

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION ASOCIACION DE PORCICULTORES DE
TARQUI
PORTARQUI**

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Denis Carolina Rodríguez Perdomo

Huila, Tarqui, 21 de abril de 2024

CONTENIDO

1.	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	3
2.	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	4
2.1	JUSTIFICACION	4
3.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO	5
3.1	PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO	5
3.2	PROPUESTA DE VALOR.....	7
3.3	ALIADOS CLAVES	8
4.	MERCADO	10
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	10
4.2	COMPETENCIA	13
4.3	PROVEEDORES.....	14
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	14
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	14
5	ESTUDIO TECNICO	15
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION	15
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA	15
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	16
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	17
6	RECURSOS CLAVES	17
7	PLAN FINANCIERO.....	19
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	19
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	20
7.3	ANALISIS FINANCIERO	20
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	22

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Porcicultores de Tarqui "PORTARQUI"	NIT / RUT	901573991 - 0	
Dirección	Carrera 7 No. 4-34	Teléfono 1	3204006417	
		Teléfono 2	3112723404	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Tarqui	
Página web	-	E-mail	portarqui2022@gmail.com	
Nombre gerente	Denis Carolina Rodríguez Perdomo	Celular	3105552312	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente de la Junta Directiva	Antecedentes	Cuentan con la formación brindada por entidades del estado SENA, Gobernación, Asocooph	
Nombre del representante legal	Denis Carolina Rodríguez Perdomo			
Experiencia de la empresa en el sector	Dos (2) años en el sector porcícola	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	Cria de ganado porcino	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	6/12/2021	Número de asociados (si aplica)	24	24
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Cerdo cebado, cerdo destetos			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados		\$ 1.100.000

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Cerdo PORTARQUI

2.1 JUSTIFICACION

El objetivo de apoyar a las asociaciones en el Huila en la formulación de su plan de negocios de acuerdo con su actividad principal es fortalecer su capacidad para promover el desarrollo sostenible y mejorar las condiciones de vida de las comunidades agrícolas en la región.

La asociación de cultivos agrícolas en el Huila puede tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuye a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agrícola local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, dada la diferencia en los ciclos de crecimiento y precios de mercado, esto aumentará la disponibilidad y variedad de alimentos en la comunidad al garantizar un suministro constante de alimentos frescos y nutritivos, uso más eficiente de los recursos: haciendo uso eficiente de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos y el uso de abonos verdes. Estas prácticas ayudan a mantener la salud del suelo, reducen la erosión y promueven la biodiversidad en los sistemas agrícolas.

Actualmente la organización ASOCIACION DE PORCICULTORES DE TARQUI - PORTARQUI, carece de recursos económicos para adecuar las áreas porcícolas para dar cumplimiento a las normas de calidad y bienestar animal, que permitan ampliar la capacidad de producción y cumplir la demanda insatisfecha en el mercado de cerdos cebados y lechones destetos de excelente calidad.

Por lo anterior, se hace necesario gestionar recursos económicos para la compra de equipos que permitan implementar las buenas prácticas porcícolas, con el fin de obtener cerdos cebados de alta calidad para satisfacer las necesidades de los clientes potenciales a nivel local y regional.

Fotos de los productos



CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad proyecto?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Cerdo Cebado	25.000 Kilogramos c.p.s	25.000 Kilogramos c.p.s	Anual, ventas mensuales	Mayo, junio, julio, noviembre, diciembre	Enero, febrero, marzo, abril, agosto, septiembre, octubre
Cerdo Destetos	300 kilogramos	300 kilogramos	Anual, ventas mensuales	Mayo, junio, julio, noviembre, diciembre	Enero, febrero, marzo, abril, agosto, septiembre, octubre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Cerdo Cebado	Fresco	\$ 12.400
Cerdo Destetos	Fresco	\$ 180.000

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Es un proyecto que cuenta con la implementación de mejoras en aspectos ambientales, productivas y sociales.

Calidad del producto: Con la implementación de reproductoras de raza PIC 410 y Machos Pietrain Belga, permitirán producir y ofrecer a los clientes, lechones destetados a los 28 días de 10 Kg de peso, con mejores condiciones genéticas, adaptadas al clima local y que permitan un mejoramiento productivo en ganancia de peso diaria y rendimiento en canal.

Sanidad y Bienestar Animal: La empresa implementara las Buenas Prácticas de Producción y todo lo relacionado en la resolución ICA 2640 para garantizar un bienestar e inocuidad del lechón, contando con una infraestructura adecuada, cumpliendo con los parámetros requeridos para poder garantizar y mejorar la productividad de las cerdas.

Aprovechamiento del estiércol: La empresa plantea realizar un aprovechamiento del excremento producido para mejoramiento de suelos de la finca donde se ejecutará el proyecto, minimizando el impacto y contaminación ambiental que este genera, y aprovechando su alto contenido de nutrientes que son fuente para abonar y mejorar los suelos de la granja.

La empresa estará enfocada en el bienestar animal, para lo cual se implementará una zona de pastoreo para evitar estrés en el animal, se contará con un sistema de cadena en cada jaula con el mismo fin de evitar las peleas y el estrés por el confinamiento y se implementará un sistema de refrigeración a través de mangueras para combatir las altas temperaturas de la zona.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
Asocooph	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
Empresa Por Colombia	Brindan asesoría en el área de producción
Gobernación del Huila	A través de su Secretaría de Agricultura y su Convenio "Apoyo al caficultor para la renovación de cafetales, en la región cafetera del departamento del Huila", busca la renovación de cerca de 1.800 hectáreas de cafetales, mediante siembras y soqueo, que impactará a más de 3.500 caficultores, además del piloto nacional para implementar un reglamento para exportar café a la Unión Europea libre de deforestación. Este piloto constituye un gran logro para toda la cadena de producción cafetera y cacaofera del Huila, pues permitirá estar a la vanguardia en la definición de estrategias de implementación, monitoreo, seguimiento, reporte y acceso a información, en materia productiva, comercial y ambiental, para que el departamento garantice el acceso al mercado europeo luego de la implementación del nuevo reglamento.
ADR	Ejecutar la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial formulada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario.

<p>Alianzas Productivas</p>	<p>Facilitar herramienta de inserción de pequeños y medianos productores agrícolas en agrocadenas, permitiendo enfrentar de una mejor manera los problemas de acceso a mercados, información, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica .</p>
<p>ICA</p>	<p>Implementar acciones orientadas a lograr una producción agropecuaria competitiva, con el fin de aportar al logro de los objetivos de la Apuesta Exportadora de Colombia a través de la gestión de recursos de asistencia técnica y cooperación internacional en materia de sanidad.</p>
<p>SENA</p>	<p>Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo. A través de la asesoría personalizada recibida para la formulación del Plan de Negocios, además que nos encontramos vinculados en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC, en el programa de fortalecimiento empresarial el cual consiste en fortalecimiento de las habilidades emprendedoras de los asociados, participación en ferias, eventos y vitrinas empresariales.</p>

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizadas a por tipo de cliente
Productores Mayoristas	Este tipo de clientes se caracteriza por ser personas naturales o empresas jurídicas dedicadas a la ceba y comercialización de ganado porcino, los cuales compran lechones destetado con peso promedio	Municipio de Tarqui	Asociación De Porcicultores El Encanto De Tarqui	10	80%

	<p>de 10 Kg con un tiempo de vida entre 28 a 30 días, los llevan a un peso promedio de 90 Kg, para luego ser comercializados en el mercado local; presentan una alta capacidad de producción de cerdos cebados, que va desde 90 a 150 lechones mensuales; tienen tendencia que adquirir lechones con características genéticas que le permitan obtener una mayor rendimiento en la ganancia de peso diario y mejor calidad en Canal</p>				
<p>Empresas (Distribuidoras de Carnes)</p>	<p>Distribuidoras de carne legalmente constituida en cámara de comercio como personas naturales con establecimiento comercial, ofrecen en su punto de venta carne de res, cerdo, pollo.</p>	<p>Municipio de Tarqui</p>	<p>Distribuciones de Carne La Economía, Fruver Market JC, Distribuciones de Carne Ahorramas, Mercapollo, Carnes Finas El Rolo</p>	<p>5</p>	<p>10%</p>

<p>Productores Pequeños y Medianos</p>	<p>Este tipo de clientes, debido a que son personas naturales que dedicadas a la producción y comercialización de ganados porcino, los cuales compran el lechón destetado con un peso promedio de 10 Kg de peso, con un tiempo de vida entre 28 a 30 días, cebándolo hasta alcanzar un peso promedio entre 80 a 90 Kg, para luego comercializarlo en el mercado local; presentan restricción en la capacidad de producción la cual está entre 1 a 80 lechones por ciclo, adquieren lechones con buenas características genéticas, permitiendo un mejoramiento en la ganancia de peso diario y mejor condiciones en canal</p>	<p>Este tipo de clientes están localizados principalmente en el municipio de Tarqui</p>	<p>Pequeños y medianos productores</p>	<p>5</p>	<p>10%</p>
<p>TOTAL</p>					<p>100%</p>

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Jamones Del Huila S A S	Competidor 2 Local Asociación De Porcicultores El Encanto De Tarqui Huila
Ubicación	Garzón, Huila	Tarqui, vereda Bella Vista, Huila
Cobertura	Departamental (Regional)	Local
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/Valor agregado	Cerdos destetos, Carne de cerdo en canal/ Cuentan con planta certificada por el INVIMA para beneficio animal	Cerdos cebados/ cuentan con dietas estandarizadas, son a su vez aliados para la comercialización de destetos.
Precios del producto principal/ Por mayor y al detal	Carne de cerdo en canal precio de \$ 13.000 kg/ Destetos Entre \$190.000 y \$200.000	Se comercializa el cerdo cebado por peso Kg \$ 11.720
Canal de distribución	Comercializadores directos, venden a restaurantes la carne de cerdo en canal, fruvers y supermercados. Para los destetos lo comercializan a grandes productores.	Cerdos cebados, se venden en la unidad productiva a los Distribuidores de carne
Formas de pago	Contado	Contado
Venta directa o indirecta	Directa e indirecta. Cuentan con punto de venta	Indirecta

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
La Casa del Campo	Vacunas, cerdos, concentrado
Cointegral	Concentrado para cerdos

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Orales y Escritos vía interacción directa (cara a cara) y llamada de voz vía teléfono celular y chat de WhatsApp
Redes sociales	Estrategia de Marketing Digital y de contenidos (Facebook, Instagram, Google+ y YouTube). Página Web.
Medios de difusión que se van a utilizar	Radio (emisora) y televisión regional, Estrategia de Marketing Digital, cuentan con página web

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Punto de venta en las unidades productivas de los asociados
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Aliados Estratégicos (Aliados): A través de la implementación de la estrategia de distribución donde utilizaremos intermediarios para llevar el producto a los clientes, (Distribuidores y expendios de carne)

<p>¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?</p>	<p>A través de Ferias organizadas por el SENA, y a través de una campaña masiva de medios publicitarios (físicos y digitales) informaremos y sensibilizaremos a los clientes sobre los canales mediante de los cuales podrán adquirir nuestro producto.</p>
<p>Enumerar todas las estrategias de distribución una a una</p>	<p>De acuerdo con los hábitos de compra de nuestros clientes, así como la ubicación de esta previa caracterización, definimos el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribución Exclusiva: Solo utilizaremos un intermediario en determinada área. -Marketing Digital

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio Tarqui, veredas Nieves, Bélgica, Vergel, Mirador, Guavito, Zapatero, Vía Palmira Hato Blanco, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predios Rurales (veredas Nieves, Bélgica, Vergel, Mirador, Guavito, Zapatero, Vía Palmira Hato Blanco, Municipios de Tarqui	
Descripción de área productiva	
17 Granjas porcícolas	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Municipios de Tarqui	Agua: SI
	Energía Eléctrica: SI
	Gas: SI

Formalización del área de trabajo

De los predios: Certificado de Libertad y Tradición.

Fotografías del área productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1. Fase de Reproducción	Etapa de la producción en la cual las hembras reproductoras se mantienen y explotan con el fin de producir lechones destetados.
Proceso 2. Fase de Destetos	Destete se produce antes de lo que se produciría naturalmente. En condiciones naturales el destete se da a entre las 11 y 12,5 semanas
Proceso 3. Fase de Ceba	Es en la que el animal engordará más hasta alcanzar el peso óptimo para su sacrificio. Esta fase es primordial para clasificar el cerdo ibérico- landra según su alimentación.
Proceso 4. Comercialización	Según el requerimiento del mercado, en sus unidades productivas.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Deny Carolina Rodríguez Perdomo	Representante Legal con funciones de Gerente General, Operativa y Comercial	Orientar, dirigir, ejecutar, gestionar y planear las directrices, buscando estrategias y políticas para cumplir las metas trazadas por la empresa. asignados. Suministrar los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades. Llevar a cabo la planeación, evaluar y dirigir las operaciones productivas y de las ventas minoristas o mayoristas. Gestionar al personal y asignarle responsabilidades. Evaluar los productos o servicios que se pondrán a la venta.
Aminta trujillo calderon	Vicepresidente	Relevar al presidente en sus funciones cuando este no está disponible en la situación.
Olga Lucia Benavides	Secretaria	Llevar las actas de la asamblea
Maria Irene Castrillon	Tesorería	Llevar la información financiera

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Bomba espalda de	Sistemas de Inyección y Presión: Presión Hidráulica. Pistón y Cámara Externos; Capacidad de la Cámara: 1 L, probada en fábrica a 300 psi; Presión de Trabajo: 40 psi +/- 10%; Rango de Presión: 1 - 13.79 bar / 14.7 - 200 psi; Palancazos Por Minuto : 10 Con Boquilla de 600 cc/min; Peso Neto : 5.8 kg / 11.6 lb	6	\$ 350.000	\$ 2.100.000

Insumos y herramientas				
Herramientas	Palas, Palin, barras, palagrada, picas, machetes.	25	\$ 50.000	\$1.250.000
Caneca	Plástica	22	\$ 30.000	\$ 660.000
Bebedero	Bebedero tipo chupón para cerdos en acero inoxidable.	88	\$ 28.500	\$ 2.508.000
Pesa	Báscula Ganadera Bbu 1500 Led Con Teclado. Báscula portátil de barras, capacidad 1.500 Kg, fabricado en tubo cuadrado de 70 * 70 mm calibre 14 con refuerzo interno de viga cal U de 3" de acero, patas en platina de 3/16, dimensiones de barra 60 cm de largo * 7 cm de ancho *10 cm de alto	1	\$1.350.000	\$1.350.000
Insumos	Alimento iniciación y levante, vacunas, melaza	1	\$15.990.000	\$15.990.000
Equipos de computo				
Otros				
Lechón Desteto	Línea paterna terminal	25	180.000	\$4.500.000,00
Valor total inversiones requeridas				\$ 28.358.000

7 PLAN FINANCIERO

7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS

¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces? (\$/unidad de empaque)	Cerdo Cebado (Kilogramo) Cerdo Desteto (Unidad)
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Mensuales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, empresas de la competencia, así como la capacidad de pago de los clientes.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado		
		5%	5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)	
Cerdo Cebado (Kilogramo)	25.000	26.250	27.562	
Cerdo Destetos (Unidad)	300	315	330	

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Cerdo Cebado	kg	\$12.400	\$8.062	\$ 4.338
Cerdo Destetos	Unidad	\$180.000	\$142.738	\$ 37.262

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 11.879.392	\$ 142.552.700	\$ 149.680.335	\$ 157.164.352
Costos Mo	\$ 4.268.225	\$ 51.218.700	\$ 53.779.635	\$ 56.468.617
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$40.000	\$480.000	\$480.000	\$480.000
Energía	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Fletes	\$300.000	\$3.600.000	\$3.600.000	\$3.600.000
Mantenimiento de Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja Menor	\$1.300.000	\$15.600.000	\$15.600.000	\$15.600.000
Teléfono	\$45.000	\$540.000	\$540.000	\$540.000
Gastos Bancarios	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Papelería	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos Domicilios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Valor total		\$ 217.591.400	\$ 227.279.970	\$ 237.452.969

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 29.558.000	\$ 87.835.675
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 29.558.000	\$ 87.835.675

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 364.000.000	\$ 382.200.000	\$ 401.310.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 142.552.700	\$ 149.680.335	\$ 157.164.352
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 51.218.700	\$ 53.779.635	\$ 56.468.617
(-) COSTOS FIJOS	\$ 7.763.600	\$ 7.763.600	\$ 7.763.600
= UTILIDAD BRUTA	\$ 162.465.000	\$ 170.976.430	\$ 179.913.432
(-) GASTOS FIJOS	\$ 40.196.482	\$ 19.417.862	\$ 17.340.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 63.970.000	\$ 66.500.000	\$ 69.156.500
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 58.298.518	\$ 85.058.568	\$ 93.416.932
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 20.490.000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 37.808.518	\$ 85.058.568	\$ 93.416.932
(-) IMPUESTOS	\$ 12.476.811	\$ 28.069.327	\$ 30.827.587
= UTILIDAD NETA	\$ 25.331.707	\$ 56.989.241	\$ 62.589.344

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 364.000.000	\$ 382.200.000	\$ 401.310.000
Egresos operativos	\$ 305.795.744	\$ 241.527.832	\$ 249.622.969
Flujo Operativo	\$ 58.204.256	\$ 140.672.168	\$ 151.687.032
Ingresos no operativos	\$ 117.393.675	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 139.591.175	\$ 12.476.811	\$ 28.069.327
Flujo no operativo	-\$ 22.197.500	-\$ 12.476.811	-\$ 28.069.327
Flujo Neto	\$ 368.581	\$ 128.195.357	\$ 123.617.704
Saldo anterior	\$ 0	\$ 368.581	\$ 128.563.938
Saldo final	\$ 368.581	\$ 128.563.938	\$ 252.181.642

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	36,64%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 61.141.585
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2,5 años

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Según la información financiera obtenida en el Plan de Negocio, se obtendrán utilidades a partir del primer año por valor de \$ 25.331.707, las cuales irán incrementado año tras año.

Según los cálculos financieros proyectados en el Plan de Negocio realizado la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será del 36,64% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 36%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$61.141.585, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa, a una tasa de descuento del 15%.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en el tercer año.

Viabilidad Social

Con el fortalecimiento de la actividad productiva y comercial, estaremos contribuyendo al cierre de la brecha de porcentajes de desempleo e informalidad laboral, teniendo en cuenta que se espera continuar generando empleo a través de la contratación de jornaleros, Operario de Campo y 1 asistente técnico. Para lo cual se utilizarán 144 jornales en total por año para atender la unidad productiva.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, un Mayordomo tiempo completo y al representante legal se le pagará un salario mínimo con todas sus prestaciones en reconocimiento por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de San Tarqui – Huila, adicional que estaremos contribuyendo con unos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia, como lo son: Fin de la Pobreza, Salud y Bienestar, Igualdad y Genero, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Producción y Consumo Responsable.

Viabilidad Ambiental

Para la mitigación del impacto ambiental que genera los desechos orgánicos de la producción de cerdo, implementará un sistema de aprovechamiento de los mismos, en donde los desechos porcinos se tratan como líquido en las estructuras de contención llamadas estercoleros, donde las bacterias degradan los desechos aeróbicamente, luego fluido tratado, es aprovechado y rociado en campos de la

finca para mejoramiento de pradera, donde usen los nutrientes contenidos en dicho fluido. Esta tecnología trata el estiércol porcino en secuencias de tres pasos. El desecho se transporta a un recipiente de contención y sujeto a un ciclo de aeración antes de permitir que los sólidos se asienten para su eliminación. El proceso reduce el carbón orgánico y el fósforo en el líquido restante. Esto también convierte el amoníaco en nitratos y luego en nitrito y éste en gas de nitrógeno que se puede liberar con seguridad en la atmósfera.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros de capital, ya que los socios contribuyen con fondos a través de sus cuotas o buscar inversiones conjuntas, unido a ello identificar oportunidades para optimizar procesos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, lo que conduce a un mejor rendimiento financiero en general adaptándose a cambios en el entorno empresarial o económico, compartir recursos según sea necesario, lo que les permite ajustarse más fácilmente a fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios en los precios de los insumos o condiciones económicas adversas. Aprovechamiento de economías de escala, al aumentar el volumen de producción o la escala de las operaciones, mayor capacidad de negociación; al unir fuerzas, los socios pueden tener una posición de negociación más fuerte frente a proveedores, clientes y otras partes interesadas. Esto puede conducir a mejores términos comerciales, descuentos por volumen y oportunidades de colaboración más favorables, Ampliación de la base de clientes y mercados, expandir las ventas y aumentar los ingresos, ya que se tiene acceso a una audiencia más amplia sin la necesidad de invertir recursos significativos en marketing o expansión geográfica.

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa de Impuestos del 31.80% por valor de \$ 12.476.811 a partir del primer año, lo que generará una reinversión social, Para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

contribuye significativamente a la economía del país a través de sus impuestos y contribuciones fiscales, así como mediante la generación de empleo, la creación de valor agregado y la promoción del crecimiento económico.

Contribuciones a la seguridad social: Las asociaciones y sus empleados suelen contribuir a los sistemas de seguridad social, como los fondos de pensiones y los seguros de salud. Estas contribuciones no solo proporcionan seguridad económica a los trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.

