y EQUIPO			
		10	0
12 rollos de Alambre de 25 kg:			
Aisladores, tensores			
Moto asada			
Fumigadora			
2 guadañas			
Picapasto			
Pulidora			
Taladro			
Impulsador de cerca eléctrica			
Herramienta menor: palas, picas, machetes, rulas, martillo, almádana, alicates, entre otros			
SUBTOTAL	0		0
VEHICULOS			
carro tanque	0	5	0
EDIFICACIONES			
Construcción de infraestructura: construcción de corraleja y establo	5.000.000	20	225.000
0	0		
0	0		
SUBTOTAL	5.000.000		225.000

EQUIPO DE COMPUTO			
pc escritorio	800.000	3	303.000
impresora	140.000		
Memorias USB de 30 gigas	70.000		
0	0		
SUBTOTAL	1.010.000		303.000

INVERSIONES DIFERIDAS			
		5	980.000
Mejoramiento de pastos: para el mejoramiento de pastos incluyendo los jornales, maquinarias, abonos, fertilizantes, semillas y en total todo lo relacionado, se tiene un costo aproximado de: \$3,500.000 por hectárea y comenza con el mejoramiento de 6 hectáreas en los 5 años	4.200.000		
gastos legales	700.000		
SUBTOTAL	4.900.000		980.000
SUBTOTAL	4.900.000		980.000
TOTALES	10.910.000		1.508.000

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de trabajo	46.192.992
Inventarios	0
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	57.102.992

Costo de producción

Compra de vientres: en el momento contamos con 27 hembras Brahman comercial y se van a adquirir 13 más para iniciar con 40 hembras.

Precio por animal: 1,575.000 x 40 para un total de = 63.000.000

Transporte de vientres adquiridos = 525.000.

Total costo de animales = 63.525.000

Vacunas y manejo de inocuidad del animal: \$5.000.000

Semen de toro: inicialmente el manejo de la reproducción de 20 vientres va hacer por monta directa y los 20 restantes por inseminación artificial.

Costo por pajilla: 40.000 aproximado x 20 pajillas: \$800.000 anual x 5 =

\$4,000.000 Proyección a 5 años.

Cuadro 10. Estructura de costo por animal

Concepto	Valor
Compra animales vientre	1.575.000
Transporte	40.384
Vacunas y manejo de inocuidad del animal	125.000
Costo por pajilla inseminación	20.000
Costos nutricionales	24.000
Total costo	1.784.384

Situación tecnológica de la empresa:

Las necesidades técnicas de la empresa se basan en un mayor conocimiento del comercio, en técnicas de venta, y un mejoramiento constante en la administración, para lograr una mejor penetración en el mercado.

Las necesidades tecnológicas de la empresa se basan en un sistema de software ganadero ya que transforma los datos de la ganadería en información clave e importante, la información es la fuente para la creación del conocimiento que ayuda a tomar oportunas y mejores decisiones que aumentan la productividad y rentabilidad del negocio ganadero, haciéndolo más competitivo.

Localización y tamaño

La finca se encuentra ubicada en el Municipio de Santo domingo-Antioquia vereda San Pedro localizado en la subregión Nordeste del departamento de Antioquia a 69 km de la ciudad de Medellín, con una Elevación de: 1.975 metros, Superficie: 271 km², y una Temperatura de : 19 grados centígrados.

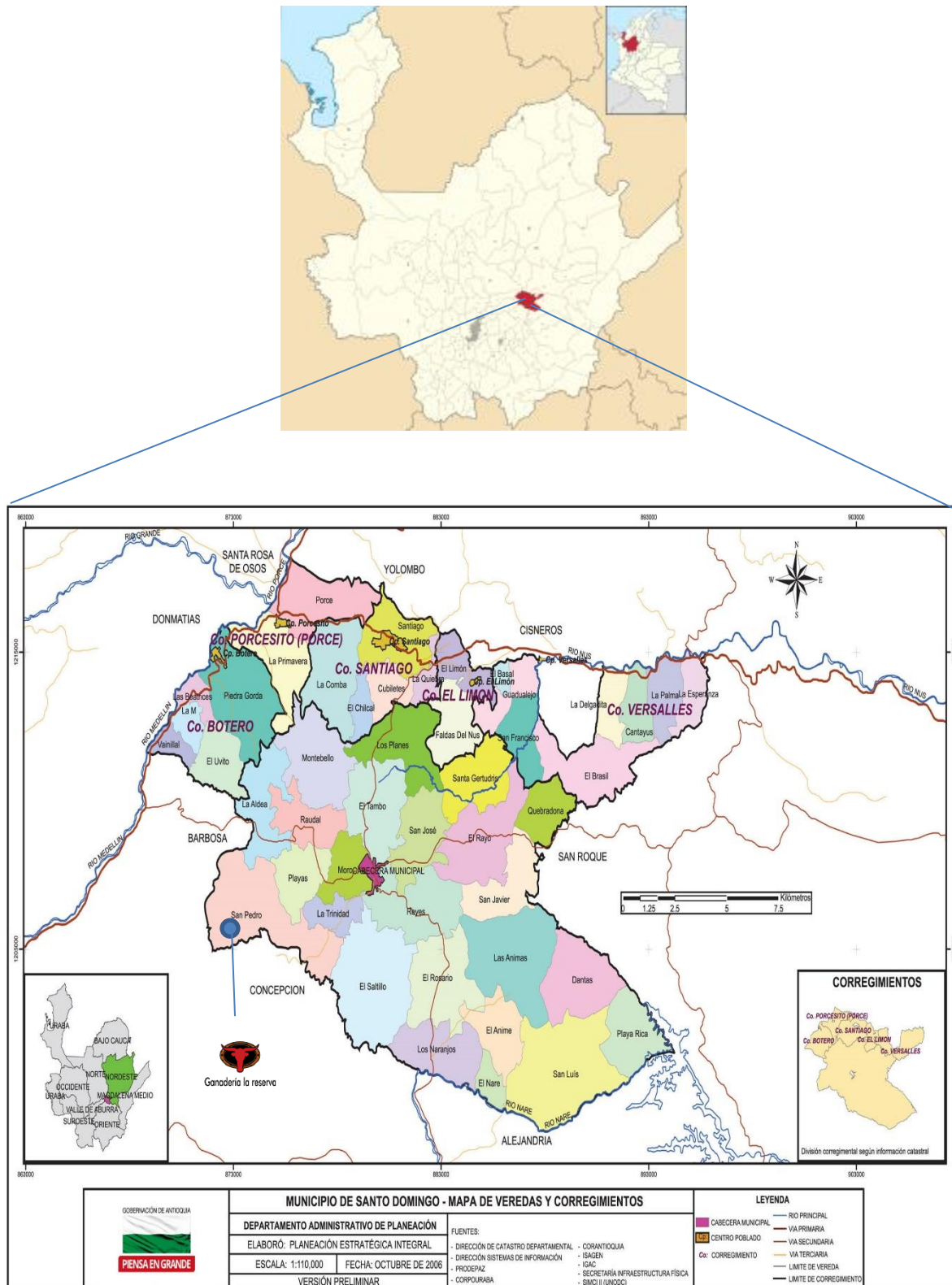
La finca tiene un área de 80 hectáreas, está dividida en 14 potreros, 2 establos, 1 corraleja, y un área de manejo

Se eligió esta ubicación porque ahí se encuentra un terreno de mi propiedad apta para mejorar las condiciones y desarrollar un proyecto agropecuario. Debido a su extensión, a sus fuentes de agua y de fácil mejoramiento de pastos.

Cuadro 11. Recuento fotográfico Ganadería La Reserva



Figura 2. Localización Ganadería La Reserva



Fuente: Municipio de Santo Domingo, 2016

Definición de las necesidades y características de personal requerido

La empresa tiene 3 personas que estarán encargadas del área de producción y el manejo administrativo:

Gerente de la empresa: es el encargado de dirigir, controlar, administrar, todo lo relacionado con la organización.

Administradora y médica veterinaria: es la responsable de gestionar y conservar los bienes de la organización y también se ocupa del estudio, curación y prevención de las enfermedades de los animales de la empresa.

Vaquero: es el encargado de realizar las faenas de campo.

Análisis administrativo y organizacional

Grupo emprendedor

Pablo García Pérez

Profesión

Estudiante de administración de empresas agropecuarias: Semestre 10

Universidad: Corporación Universitaria Lasallista

Código: 20081120

Fecha de nacimiento: 27 de mayo de 1989

Teléfono: 3013584541

Experiencia de trabajo: administrador de profesión, cuenta con experiencia gerencial y administrativa ya es gerente actualmente de una empresa inmobiliaria

(Polaris inmobiliaria) que se dedica a la intermediación y todo lo relacionado con compra y venta de inmuebles.

Área de trabajo en la empresa: Gerente de la empresa: es el encargado de dirigir, controlar, administrar, todo lo relacionado con la organización

Sara García Valencia

Profesión

Estudiante de veterinaria y zootecnia: Semestre 8

Universidad: Universidad el CES

Fecha de nacimiento: 22 de mayo de 1996

Teléfono: 3046578238

Experiencia de trabajo: actualmente no cuenta con experiencia laboral, porque está terminando sus estudios como veterinaria y zootecnista en la universidad del CES

Área de trabajo en la empresa:

Administradora: es la responsable de gestionar y conservar los bienes de la organización.

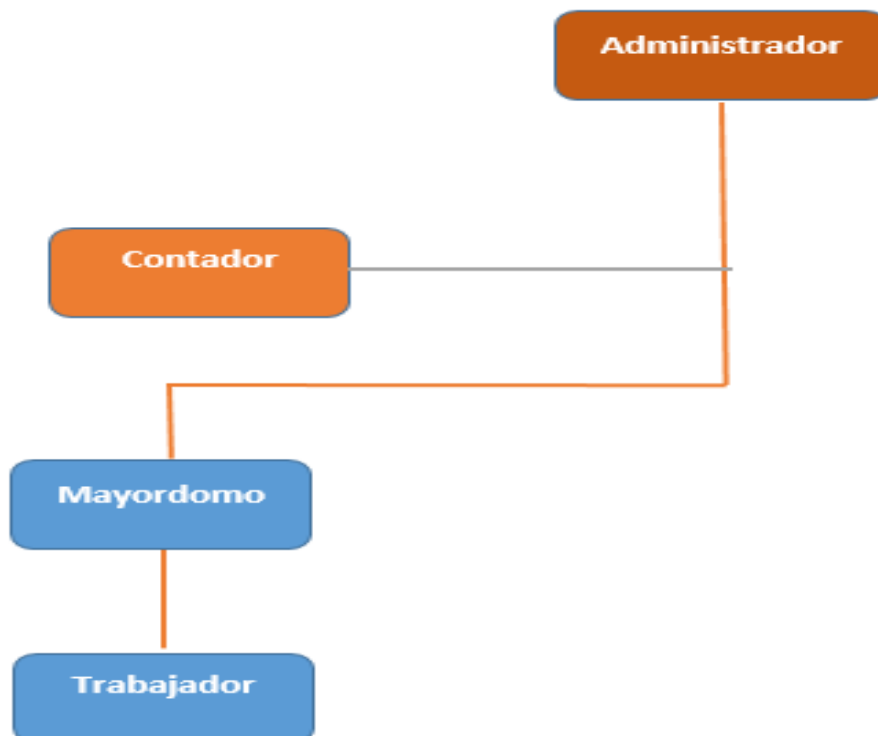
Medica veterinaria: se ocupa del estudio, curación y prevención de las enfermedades de los animales de la organización

Estructura organizacional

El equipo directivo está formado por los fundadores de la empresa (Pablo García Pérez y Sara García Valencia) con igualdad de condiciones y participación en la junta directiva a la hora de toma de decisiones.

Organigrama de la empresa

Figura 3. Organigrama



Gastos de administración y nómina

Cuadro 12. Gasto en nómina

Cargo	Salario Mes	Prestaciones (Factor prestacional 52%)	Salario Total Mes
Administrador	0	0	0
Mayordomo	1.000.000	520.000	1.520.000
Vaquero	737.717	383.613	1.121.330
Contador	200.000		200.000
Total Nómina mes			2.841.330

Control de calidad

A continuación se presenta una propuesta de formatos para el registro de sanidad animal del ganado en la ganadería

Cuadro 13. Cuadro de manejo y control de la calidad en la ganadería

Calendario Sanitario												
Actividad	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Enfermedades parasitarias												
Parásitos gastro-pulmonares	X					X						
Dístoma hepático	X			X			X			X		
Enfermedades infecciosas												
Carbunco sintomático						X						
Fiebre carbonosa					X							
Fiebre aftosa												
Brucela abortus	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Suplementos												
Vitamina ADE	X		X		X		X		X		X	
Minerales inyectables (Tonof.)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Sales minerales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ficha de registro de sanidad animal												

ID	Fecha	Categoría	Síntomas	Diagnostico	Tratamiento	Observaciones

Inventario ganadero

Categorías	Existencia				Diferencia de inventario	
	Inicial		Final		Nº de cabezas	Kilos totales
	Nº de cabezas	Kilos totales	Nº de cabezas	Kilos totales		

Registro general del manejo de potreros

Fecha	Fertilizante	Cantidad	Materia orgánica	Cantidad	Nombre del potrero	Especie forrajera	observaciones

Registro de pastoreo

Fecha de ingreso	Nº de animales	Nombre del potrero	Especie forrajera	Fecha de salida	Días	Producción días	Observaciones

Fuente: Elaboración propia

Organismos de apoyo

Los organismos de apoyo para la comercialización de ganado de res son:

INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos)

FEDEGAN (Federación Colombiana de Ganaderos)

ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)

UMATA (Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria)

Cámara de comercio

Ministro de salud

Aspectos Legales

Constitución empresa

El tipo de sociedad que se constituirá será una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables.

Registros licencias y leyes regulatorias

La legislación vigente que regula la actividad principal es el Decreto 2270 de 2012 que regula la Leyes 1979 y 170 de 1994, en el cual se reglamenta la inspección, vigilancia y control de la Carne y productos cárnicos comestibles, destinados para el consumo humano. En la que aplica a todos aquellos establecimientos que desarrollen algún proceso en la cadena alimentaria, dicho decreto informa los requisitos sanitarios, el tipo de 77 transporte, las instalaciones y áreas de producción primaria, como también las obligaciones en la manipulación. (República de Colombia, 2012)

A continuación se relacionan la Normatividad general del sector agropecuario colombiano, tales como las resoluciones expedidos por el Instituto Colombiano Agropecuario, las leyes y los decretos. (Véase el Cuadro 14)

Cuadro 14. Normatividad sector ganadero en Colombia

Ley 1607 de 2012	Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones
Ley 1561 de 2012	Por la cual se establece un proceso verbal especial para otorgar títulos de propiedad al poseedor material de bienes inmuebles urbanos y rurales de pequeña entidad económica, sanear la falsa tradición y se dictan otras disposiciones.
Resolución 42 de 2012	Por medio de la cual se fijan los precios del ganado bovino para efectos tributarios correspondientes a la vigencia fiscal del año 2011
Ley 1450 de 2011	<p>Plan Nacional de Desarrollo Circular P-49 de 2009 Normatividad general Incentivo a la Capitalización Rural (ICR)</p> <p>Circular P-07 de 2008 Actualización monto de activos totales para clasificar como pequeño productor y mujer rural de bajos ingresos, monto máximo de crédito para pequeño productor, y monto de activos totales para clasificar como medianos y grandes productores</p> <p>Circular P-11 de 2008 Normatividad general Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) Ley 133 de 2007 Por medio del cual se crea e implementa el programa Agro, Ingreso Seguro (AIS)</p> <p>Circular P-44 de 2007 Incentivo a la productividad para el fortalecimiento de la asistencia técnica (IAT)</p>
Decreto 2270 de 2012 ministro de salud y protección social	Que mediante el decreto 1500 de 2007 modificado por los decretos 2965 de 2008,2380,4974 de 2009,3961 de 2011 y 917 de 2012, se estableció 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 se fijaron los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir en su producción

	<p>primaria, beneficio, desposte, desprese, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización, expendido, importación o exportación. (Ministro de salud y protección social 2012)</p>
Ley 9 del código sanitario nacional	<p>Para la protección del Medio Ambiente la presente Ley establece:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar y mejorar las condiciones sanitarias en lo que se relaciona a la salud humana; b. Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del Ambiente. (ministerio de salud, 1979) <p>Para poder transportar un bovino es necesario cumplir con todos los requisitos, los cuales, a partir del buen uso del sistema de movilización y comercialización, permiten tener instrumentos para actuar frente al abigeato y para la toma de decisiones estratégicas en cuanto a centros de abastecimiento, de producción y de consumo, y control de enfermedades, entre otras.</p>
Ley 914 de 2004	<p>Por la cual se crea el Sistema Nacional de Identificación e Información de Ganado Bovino.</p>
Decreto 3149 de 2006	<p>Dicta las disposiciones sobre la comercialización, transporte, sacrificio de ganado bovino y bufalino y expendio de carne en el territorio nacional.</p>
Resolución 005131 de 2007	<p>Donde se establecen las condiciones para el registro de los Transportadores de Ganado Bovino y Bufalino y la Guía de Transporte Ganadero</p>
Ley 395 de 1997	<p>Salud y bienestar animal Por la cual se declara el interés social nacional y como prioridad sanitaria la erradicación de la fiebre aftosa en todo el territorio colombiano y se dictan medidas encaminadas a este fin.</p>

Fuente: Elaboración propia

Gastos de constitución

Requisito	Valor (pesos)
Registro en Cámara de Comercio	(0.7% sobre el valor del capital suscrito)
Derechos de inscripción	\$32.000
Formulario de registro único empresarial	\$4.000
Certificado de existencia y representación legal	\$4.500
Inscripción de libros obligatorio	\$10.300 x libro
Autenticación en notaria	\$10.350

Fuente: (gestión legal Colombia consultores S.A.S., 2015)

Normas políticas de distribución de utilidades

Las normas establecidas para la distribución de utilidades se regirán bajo el acto constitutivo, “Artículo 34. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.” Siendo un único accionista sería la persona encargada de la dirección de la asamblea general como retribución propia de su inversión.

Impacto del proyecto

Impacto social

La producción bovina tendrá un trabajador vinculado que contara con SMMLV y todas sus prestaciones sociales por las cuales su familia podrá acceder al sistema de salud y cajas de compensación como personas beneficiarias, y podrán tener recursos para satisfacer sus necesidades cotidianas y mantener o mejorar su calidad de vida, la familia García Pérez única socia de la compañía y

administradora del proyecto se ve beneficiada por medio de la utilidad neta de la producción, de esta se ven beneficiadas 8 personas (núcleo familiar) quien podrán satisfacer sus necesidades cotidianas y crear un empleo indirecto de una empleada doméstica; otro de los impactos será el suministro de una carne de calidad a la población de Santo Domingo Antioquia, con registros de trazabilidad por animal que permitirá animales libres de trazas de antibióticos y sanos, además de carnes más magras y con mayor contenido de colágeno debido al ritmo de producción e la producción de 24 meses, los carniceros podrán ahorrar en costos de transporte y traslados, lo cual se verá reflejado en la utilidad neta de sus negocios y un posible menor precio venta al cliente final.

Impacto ambiental

La erosión, la compactación de suelos, la deforestación en praderas y contaminación de fuentes hídricas son un problema que acarrea la producción de carne bovina en cualquier sitio del mundo, es por eso que con la aplicación de BPG y implementación de sistema silvopastoril se buscara mermar el impacto ambiental negativo de la producción, la delimitación de potreros que permita un sistema de rotación cada 24 horas, buscando darle un descanso adecuado a las pasturas y una menor carga al suelo lo cual severa reflejado en menor perdida del horizonte A del suelo y una menor compactación, también una selección más rigurosa de malezas que no cumplan ninguna labor beneficiosa para el suelo y el animal y una recolección más minuciosa de las heces para la elaboración de compost y así poderle devolver materia orgánica al suelo y mejorar su capacidad de aireamiento y retención de agua y nutrientes, con el sistema silvopastoril se

busca Mermar la temperatura en potreros y mantener el ciclo biológico de los macro y Microorganismos del área de producción.

Estudio Económico y Financiero

Información inicial del proyecto

Cuadro 15. Información inicial del proyecto

PLAN DE EMPRESA:	Ganaderia la Reserva	AÑO 1	2018
ELABORADO POR:	Pablo Garcia Perez	AÑO 2	2019
		AÑO 3	2020
		AÑO 4	2021
		AÑO 5	2022

1. INFORMACIÓN DE VARIABLES ECONÓMICAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2018	2019	2020	2021	2022
IPC PROYECTADO	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
TASA CAMBIO PROYECTADA					
TASA DE INTERÉS CRÉDITO PROYECTADA					
PIB PROYECTADO	3,00%	3,50%	5,00%	5,00%	5,00%
OTROS INDICADORES					

1. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

NÚMERO DE PRODUCTOS O SERVICIOS	1	1	novillos Cebados
---------------------------------	---	---	------------------

2. INFORMACIÓN PLAN DE MERCADEO

INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2018	2019	2020	2021	2022
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES		3,00%	3,50%	5,00%	5,00%	5,00%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS		5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Novillos Cebados (400 kg)	Cantidades	0	0	28	27	25
	Precio unitario	2.160.000	2.278.800	2.404.134	2.536.361	2.675.861
		0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS		0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531

ESTRATEGIAS DE MERCADEO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2018	2019	2020	2021	2022
Publicidad y promoción		0	0	0	0	0

TOTAL COSTOS ESTRATEGIAS	0	0	0	0	0
---------------------------------	---	---	---	---	---

3. INFORMACIÓN PLAN OPERATIVO

COSTOS VARIABLES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2018	2019	2020	2021	2022
FACTOR INCREMENTO COSTO VBLE		5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Novillos para ceba	Cantidades	13	0	28	27	25
	Costo unitario	1.784.384	1.882.525	1.986.064	2.095.298	2.210.539
		23.196.992	0	55.609.792	56.573.033	55.263.472

TOTAL COSTOS VARIABLES		23.196.992	0	55.609.792	56.573.033	55.263.472
Costos de Ventas (Fletes transporte)	Cantidades	0	0	28	27	25
	Costo unitario	0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL COSTOS Y GASTOS EN VENTAS		0	0	0	0	0

FACTOR INCREMENTO COSTOS FIJOS	Valor mes	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
---------------------------------------	------------------	-------	-------	-------	-------	-------

ARRIENDO	50.000	600.000	633.000	667.815	704.545	743.295
SERVICIOS PUBLICOS	60.000	720.000	759.600	801.378	845.454	891.954
	0	0	0	0	0	0

TOTAL COSTOS FIJOS		1.320.000	1.392.600	1.469.193	1.549.999	1.635.249
---------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

GASTOS OPERATIVOS		0	0	0	0	0
FACTOR INCREMENTO GASTOS OPER.	Valor mes	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Telefonia celular	56.000	672.000	708.960	747.953	789.090	832.490
mantenimiento general	40.000	480.000	506.400	534.252	563.636	594.636
combustible	100.000	1.200.000	1.266.000	1.335.630	1.409.090	1.486.590
SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS		2.352.000	2.481.360	2.617.835	2.761.816	2.913.716
Gasto por depreciación		528.000	528.000	528.000	225.000	225.000
Gasto por amortización		8.652.000	8.652.000	8.652.000	8.652.000	8.652.000
Gasto por impuestos		15.496	15.496	238.787	916.697	924.067
Gasto por publicidad		0	0	0	0	0
Gasto por salarios		21.761.000	22.957.855	24.220.537	25.552.667	26.958.063
Gastos en ventas		0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		30.956.496	34.634.711	36.257.159	38.108.179	39.672.846

ACTIVOS FIJOS

MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA

1 escritorio	0
3 sillas	0
1 repisa archivador	0

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 0

Dep. Anual 0

MAQUINARIA Y EQUIPO

12 rollos de Alambre de 25 kg:	\$	-
Aisladores, tensores	\$	-
Moto asada	\$	-
Fumigadora	\$	-
2 guadañas	\$	-
Picapasto	\$	-
Pulidora	\$	-
Taladro	\$	-
Impulsador de cerca eléctrica		\$ 0
Herramienta menor: palas, picas, machetes, rulas, martillo, almádana, alicates, entre otros	\$	-

Vida útil años 10

Vr. Salvamento 0

VEHICULOS

carro tanque		
		0
		0
		0
		0

0

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 0

Dep. Anual 0

EDIFICACIONES

Construcción de infraestructura: construcción de corraleja y establo	5.000.000
	0
	0

5.000.000

EQUIPO DE COMPUTO

pc escritorio	800.000
impresora	140.000
Memorias USB de 30 gigas	70.000

1.010.000

Vida útil años

20

Vr. Salvamento

500.000

Dep. Anual

225.000

Vida útil años

3

Vr. Salvamento

101.000

Dep. Anual

303.000

INVERSIONES DIFERIDAS

Mejoramiento de pastos: para el mejoramiento de pastos incluyendo los jornales, maquinarias, abonos, fertilizantes, semillas y en total todo lo relacionado, tenemos un costo aproximado de: \$3,500.000 por hectárea y comenza con el mejoramiento de 6 hectáreas en los 5 años	4.200.000
gastos legales	700.000
	0

años vida proyecto	5
--------------------	---

Amortizacion	980.000
--------------	---------

4.900.000

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	-1	0	0	0	0	0
Total activos fijos invertidos	10.910.000					
TOTAL INVERSIÓN	10.910.000	0	0	0	0	0
TOTAL DEPRECIACIÓN		528.000	528.000	528.000	225.000	225.000
TOTAL AMORTIZACIÓN		8.652.000	980.000	980.000	980.000	980.000
OTROS EGRESOS		0	0	0	0	0
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	1,00%		0	0	673.158	684.818
IMPUESTO TRANSACCION FINANCIERA	0,40%	107.476	15.496	238.787	243.539	239.250

4. PLAN ADMINISTRATIVO

SALARIOS		2018	2019	2020	2021	2022
FACTOR INCREMENTO SALARIOS	Valor mes	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Administrador	0	0	0	0	0	0
Mayordomo	1.520.000	18.240.000	19.243.200	20.301.576	21.418.163	22.596.162
Vaquero	1.121.000	1.121.000	1.182.655	1.247.701	1.316.325	1.388.722
Contador (Honorarios)	200.000	2.400.000	2.532.000	2.671.260	2.818.179	2.973.179
TOTAL NOMINA		21.761.000	22.957.855	24.220.537	25.552.667	26.958.063

5. OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA

CAPITAL DE TRABAJO		2018	2019	2020	2021	2022
Meses de capital de trabajo al inicio	24	46.192.992				
Días de existencia de inventarios		0				
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		46.192.992				
TOTAL INVERSIÓN		57.102.992				

FINANCIACIÓN

Recursos propios	47.000.000
------------------	------------

TMRR	20,00%
------	--------

CPP Proveedor

Crédito con terceros	10.102.992
----------------------	------------

Vr. Cuota mes	510.330
---------------	---------

CPP Otro pasivo

Plazo del crédito en meses	24
----------------------------	----

Tasa de interés proyectada crédito	21,00%	1,601%
------------------------------------	--------	--------

Tasa de interés esperada inversión	0,00%
------------------------------------	-------

Tasa de impuestos	34,00%
-------------------	--------

Días de cartera	2
-----------------	---

Días de inventarios	0
---------------------	---

Días de proveedores	15
---------------------	----

Saldo mínimo en caja	1.000.000
----------------------	-----------

Cuentas por cobrar	0	0	373.976	380.454	371.647
Inventario mercancías	0	0	0	0	0
Proveedores	966.541	0	2.317.075	2.357.210	2.302.645
Ventas de contado	0	0	66.941.776	68.101.303	66.524.884
Compras de contado	22.230.451	0	53.292.717	54.215.823	52.960.827

Presupuesto de ingresos

Cuadro 16. Presupuesto de ingresos

Ganaderia la Reserva					
INGRESOS					
	2018	2019	2020	2021	2022
Novillos Cebados (400 kg)	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531

Presupuesto de egresos

Cuadro 17. Presupuesto de egresos

Ganaderia la Reserva					
EGRESOS					
	2018	2019	2020	2021	2022
Costos variables	23.196.992	0	55.609.792	56.573.033	55.263.472
Costos fijos	1.320.000	1.392.600	1.469.193	1.549.999	1.635.249
ARRIENDO	600.000	633.000	667.815	704.545	743.295
SERVICIOS PUBLICOS	720.000	759.600	801.378	845.454	891.954
TOTAL COSTOS	24.516.992	1.392.600	57.078.985	58.123.032	56.898.721
Gastos operativos	33.308.496	34.634.711	36.257.159	38.108.179	39.672.846
Telefonia celular	672.000	708.960	747.953	789.090	832.490
mantenimiento general	480.000	506.400	534.252	563.636	594.636
combustible	1.200.000	1.266.000	1.335.630	1.409.090	1.486.590

Gasto por depreciación	528.000	528.000	528.000	225.000	225.000
Gasto por amortización	8.652.000	8.652.000	8.652.000	8.652.000	8.652.000
Gasto por impuestos	15.496	15.496	238.787	916.697	924.067
Gasto por publicidad	0	0	0	0	0
Gasto por salarios	21.761.000	22.957.855	24.220.537	25.552.667	26.958.063
Gasto Distribucion y transporte	0	0	0	0	0
Gastos financieros	1.552.471	592.459	0	0	0
TOTAL GASTOS	34.860.967	35.227.170	36.257.159	38.108.179	39.672.846
TOTAL EGRESOS	59.377.959	36.619.770	93.336.144	96.231.211	96.571.567

Análisis vertical año 1

Costos variables	39%	Distribución del total egresos en cada concepto
Costos fijos	2%	
Gastos administrativos	56%	
Gastos financieros	3%	

Análisis horizontal egresos

2018		Crecimiento anual
2019	-38%	
2020	155%	
2021	3%	
2022	0%	

Plan de amortización

Cuadro 18. Plan de amortización

Ganadería la Reserva	
PLAN DE AMORTIZACIÓN	

VALOR PRESTAMO	10.102.992
PLAZO	24
TASA	1,601%
CUOTA MES	510.330

CUOTA	INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO
1	10.102.992	161.768	348.562	9.754.429
2	9.754.429	156.187	354.143	9.400.286
3	9.400.286	150.516	359.814	9.040.472
4	9.040.472	144.755	365.575	8.674.897
5	8.674.897	138.901	371.429	8.303.468
6	8.303.468	132.954	377.376	7.926.092
7	7.926.092	126.912	383.419	7.542.673
8	7.542.673	120.772	389.558	7.153.116
9	7.153.116	114.535	395.795	6.757.320
10	6.757.320	108.197	402.133	6.355.188
11	6.355.188	101.758	408.572	5.946.616
12	5.946.616	95.216	415.114	5.531.502
año 1		1.552.471	4.571.489	
13	5.531.502	88.570	421.760	5.109.742
14	5.109.742	81.817	428.514	4.681.228
15	4.681.228	74.955	435.375	4.245.853
16	4.245.853	67.984	442.346	3.803.507
17	3.803.507	60.901	449.429	3.354.079
18	3.354.079	53.705	456.625	2.897.454
19	2.897.454	46.394	463.936	2.433.517
20	2.433.517	38.965	471.365	1.962.152
21	1.962.152	31.418	478.912	1.483.240
22	1.483.240	23.749	486.581	996.659
23	996.659	15.958	494.372	502.288
24	502.288	8.043	502.288	0
Año 2		592.459	5.531.502	

Presupuesto de inversiones

Cuadro 19. Presupuesto de inversiones

Ganaderia la Reserva			
INVERSIÓN ACTIVOS			
	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
		5	0
1 escritorio			
3 sillas			
1 repisa archivador			
SUBTOTAL	0		0
MAQUINARIA Y EQUIPO			
		10	0
12 rollos de Alambre de 25 kg:			
Aisladores, tensores			
Moto asada			
Fumigadora			
2 guadañas			
Picapasto			
Pulidora			
Taladro			
Impulsador de cerca eléctrica			
Herramienta menor: palas, picas, machetes, rulas, martillo, almádana, alicates, entre otros			
SUBTOTAL	0		0
VEHICULOS			
carro tanque	0	5	0
0	0		

EDIFICACIONES			
Construcción de infraestructura: construcción de corraleja y establo	5.000.000	20	225.000
0	0		
0	0		
SUBTOTAL	5.000.000		225.000

EQUIPO DE COMPUTO			
pc escritorio	800.000	3	303.000
impresora	140.000		
Memorias USB de 30 gigas	70.000		
0	0		
SUBTOTAL	1.010.000		303.000

INVERSIONES DIFERIDAS			
		5	980.000
Mejoramiento de pastos: para el mejoramiento de pastos incluyendo los jornales, maquinarias, abonos, fertilizantes, semillas y en total todo lo relacionado, tenemos un costo aproximado de: \$3,500.000 por hectárea y comenza con el mejoramiento de 6 hectáreas en los 5 años	4.200.000		
gastos legales	700.000		
SUBTOTAL	4.900.000		980.000
TOTALES	10.910.000		1.508.000

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO

Capital de trabajo	46.192.992
--------------------	------------

Inventarios	0
-------------	---

TOTAL INVERSIÓN INICIAL	57.102.992
--------------------------------	-------------------

Estado de resultados

Cuadro 20. Estado de resultados

Ganadería la Reserva					
ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531
Costos	24.516.992	1.392.600	57.078.985	58.123.032	56.898.721
Utilidad Bruta	-24.516.992	-1.392.600	10.236.767	10.358.725	9.997.810
Gastos operativos	33.308.496	34.634.711	36.257.159	38.108.179	39.672.846
Utilidad antes impuestos e intereses	-57.825.488	-36.027.311	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036
Gastos financieros	1.552.471	592.459	0	0	0
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	-59.377.959	-36.619.770	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036
Impuestos	0	0	0	0	0
Utilidad neta	-59.377.959	-36.619.770	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036

Flujo de efectivo

Cuadro 21. Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
SALDO INICIAL	0	46.192.992	-7.609.916	-41.547.729	-56.445.023	-75.283.819
FUENTES DE EFECTIVO:						
Ventas de contado		0	0	66.941.776	68.101.303	66.524.884
Recuperación de cartera			0	0	373.976	380.454
Adquisición de préstamos	10.102.992					
Aportes de capital	47.000.000					
Rendimientos financieros			0	0	0	0
Venta de activos fijos						
TOTAL FUENTES	57.102.992	0	0	66.941.776	68.475.279	66.905.338
USOS DE EFECTIVO						
Costos operativos		23.550.451	1.392.600	54.761.910	55.765.822	54.596.076
Gastos operativos		33.308.496	34.634.711	36.257.159	38.108.179	39.672.846
Pago de proveedores			966.541	0	2.317.075	2.357.210
Inversión en activos fijos e inventarios	10.910.000					
Servicio de la deuda		4.571.489	5.531.502	0	0	0
Intereses		1.552.471	592.459	0	0	0
Impuestos			0	0	0	0
Dividendos						
Depreciación y amortización (-)		-9.180.000	-9.180.000	-9.180.000	-8.877.000	-8.877.000
TOTAL USOS	10.910.000	53.802.907	33.937.813	81.839.069	87.314.076	87.749.132
EXCEDENTE O DÉFICIT EFECTIVO	46.192.992	-53.802.907	-33.937.813	-14.897.294	-18.838.797	-20.843.794
SALDO FINAL DE EFECTIVO	46.192.992	-7.609.916	-41.547.729	-56.445.023	-75.283.819	-96.127.613

Balance general

Cuadro 22. Balance general

Ganadería la Reserva						
BALANCE GENERAL						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activos corrientes						
Disponible	46.192.992	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Inversiones temporales		0	0	0	0	0
Deudores (cuentas por cobrar)		0	0	373.976	380.454	371.647
Inventarios	0	35.000.000	0	0	0	0
Otros activos						
Total activo corriente	46.192.992	36.000.000	1.000.000	1.373.976	1.380.454	1.371.647
Activos de largo plazo						
Muebles y enseres	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y equipo	0	0	0	0	0	0
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Equipo de computación	1.010.000	1.010.000	1.010.000	1.010.000	1.010.000	1.010.000
Depreciación acumulada	0	(528.000)	(1.056.000)	(1.584.000)	(1.809.000)	(2.034.000)
inversiones Diferidas	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000
Amortización acumulada	0	(8.652.000)	(9.632.000)	(10.612.000)	(11.592.000)	(12.572.000)
Total activos no corrientes	10.910.000	1.730.000	222.000	(1.286.000)	(2.491.000)	(3.696.000)
Total activos	57.102.992	37.730.000	1.222.000	87.976	(1.110.546)	(2.324.353)

Flujo de caja

Cuadro 23. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO						
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022	
Ventas	0	0	67.315.752	68.481.757	66.896.531	
Costos	24.516.992	1.392.600	57.078.985	58.123.032	56.898.721	
Gastos operativos	33.308.496	34.634.711	36.257.159	38.108.179	39.672.846	
Utilidad operativa	-57.825.488	-36.027.311	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036	
Impuesto de renta operativo	-19.660.666	-12.249.286	-8.846.933	-9.434.814	-10.089.512	
Beneficio fiscal financiero	19.660.666	12.249.286	8.846.933	9.434.814	10.089.512	
Utilidad operativa despues de impuestos	-57.825.488	-36.027.311	-26.020.392	-27.749.454	-29.675.036	
Depreciación y amortización	9.180.000	1.508.000	1.508.000	1.205.000	1.205.000	
Flujo de caja bruto operativo	-48.645.488	-34.519.311	-24.512.392	-26.544.454	-28.470.036	
	-57.102.992	-48.645.488	-34.519.311	-24.512.392	-26.544.454	-28.470.036
TIR DEL PROYECTO	#¡NUM!					
VPN DEL PROYECTO	- 158.540.880					

Pasivos corrientes

Proveedores	0	966.541	0	2.317.075	2.357.210	2.302.645
Impuesto por pagar		0	0	0	0	0
Obligaciones financieras corrientes	4.571.489	5.531.502	0	0	0	0
Total pasivos corrientes	4.571.489	6.498.044	0	2.317.075	2.357.210	2.302.645

Pasivos no corrientes

Obligaciones financieras no corrientes	5.531.502	0	0	0	0	0
Total pasivos no corrientes	5.531.502	0	0	0	0	0

Total pasivos	10.102.992	6.498.044	0	2.317.075	2.357.210	2.302.645
----------------------	-------------------	------------------	----------	------------------	------------------	------------------

Patrimonio

Capital	47.000.000	90.609.916	97.219.729	119.789.023	146.299.819	174.815.613
Reserva Legal	0	0	0	(3.661.977)	(6.264.016)	(9.038.962)
Utilidades retenidas	0	0	(59.377.959)	(92.335.752)	(115.754.105)	(140.728.613)
Utilidad del periodo	0	(59.377.959)	(36.619.770)	(26.020.392)	(27.749.454)	(29.675.036)

Total patrimonio	47.000.000	31.231.957	1.222.000	(2.229.096)	(3.467.756)	(4.626.997)
-------------------------	-------------------	-------------------	------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Total pasivo y patrimonio	57.102.992	37.730.000	1.222.000	87.977	(1.110.546)	(2.324.353)
----------------------------------	-------------------	-------------------	------------------	---------------	--------------------	--------------------

Diferencia en balance	0	(0)	(0)	(0)	0	0
------------------------------	----------	------------	------------	------------	----------	----------

Conclusiones

Como se puede apreciar la ganadería pensada como se propone en el anterior plan de empresa genera pérdidas desde el primer año, debido al establecimiento de la ganadería con los animales en gestación, las adecuaciones locativas y los las cargas salariales, superan los ingresos en tal magnitud que no es posible generar un solo año de ganancia para poder calcular la TIR, (Véase el Cuadro 20, Estado de Resultados), y siendo coherentes con los resultados no se recomienda invertir en el proyecto si se tiene esperada rentabilidad en los primeros años puesto que a partir del sexto y séptimo año apenas comienzan a alcanzar el punto de equilibrio en este tipo de ganaderías.

La no rentabilidad del proyecto en el mediano plazo (5 años), es el resultado de los dos primeros años sin ingresos y una utilidad bruta muy incipiente los tres años siguientes, que no cubren el resto de costos, gastos, y tributación que son necesarios para el desempeño como empresa de la ganadería propuesta.

Aunque se disponía de 27 animales, del terreno, del carro tanque y de muebles y encerres, el flujo de caja no pudo superar los niveles mínimos de flujo positivo para el cálculo de la TIR y VPN negativo

VPN DEL PROYECTO	- 158.540.880
-------------------------	----------------------

La evaluación financiera es un método efectivo para establecer si los ingresos son suficientes para cubrir los egresos y la rentabilidad exigida por los socios del proyecto y, a partir de esta información, aprobar o descartar el proyecto.

Con la evaluación financiera se valora el proyecto desde el flujo de fondos generados por el negocio y la producción de rentabilidad financiera.

Los métodos para la evaluación financiera considerados, Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno

Referencias

Asocebú. (2016). *Brahman. Características fenotípicas y de conformación para el registro de la raza en los libros genealógicos*. Recuperado de: [Recuperado de: http://www.asocebu.com/index.php/el-cebu/razas/brahman#perfil-de-la-tabla-informativa](http://www.asocebu.com/index.php/el-cebu/razas/brahman#perfil-de-la-tabla-informativa)

Congreso de Colombia. (2016). *Ley 9 del 79*. Recuperado de: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0009_1979.html

Contexto Ganadero. (2014). *Panorama del consumo de carnes en Colombia*: Recuperado de: <http://www.contextoganadero.com/economia/panorama-del-consumo-de-carnes-en-colombia-en-la-ultima-decada, 2014>

Conversatorio con Alonso García, comerciante de la región. Santo Domingo

El Tiempo. (1997). *Le presentamos la raza cebú*. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-683315>

Federación Colombiana de Ganaderos FEDEGAN. (2017). *Balance y Perspectivas del Sector Ganadero Colombiano 2016 -2017*. Recuperado de: http://estadisticas.fedegan.org.co/DOC/download.jsp?pRealName=Balance_Perspectivas_2016_2017.pdf&ildFiles=645

Fedegán. (2016). *Estadísticas de consumo*. Recuperado de: <http://www.fedegan.org.co/estadisticas/consumo-0>

ICA, (2015). *Censo agropecuario*. Recuperado de: <http://www.contextoganadero.com/economia/panorama-del-consumo-de-carnes-en-colombia-en-la-ultima-decada>.

Marulanda López, Conney. (2013). *Qué son las Sociedades por Acciones Simplificadas -S.A.S-?*. Recuperado de: <http://www.finanzaszone.com/s-a-s/>

Ministerio de salud y protección social. (2016). *Decreto número 2270 de 2012*. Recuperado de: <http://www.fedegan.org.co/normatividad/movilizacion-y-comercializacion>.

Suite Ganadera. (2016). *El Software Ganadero Sg*. Recuperado de: <http://www.softwareganadero.com/ganadero.aspx>