

## ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN"



Presentado a:

**Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila**

**ASOCOOPH**

Presentado por:

**TIBERIO LOSADA RAMÍREZ**

Representante Legal

Rivera - Huila, 15 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 .....	9
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	9
4.2	COMPETENCIA .....	10
4.3	PROVEEDORES.....	10
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	11
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	11
5	ESTUDIO TECNICO .....	12
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION	12
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	12
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN .....	14
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	14
6	RECURSOS CLAVES .....	16
7	PLAN FINANCIERO .....	17
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS .....	17
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS .....	18
7.3	ANÁLISIS FINANCIERO .....	19
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	20

## 1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
<b>Nombre organización</b>	Asociación de Ganaderos de Rivera "RIVERGAN"	<b>NIT / RUT</b>	900622658 - 1	
<b>Dirección</b>	Oficina Principal Local a un costado de la Plaza de Mercado	<b>Teléfono 1</b>	3114717839	
		<b>Teléfono 2</b>	3124343497	
<b>Departamento</b>	Huila	<b>Ciudad/ municipio/ vereda</b>	Rivera	
<b>Página web</b>	<a href="#">No tiene</a>	<b>E-mail</b>	<a href="mailto:tiberio.losadaramirez@gmail.com">tiberio.losadaramirez@gmail.com</a>	
<b>Nombre gerente</b>	Tiberio Losada Ramírez	<b>Celular</b>	3114717839	
		<b>Teléfono 1</b>	3114717839	
<b>Cargo (si tiene otro)</b>	Representante Legal	<b>Antecedentes</b>	El Representante Legal cuenta con amplio conocimiento empírico y certificado a través de Cursos y Talleres ofrecidos por el Comité de Ganaderos y el SENA.	
<b>Nombre del representante legal</b>	Tiberio Losada Ramírez			
<b>Experiencia de la empresa en el sector</b>	Once (11) años		<b>Año: 2023</b>	<b>Año: 2024</b>
<b>Actividad principal</b>	0141 Cría de ganado bovino y bufalino	<b>Número de empleados (directos)</b>	0	0
<b>Fecha constitución</b>	31/05/2013			
<b>Descripción del objeto (producto/servicio/labor social)</b>	Producir y comercializar Leche cruda Bovina, Vacas de Descarte y Terneros Destetos	<b>Número de asociados (si aplica)</b>	60	60

<b>Figura jurídica</b>	9499: Actividades de Otras Asociaciones n.c.p. y 0162: Actividades de Apoyo a la Ganadería	<b>Ingresos de asociados</b>	\$7.200.000	1.800.000
------------------------	--	------------------------------	-------------	-----------

<b>NOMBRE DEL PLAN</b>	<b>Lechería y Ganadería Rivergan ¡100 natural!</b>
------------------------	--

## 2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Lechería y Ganadería Rivergan ¡100 natural!

### 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 agropecuarias en la región.

Las asociaciones agropecuarias en el Huila pueden 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 agropecuaria local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los productores, 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.

En la zona centro y norte del departamento del Huila (zona de influencia del proyecto) existen aproximadamente 216 mil cabezas de ganado y el 34,1% de la ganadería está dedicada a doble propósito; específicamente en el Municipio de Rivera donde tenemos nuestro Grupo de Trabajo Asociado existen 30.800 cabezas de ganado. En el año 2023 la producción de leche en el municipio de Rivera fue de cuatro millones setecientos mil

litros con una producción de 3,5 litros de leche cruda por vaca al día en un sistema de producción tradicional.

En la zona de influencia del proyecto, centro del departamento del Huila, existen más de quince empresas agroindustriales que consumen noventa y tres mil litros de leche al día; adicional está el jarreo de leche que consume tres mil litros de leche diarios.

La falta de tecnificación, mejoramiento genético, manejo de pasturas, la baja implementación de sistemas rotacionales multi estratos (pastos, energéticos y forestales) y bancos mixtos de forrajes, difícil acceso a sistemas de riego y dificultades en el encadenamiento productivo, hacen que la cadena sea improductiva y competitiva por los bajos niveles de producción y calidad de la leche.

Las anteriores Empresas buscan leche cruda con alto contenido de grasa, que no esté aumentada y/o rebajada con agua, que la entrega de la leche se realice de manera oportuna, en las condiciones pactadas en la negociación y con las normas de calidad e inocuidad.

Actualmente la ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN carece de recursos financieros que le permitan expandir la capacidad de producción que tiene cada uno de los 60 asociados, dependiendo específicamente de la fuente de alimento, capacidad de producción de pastos y cultivos de corte y almacenamiento, para de esta manera aumentar la producción de leche, pues el ganadero, antes de ser ganadero, debe aprender a ser agricultor, administrando los pastos como verdaderos cultivos, transformando las fincas en verdaderas empresas agropecuarias con producción, productividad, rentabilidad con sostenibilidad y competitividad.

### 3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO

#### 3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO

Producto(s)/servicio(s) ofrecidos por la organización	Productos y/o servicios en los que se va a enfocar el plan de negocios
Leche Cruda Bovina, Vacas de Descarte y Terneros Destetos	Leche Cruda de Vaca (Lts)

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>La leche debe ser de calidad, con buen contenido de grasa y sólidos solubles; no debe tener residuos de medicamentos ni estar mezclada con agua o cualquier sustancia que altere la calidad. La leche debe tener una textura viscosa de 1,5 a 2,0, temperatura a 20°C, ligeramente superior al agua (1,005 cp). El color blanco, a las partículas del complejo caseinato - fosfato cálcico en suspensión coloidal y por los glóbulos de grasa. El sabor es ligeramente dulce.</p>	<p>Leche Cruda de Vaca x Litro</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Cantinas de Aluminio de 40 litros (desinfectadas).</p>	<p>Para fortalecer nuestra presencia y promoción, nos enfocaremos en una variedad de medios publicitarios. Esto incluye potenciar nuestra presencia en redes sociales como Facebook e Instagram, así como mantener una página web informativa donde compartiremos contenido relevante sobre el sector, incluyendo sus beneficios, recetas inspiradoras y las historias detrás de nuestros productores. Además, planeamos participar activamente en ferias comerciales y encuentros empresariales.</p>
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?
Leche Cruda de Vaca (Litros)	6.100 Litros (Leche)	\$6.100 Litros (Leche)	Mensual	Abril, Mayo, Junio, Julio, Octubre, Noviembre, Diciembre	Enero, Febrero, Marzo, Agosto, Septiembre
	73.200 Litro (Leche)	73.200 Litro (Leche)	Anual		

## VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Leche Cruda de Vaca (Litros)	Cruda - Fresca (Litro)	\$ 1.800

### 3.2 PROPUESTA DE VALOR

Teniendo en cuenta la situación problemática propuesta, LA ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN", su propuesta de valor está fundamentada en que será una empresa asociativa ganadera dedicada a la producción y comercialización de leche cruda bovina y terneros destetos de la raza Gyrolando registrada ante la Cámara de Comercio del Huila con la actividad comercial A0141 la cual es la indicada para la cría de ganado bovino y bufalino; por lo tanto, se encuentra en el sector agropecuario, sector específico bovino y la apuesta productiva de cárnicos y lácteos.

El concepto identificador será la consolidación de un hato bovino doble propósito, con vacas de la raza Gyrolando, innovando en la zona de influencia del proyecto por el mejoramiento genético de los animales, con un modelo de producción sostenible en la implementación de los sistemas silvopastoriles en concordancia a la inocuidad sanitaria en sus procesos, formalización empresarial y laboral lo que permitirá generar confianza en los clientes por la calidad de los procesos y productos (leche, carne y becerros destetos), lo cual impacta positivamente con la dinamización de la economía local.

### 3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
<b>ASOCOOPH</b>	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
<b>FEDEGAN</b>	Apoyan el desarrollo eficiente, sostenible y competitivo del sector ganadero del país, con lo que se consigue un mayor bienestar para el ganadero-productor, como consecuencia de la elevación de los índices de productividad y rentabilidad de su empresa ganadera.
<b>COMITÉ DE GANADEROS DEL HUILA</b>	Ente gremial que representa a los ganaderos del Departamento, ante los diferentes estamentos públicos y privados del orden local, regional y nacional.
<b>ICA</b>	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.
<b>SENA</b>	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
<b>MINISTERIO DE AGRICULTURA</b>	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.
<b>SECTOR PRIVADO</b>	Cámara de Comercio del Huila: Incentivar y potenciar la productividad en un sector determinado dentro del país. Estas coaliciones proporcionan respaldo a través de financiamiento, investigaciones, análisis del sector e informes sobre tendencias de consumo.

## 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 realizada por tipo de cliente
<b>Empresas procesadoras de lácteos (Empresas agroindustriales, manufactureras)</b>	Son tres empresas persona jurídica y diez empresas persona natural registradas ante la Cámara de Comercio del Huila; la actividad comercial registrada es la de elaboración de derivados lácteos y elaboración de productos de panadería, pastelería y repostería.	Están ubicadas en las zonas urbanas de los municipios de Rivera y Neiva Huila	Lácteos Incolac S.A.S. la cual tiene capacidad instalada para comprar la totalidad de la producción que se logró comercializar a través de la Asociación, y las Panaderías y Pastelerías Rico Pan; La Estrella; Barak; Postres River Jay.	10	100%
				<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## 4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Asociación de Ganaderos de Palermo "ASOGAPAL"	Competidor 1 Hato Lechero La Morada del Viento S.A.S.
<b>Ubicación</b>	Palermo - Huila / Veredas: Las Ceibas y/o ahora llamada San Juan; Nilo; Horizonte; El Viso; Líbano; La Urriaga y San Francisco.	Palermo - Huila / Finca La Morada del Viento, Vereda Nilo, Palermo, Huila.
<b>Cobertura</b>	Local	Regional
<b>Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado</b>	Leche Cruda de Vaca / VA: Implementan y transmiten políticas de inocuidad	Leche Cruda de Vaca, Terneros Destetos y Vacas de Descarte / VA: Cuentan con Equipos y Herramientas Agropecuarias tecnificadas
<b>Precios del producto principal</b>	\$1.700 Litro	\$1.800 Litro
<b>Canal de distribución</b>	No cuentan con un sistema de logística de distribución. La Leche la venden a diario al lechero que compra en la zona y el pago lo hacen de contado.	No cuenta con una logística de distribución definida, la leche la vende a diario en la finca al lechero que pasa por la zona. Los terneros los venden a personas de la región que los recogen en el predio.
<b>Formas de pago</b>	Crédito a 8 días	Crédito a 8 días
<b>Venta directa o indirecta</b>	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)

## 4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
<b>Comité de Ganaderos del Huila</b>	Comercialización de Productos Agropecuarios.
<b>Agrocotur</b>	Almacén veterinario con acompañamiento profesional
<b>Almacén Veterinario La Hondina</b>	Alimentos concentrados para animales de granja, drogas veterinarias.
<b>El Portal Agropecuario de Inagroscol</b>	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos

#### 4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

<b>Canales de comunicación</b>	Comunicaciones orales y escritas a través de interacciones directas, ya sea en persona o mediante llamadas telefónicas y chats de WhatsApp.
<b>Redes sociales</b>	Estrategia de marketing de contenido a través de canales digitales como Facebook, Instagram, WhatsApp Business
<b>Medios de difusión que se van a utilizar</b>	Pendones (presencia en ferias, eventos), página web, radio y marketing digital, flayer, tarjetas de presentación.

#### 4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

<b>Canal</b>	<b>Describe el funcionamiento del canal</b>
<b>¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?</b>	La Asociación cuenta con punto de venta físico ubicado en cada una de las Unidades Productivas de los Asociados, donde se realiza la comercialización de manera directa a sus Clientes (Intermediarios - Ruta Recolectora)
<b>¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?</b>	Nuestros Aliados Estratégicos son parte fundamental de nuestra estrategia de distribución. Implementaremos un enfoque colaborativo donde trabajaremos con intermediarios que agregarán valor a nuestros productos antes de llegar a los clientes finales. Estos aliados incluyen empresas como Lácteos Incolac S.A.S. ubicada en Neiva, y las Panaderías y Reposterías Rico Pan; La Estrella; Barak y Postres River Jay entre otras del municipio de Rivera.

<p><b>¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?</b></p>	<p>Utilizaremos una combinación de medios digitales y tradicionales para asegurarnos de que nuestros clientes estén informados sobre cómo pueden adquirir nuestros productos. Implementaremos estrategias de marketing digital y continuaremos fortaleciendo nuestra presencia en redes sociales para llegar a un público más amplio, activa participación en ferias agrícolas y vitrinas comerciales donde podamos promocionar nuestro producto.</p>
<p><b>Enumerar todas las estrategias de distribución una a una</b></p>	<p>Las estrategias que consideramos son las siguientes:  1. Venta directa en nuestro punto físico  2. Venta a intermediarios, mercados nacionales e internacionales, mayoristas y minoristas.  3. Participación en vitrinas comerciales y ferias agrícolas.  4. Seguir avanzando en el fortalecimiento de la transformación del cacao en productos finales por parte directa de la asociación.</p>

## 5. ESTUDIO TECNICO

### 5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio de Rivera – Huila, Veredas Alto Guadual; Termopilas; Llanitos; Alto Pedregal; Riverita; Viso; Albadan; La Sardinata y Bajo Pedregal.

### 5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

<p><b>Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)</b></p>
<p>El Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, las cuales oscilan entre 1 a 10 Hectáreas. Estas áreas productivas se encuentran ubicadas en la Zona Rural del Municipio de Rivera y las cuales se encuentran sectorizadas (divididas) en dos (2) Nodos por ubicación estratégica.</p>

**Descripción de área productiva**

El Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, las cuales oscilan entre 1 a 10 Hectáreas. Se describe como Área Productiva de la Asociación la asignación de 60 Hectáreas, de las cuales se destinan 20 Hectáreas para el desarrollo del Proyecto encontrándose esta divididas en potreros para la rotación, pastos de corte, zonas de reserva y protección, corral (establo) y casa de habitación.

<b>Ubicación</b>	<b>Dispone de servicios públicos</b>
Rivera – Huila Nodo 1: Veredas Alto Guadual; Termopilas; Llanitos y Alto Pedregal Nodo 2: Riverita; Viso; Albadan; La Sardinata y Bajo Pedregal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Acueducto Veredal: Sí</li> <li>· Energía eléctrica SI</li> <li>· Gas: Domiciliario (algunos sectores) Pipeta</li> <li>· Teléfono: Sí (Celular)</li> </ul>

**Formalización del área de trabajo  
(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)**

Como se mencionó anteriormente, el Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, para las cuales cada uno cuenta con los respectivos documentos legales (Escritura / Contrato de Arrendamiento).

**Fotografías del área productiva**



### 5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

<b>Etapas del Proceso Cacao en grano</b>	<b>Descripción</b>
Proceso 1: <b>Ordeño</b>	Alistamiento de Equipos, Herramientas y Área de Trabajo (Ordeño)
Proceso 2: <b>Ordeño</b>	Rodeada del Ganado (Vacas)
Proceso 3: <b>Ordeño</b>	Ordeño en la Mañana y en la Tarde (Cada uno con dos Horas de Trabajo).
Proceso 4: <b>Ordeño</b>	Alimentación del Ganado
Proceso 5: <b>Ordeño</b>	Alimentación del Ganado en Potreros
Proceso 6: <b>Ordeño</b>	Transvase del líquido de Baldes a Cantinas
Proceso 7: <b>Ordeño</b>	Limpieza y desinfección de Ubres y Área de Ordeño
Proceso 8: <b>Acopio y Entrega</b>	Entrega del líquido en Cantinas de Aluminio de 40 Litros a la Ruta Recolectora en las instalaciones de la finca.

### 5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Principales responsabilidades</b>
Tiberio Losada Ramírez	Representante Legal y Presidente con funciones de Gerente General, Operativo 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.

Yanira Plazas Herrera	Vicepresidente con funciones para el apoyo al Presidente en temas Administrativos y Comerciales	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.
Fernando Salas	Tesorero con funciones para el apoyo al Presidente en temas Contables y Financieros	Manejar e interpretar la contabilidad de la organización con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.
Por definir	Asistente Técnico (Ingeniero Agrónomo)	Asesorar a las asociaciones en la preparación y conservación de suelos. Efectuar el mantenimiento de implementos agropecuarios. Organizar y montar equipos y materiales necesarios para las actividades agropecuarios.
Por definir	Mayordomo	Cuidar los Semovientes (Vacas); Rodear, Ordeñar, Realizar labores culturales a sembrados de Pastos de Corte, Mantenimiento de Praderas.
Por definir	Operario de Campo (Jornalero)	Coadyuvar al Mayordomo en las actividades de Ordeño, Desinfección, Mantenimiento de Corrales y Potreros.
Por definir	Operario de Campo (Jornalero)	Coadyuvar al Mayordomo en las actividades de Mantenimiento de Pastos de Corte, Praderas, Cercas y demás actividades culturales.

## 6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Maquinaria y equipo</b>				
<b>Ensiladora Pack J-201</b>	<b>Silo</b> Motor de 7HP a 10 HP y 3000 RPM, adicional puede ser operada con el toma de fuerza del tractor cardan. El rendimiento del equipo está dado por la velocidad de alimentación de la tolva, al igual que por la postura de la nueva bolsa. Rendimiento promedio del equipo es de 750 kg por hora.	2	\$ 12.500.000	\$ 25.000.000
<b>Sembradora y Abonadora Rotativa</b>	Con una tolva para las semillas y otra para el fertilizante. Rendimiento aproximado de hasta 3 ha/día. Profundidad de siembra efectiva es de hasta 5cm, profundidad idónea para una correcta germinación de la mayoría de granos. Permite realizar calibraciones de semillas por sitio 1 hasta 2. Capacidad de cada tolva hasta 4kg.	2	\$ 1.100.000	\$ 2.200.000

<b>Fumigadora de Espalada con Motor (Atomizador SR 200) Sthil</b>	Fumigadora STIHL Sr200 de Cañón. Capacidad: 10litros. 2 tiempos. 7,8Kg. (motor 2-MIX) (Usa). Cilindrada: 27.2 cm3 Potencia: 1.1 hp 0.8 kW. Peso: 7.9 kg Alcance horizontal 9 mts	2	\$ 1.550.000	\$ 3.100.000
<b>Valor total inversiones requeridas</b>				<b>\$ 30.300.000</b>

## 7 PLAN FINANCIERO

### 7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS

<b>¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces? (\$/unidad de empaque)</b>	Leche Cruda Bovina: A través de la producción y comercialización de 73.200 Litros de Leche, la cual comercializaremos a \$1.800 Litro Presentación: Cantina en Aluminio de 40 Litros.
<b>¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)</b>	Contado
<b>¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)</b>	Efectivo
<b>¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?</b>	Semanales
<b>¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?</b>	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, teniendo en cuenta os precios estándar de la Leche Cruda y 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%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)
Leche Cruda Bovina (Litro)	73.200	76.860	80.703

## 7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Leche Cruda Bovina	Cantina en Aluminio de 40 Litros	\$1.800	\$571,48	\$1.228,52

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$ 1.779.065	\$ 21.348.780	\$ 22.416.219	\$ 23.537.030
Costos Mp	\$ 1.096.963	\$ 13.163.556	\$ 13.821.734	\$ 14.512.820
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Arrendamientos	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Públicos	\$90.000	\$1.080.000	\$1.080.000	\$1.080.000
Dotaciones	\$25.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Fletes	\$0	\$0	\$0	\$0
Mantenimiento equipos	\$10.000	\$120.000	\$120.000	\$120.000
Caja menor	\$1.300.000	\$15.600.000	\$15.600.000	\$15.600.000
Comunicación y teléfono	\$80.000	\$960.000	\$960.000	\$960.000
Gastos bancarios	\$150.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3

Gastos de representación	\$1.200.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000
Transportes vendedores	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Domicilios	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Valor total</b>		<b>\$70.097.953</b>	<b>\$71.909.550</b>	<b>\$68.372.336</b>

### 7.3 ANALISIS FINANCIERO

#### Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
<b>Aportes</b>	\$ 30.300.000	\$ 17.337.195
<b>Créditos</b>	\$ 0	\$ 0
<b>Total</b>	\$ 30.300.000	\$ 17.337.195

#### Ventas Proyectadas

<b>Año 1</b>	\$ 131.760.000
<b>Año 2</b>	\$ 138.348.000
<b>Año 3</b>	\$ 145.265.400

#### Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>VENTAS</b>	\$ 131.760.000	\$ 138.348.000	\$ 145.265.400
<b>(-) COSTO VARIABLE M.P.</b>	\$ 21.348.780	\$ 22.416.219	\$ 23.537.030
<b>(-) COSTO VARIABLE M.O.</b>	\$ 13.163.556	\$ 13.821.734	\$ 14.512.820
<b>(-) COSTOS FIJOS</b>	\$ 11.600.000	\$ 11.600.000	\$ 11.600.000
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 85.647.664	\$ 90.510.047	\$ 95.615.550
<b>(-) GASTOS FIJOS</b>	\$ 36.860.000	\$ 20.260.000	\$ 18.600.000
<b>(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS</b>	\$ 43.564.922	\$ 45.640.461	\$ 46.024.761
<b>=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses</b>	\$ 5.222.742	\$ 24.609.586	\$ 30.990.789
<b>-intereses</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>OTROS EGRESOS</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 5.222.742	\$ 24.609.586	\$ 30.990.789
<b>(-) REINVERSION DE LOS EXCEDENTES</b>	\$ 1.723.505	\$ 8.121.164	\$ 10.226.960
<b>= UTILIDAD NETA</b>	\$ 3.499.237	\$ 16.488.423	\$ 20.763.828

Flujo de caja	año 1	año 2	año 3
<b>Ingresos operativos</b>	\$ 131.760.000	\$ 138.348.000	\$ 145.265.400
<b>egresos operativos</b>	\$ 116.437.258	\$ 95.952.414	\$ 96.104.311
<b>Flujo Operativo</b>	\$ 15.322.742	\$ 42.395.586	\$ 49.161.089
<b>ingresos no operativos</b>	\$ 47.637.195	\$ 0	\$ 0
<b>egresos no operativos</b>	\$ 47.637.195	\$ 1.723.505	\$ 8.121.164
<b>flujo no operativo</b>	\$ 0	-\$ 1.723.505	-\$ 8.121.164
<b>Flujo Neto</b>	\$ 9.985.547	\$ 40.672.082	\$ 41.039.925
<b>Saldo anterior</b>	\$ 0	\$ 9.985.547	\$ 50.657.628
<b>Saldo final</b>	\$ 9.985.547	\$ 50.657.628	\$ 91.697.554

### Análisis Financiero

<b>TIR (Tasa interna de Retorno)</b>	33,39%
<b>VAN (Valor Neto Anual)</b>	\$ 18.784.243
<b>PRI (Período de Retorno de la Inversión)</b>	3 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 \$ 3.499.237, 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 33,39% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 33%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 18.784.243, 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 2,5 años.

### Viabilidad Social

Con el fortalecimiento de la actividad productiva y comercial, LA ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN", 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. Para lo cual se utilizarán 240 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador y un asistente técnico por prestación de servicios, un auxiliar operativo o mayordomo y al representante legal se vincularán de nómina, en reconocimiento por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Rivera – Huila, adicional que estaremos contribuyendo con uno 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.

Desde el componente social, el plan de negocios contribuirá a la generación de empleo formal y decente, mejorando así la calidad de vida del ocupado y sus familias, además de dinamizar la economía local.

Con la implementación de este plan de negocio, estamos 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.

Finalmente teniendo en cuenta los principios de la Solidaridad y Asociatividad que manejamos en LA ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN" como lo son el respeto; la igualdad; la responsabilidad social y ambiental y la honestidad, desde el componente social, el plan de negocios contribuirá no solo el beneficio de los Asociados y demás a través de la generación de empleo de todos los actores de la cadena de producción y comercialización que tiene la asociación, contribuyendo de esta manera en mejorar sus ingresos económicos y por ende su calidad de vida, pero también la de sus Clientes a los cuales llegaremos con un producto de calidad y aun precio justo. De esta manera estamos contribuyendo a la dinamización de la economía del municipio de Rivera y de la Región a través de la compra y venta de productos y servicios.

### **Viabilidad Ambiental**

La ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN", produce y comercializa Leche Cruda Bobina con prácticas agropecuarias sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. A través de la implementación sistemas silvopastoriles y rotacionales, promovemos la conservación de los recursos naturales y la biodiversidad en la región.

Además, nos esforzamos por reducir la huella ambiental mediante la gestión eficiente de los recursos hídricos y la energía, el manejo adecuado de los residuos agropecuarios.

Lo anterior a través de procesos que permiten hacer uso eficiente de los recursos naturales de manera que no se agoten ni se degraden, asimismo como política de la asociación, estamos promoviendo la responsabilidad ambiental y la promoción de prácticas de producción y consumo sostenible.

Finalmente estamos comprometidos con la ejecución de acciones orientadas a prevenir, controlar y reducir los impactos ambientales no apetecidos, compuestos durante la actividad ganadera. Todos estos elementos se encierran en un proceso de mejora continua del proceder ambiental de la actividad. De la misma manera, velamos por el progreso sostenible del medio ambiente, relacionándonos con la legislación ambiental de nuestro país.

### **Viabilidad Económica**

El trabajo asociativo a través de LA ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN", 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.

Lo anterior 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 Modelo de Negocio propuesto por LA ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE RIVERA "RIVERGAN", aportará un pago de impuestos con una Tasa del 33% por valor de \$ 1.723.505, \$ 8.121.164 y \$ 10.226.960 a partir del primer, segundo y tercer año respectivamente, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

A demás 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.