

Estudio de factibilidad para el montaje de un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán durante la vigencia 2019

Masherlyn Alejandra Velásquez Maza

Luis Alberto Anaguano Chaves

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Facultada de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

Ipiales

2020

Estudio de factibilidad para el montaje de un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán durante la vigencia 2019

Masherlyn Alejandra Velásquez Maza

Luis Alberto Anaguano Chaves

Trabajo de Investigación línea productiva presentado como requisito para optar por el título de Técnico Profesional en Procesos Administrativos

Asesor:

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN – Regional Nariño

Facultada de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

Ipiales

2020

Contenido

Introducción	8
1. Marco General.....	9
1.1 Tema.....	9
1.2 Título	9
1.3 Línea.....	9
1.4 Área.....	9
1.5 Sub área	9
1.6 Planteamiento del Problema	10
1.6.1 Descripción del Problema	10
1.6.2 Formulación del Problema	12
1.7 Objetivos de Investigación.....	13
1.7.1 Objetivo General.....	13
1.7.2 Objetivos Específicos.....	13
1.8 Justificación.....	14
1.9 Delimitación	15
1.9.1 Espacial. Finca San Francisco del Municipio de Gualmatán	15
1.9.2 Temporal. Periodo 2019 – 2020	15
1. Descripción de la idea de negocio	16
2. Modelo de negocio	16
3. Modelo de ventas por internet	18

3.1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	18
3.2. ¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	18
3.3. ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	18
4. Innovación sostenible	19
5. Análisis del sector	20
6. Análisis de Porter	21
6.1. Poder de negociación con los clientes	21
6.2. Poder de negociación con los proveedores	21
6.3. Amenaza de productos sustitutos	21
6.4. Amenaza de productos entrantes	21
6.5. Rivalidad entre los competidores	21
7. Desarrollo de marca	22
7.1. Matriz desarrollo de marca	22
7.2. Logo	23
8. Marketing Digital	23
8.1. Land Page	23
9. Estrategias de marketing digital	34
9.1. Campaña publicitaria	34
10. Métricas clave	43

10.1. Métricas digitales.....	43
CAC (customer adquisition cost) Para Facebook:	44
LTV (lifetime Value) Para Facebook	44
Análisis:	44
11. Estudio Técnico	45
11.1. Macro y micro localización.....	45
11.2. Requerimientos Técnicos	46
11.2.3. Tamaño óptimo de la planta – Método de Escalación.....	46
11.2.3. Requerimientos de inversión	47
11.2.4. Planos	48
12. Lanzamiento Producto Mínimo Viable.....	56
Referencias.....	57

Yo Masherlyn Alejandra Velásquez Maza identificado con C.E.: 798333 es estudiante del programa Administración de empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Velásquez Maza', with a horizontal line drawn underneath the letters.

Firma

Yo Luis Alberto Anaguano Chaves identificado con C.C.: 98357502 es
estudiante del programa Administración de empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y
manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original,
soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del
trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo,
asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.


Firma

Introducción

El presente trabajo de investigación hace referencia al tema de la explotación lechera en base a un modelo de pasturas neozelandesas, entre ellos el híbrido bóxer, este sistema de producción lechera está basado en el número de hojas para el pastoreo y la cantidad de energía que la planta le puede aportar a la vaca permitiéndole ser más eficiente al producir un mayor volumen de leche y sobre todo de mejor calidad.

Las características principales de este tipo de pastos son los altos niveles nutricionales que aportan al ganado lechero, fácil adaptabilidad a climas fríos y rápida recuperación permitiendo un mejor sistema de rotación de potreros.

Para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas. Una de ellas es la falta de conocimiento en cuanto a sistemas de producción lechera especializada y tecnificada que permitan tener al ganadero herramientas suficientes para cultivar pastos híbridos de calidad que den como resultado mayor volumen de leche.

Esta investigación se realizó con intereses académicos, ya que se implementará los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, además de conocer la factibilidad y viabilidad que tendría la implementación de un sistema de explotación lechera con base en pastos neozelandeses, teniendo en cuenta el gran éxito que tiene este en el país oceánico y cuáles serían los resultados de emular este en Colombia.

De igual manera se presenta con el fin de optar por el título de Técnico profesional en Procesos administrativos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior, considerado como un proyecto productivo agrícola-ganadero ya que el nivel de conocimiento técnico es bajo y la inversión es mínima, lo cual aportaría grandes beneficios al sector ganadero del municipio y sus alrededores.

1. Marco General

1.1 Tema

Factibilidad de empresas

1.2 Título

Estudio de factibilidad para el montaje de un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán durante la vigencia 2019

1.3 Línea

Productiva.

1.4 Área

Emprendimiento empresarial.

1.5 Sub área

Proyectos productivos.

1.6 Planteamiento del Problema

1.6.1 Descripción del Problema

Coscione & García Pinzón. (2014), señalan en un artículo para la revista Nera

En agosto de 2013, los campesinos colombianos lograron sorprender y despertar a todo el país. A través de varias semanas de paro, bloqueos y manifestaciones obligaron a la sociedad a volver la mirada hacia el campo, sus actores, sus problemáticas y sus productos. (Pág. 1)

Alrededor del año 2013 los ganaderos sufrieron un gran impacto en el sector lechero, debido a la entrada de productos sustitutos del extranjero, entre ellos la leche en polvo y sobre todo por la falta de mecanismos que les permitiera ser competitivos en el mercado, lo cual afecta directamente los precios de la leche.

Aseragro (2019), señala:

“Ese hecho motivó a los propietarios de la Hacienda Ovejas, un predio ubicado en San Pedro de los Milagros, al norte de Antioquia, a buscar una alternativa para ser más eficientes y producir a menor costo, para que cuando se presenten dificultades como las actuales, o las que se dieron en 2013, no los golpeen con tal fuerza que los lleven a pensar en la quiebra” recuperado de www.aseragro.com/site/movil/noticia.detalle.php?id=14#.XXLF_PIKjIW

En contraste con la actualidad, el sector ganadero nacional sigue enfrentándose a una crisis láctea, ya que no cuentan con la tecnificación y especialización suficiente para producir leche de calidad. Sin embargo, a raíz de la crisis y ante una amenaza de quiebra en años anteriores, los ganaderos del país tomaron consciencia de que no se pueden permitir verse afectados nuevamente, es por eso que en Colombia se están llevando a cabo sistemas de producción lechera en base a mejoramiento genético del pasto, un ejemplo cercano e innovador en el departamento de Nariño sería la Hacienda Obonuco,

“Debido a lo ocurrido en 2013, los propietarios de la Hacienda Ovejas se dedicaron a adelantar una completa investigación con un solo objetivo: eficiencia. Eso los llevó a indagar por el modelo productivo utilizado en Chile, por su cercanía podría ser adaptado a las condiciones de Colombia. Sin embargo, siguieron indagando y hallaron una alternativa aún mejor, el sistema de Nueva Zelanda.” Aseragro, (2019) recuperado de https://www.aseragro.com/site/movil/noticia.detalle.php?id=14#.XXLF_PIKjIW

A partir de ese momento, una evaluación a los sistemas de producción lechera permitiría conocer mejor a los ganaderos que la mejor forma de extraer leche es el sistema pastoril neozelandés, ya que estos pastos están mejorados genéticamente permitiéndole al ganado obtener más energía a partir de la planta dando como resultado más cantidad de leche, además este sistema oceánico presenta mejor adaptabilidad a climas fríos y húmedos.

Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria, (2019), afirma en su libro Guía de mejores prácticas en sistemas de producción de leche con base en pasturas para el trópico alto colombiano que “Vacas mejor alimentadas producirán más leche y praderas más productivas disminuirán los costos de producción” (pág. 15)

Tomando en cuenta que la investigación de Agrosavia se desarrolló en municipios de Nariño cuya principal actividad económica es la ganadera, como: Sapuyes, Cumbal y Guachucal; deja ver que en la actualidad el ganadero nariñense no es consciente de los sistemas de producción lechera especializados y tecnificados que se están emulando en Colombia.

Por otra parte, la leche que se obtiene hoy en día en los municipios se basa en modelos adquiridos por la experiencia de generaciones anteriores, por eso se cometen graves errores en la alimentación del ganado ya que el pasto que consumen hoy en día no aporta valores nutricionales y energía necesaria para una buena producción lechera y al

mismo tiempo se incrementan los costos de producción ya que la rotación de potreros tarda demasiados días, llegando a sobrepastorear o subpastorear la pradera.

1.6.2 Formulación del Problema

¿Es factible el montaje de un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán – Nariño?

1.7 Objetivos de Investigación

1.7.1 Objetivo General

Estudio de factibilidad para el montaje de un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán durante la vigencia 2019

1.7.2 Objetivos Específicos

Realizar un **estudio de mercado** que permita establecer la oferta y la demanda del producto.

Desarrollar un **estudio técnico** que permita identificar la maquinaria, planta y equipo e infraestructura necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

Elaborar un **estudio administrativo** que permita conocer la estructura organizacional, perfiles laborales y constitución de la empresa.

1.8 Justificación

En la actualidad, la ganadería lechera es una industria dinámica y muy competitiva que hace parte importante en la generación de liquidez en una explotación ganadera, ya que el producto final que en este caso es la leche se vende diariamente, lo cual permite obtener ingresos constantes para el ganadero, sin embargo se necesita optimizar la producción de leche y para ello se debe mejorar la alimentación del ganado lechero, esto se logra en base a un sistema pastoril de producción neozelandés.

De allí que el proyecto va enfocado hacia el propósito de obtener mayores ingresos, los cuales representan un avance favorable tanto en el aspecto económico, comercial y desarrollo social de la zona; el municipio de Gualmatan es un municipio minifundista donde nuestros campesinos no poseen grandes extensiones de terreno por lo cual se requiere maximizar la producción de forrajes en pequeñas extensiones de tierra, e incorporar sistemas de pastoreo idóneos para evitar el sobrepastoreo.

La finca San Fráncico tiene gran aceptación social por los ganaderos de la región debido a que es una pionera en nuevas prácticas pastoriles generando con esto el cambio positivo en la región, los conocimientos que se adquieren son transmitidos a quien lo necesiten, fortaleciendo con esto los lazos de amistad con los campesinos de la región; lo que se pretende con este proyecto es maximizar la producción lechera de las fincas del municipio y con esto mejorar los ingresos de los pequeños productores.

La explotación lechera permite crear fuentes de trabajo, utilizando mano de obra disponible en la zona, generando efectos positivos en la comunidad del sector, de igual forma contribuye a frenar uno de los más grandes problemas del campo en la actualidad, que es mitigar la alta migración de los campesinos a la ciudad. Con la correcta implantación de sistemas pastoriles de producción neozelandés mejoraremos su nivel de

vida e ingresos de los campesinos del sector haciendo sostenible socialmente la explotación lechera.

1.9 Delimitación

1.9.1 Espacial. Finca San Francisco del Municipio de Gualmatán

1.9.2 Temporal. Periodo 2019 – 2020

1. Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Un sistema de explotación lechera en base a técnicas de producción pastoriles neozelandés en la finca San Fráncico del municipio de Gualmatán
¿Quién es el cliente potencial?	El cliente potencial en este caso es Gucolac, una empresa Gualmatense que es la encargada de recolectar la leche del sector. En este caso, el sistema de explotación lechera será implementado a las fincas asociadas a Gucolac, que son alrededor de 50 fincas.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer los requerimientos de las fincas en producción a mayor escala en lapsos de tiempo más cortos, así mismo reduciendo mano de obra y aumentando la tecnología, teniendo un rendimiento en la producción diaria de hasta un 5% más.
¿Cómo?	La situación del terreno en Gualmatán en la actualidad es de minifundios, es por eso que se desarrolla un sistema de explotación lechera basada en pastos mejorados genéticamente para producir más en menos espacio, mediante la creación de espacios verdes de pastoreos diarios, cercas eléctricas, alimentación balanceada, entre otros factores.
¿Por qué lo preferirían?	Hemos demostrado que la capacidad y calidad de producción es de mayor rendimiento cuando el pastoreo se basa en pastos mejorados, en las últimas mediciones de leche los índices de grasa de la leche fueron altos, lo cual demuestra la alta calidad de la misma. Esto se logró mediante la alimentación de una vaca promedio en pasto bóxer, concentrado Estándar 70 y sal súper mineral leche.

2. Modelo de negocio

¿Quiénes son los clientes?

- Socios de la cooperativa de lecheros Gucolac

¿Cuál es la propuesta de valor?

- Maximizar la producción lechera en minifundios mediante pastos mejorados aumentando la producción hasta en un 5%

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

- Finca modelo donde se aplica la producción lechera en base a pastos mejorados.
- Máquinas de ordeño para garantizar la calidad de la leche.
- Buenas prácticas de ordeño
- Alimentación, aguas y sales lo cual garantiza mejor calidad de la leche

¿Costo y precio?

- Bulto estándar 70: \$43.000
- Bulto de sal súper mineral leche: \$94.000
- Semilla de pasto: 2 bultos por hectárea: \$340.000 C/U
- Cal carpas del río: 15 bultos por hectárea: \$15.000 C/U
- Mano de obra: \$877.803 más prestaciones.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

- Transporte de materia requerida mediante camioneta foton de 2.8 toneladas propiedad de la Finca San Francisco

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiamiento?

- Las ganancias esperadas mensuales de 20% de la inversión inicial de \$10.000.000, debido al seguimiento y mantenimiento del sistema implementado en las fincas

¿Cómo puedo ser sostenible?

- Mediante el producto de máxima calidad que está produciendo la finca
- Por la excelente calidad de pastos en las fincas asesoradas

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

- Realizando academias mensualmente en la cooperativa tratando temas sobre el manejo de pastos y mostrando a la comunidad la finca modelo

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

- Se garantiza la entrega de los pastos en las fincas
 - Descuentos por cantidad de productos comprados
 - Asistencia de ingenieros agrónomos y veterinarios
-

3. Modelo de ventas por internet

3.1.¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Escogimos el modelo de E-learning ya que al haber diseñado este sistema de explotación lechera es un conocimiento que puede generar rentabilidad a largo y corto plazo además de que este es un proceso que nos permitiría mayor flexibilidad con el cliente pudiendo este acceder a un sin número de cursos, actividades, tareas y contenido variado y al mismo tiempo podemos nosotros ofrecer tutorías pregrabadas y además en directo lo cual nos permitiría estar conectados con el cliente 24/7.

3.2.¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Mediante plataformas de streaming para realizar transmisiones en tiempo real o cualquier otra que resulte útil para cargar contenido más puntal acerca del pasto y la alimentación del bovino, además de dar seguimiento a los mismos

3.3.¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Una vez cerrada la venta, la misma que será vendida por paquetes mensuales, lo medios de pago son en efectivo, se genera un pin o un código de pago con el cual el cliente se puede acerca al banco o al punto de pago con convenio de pago más cercano.

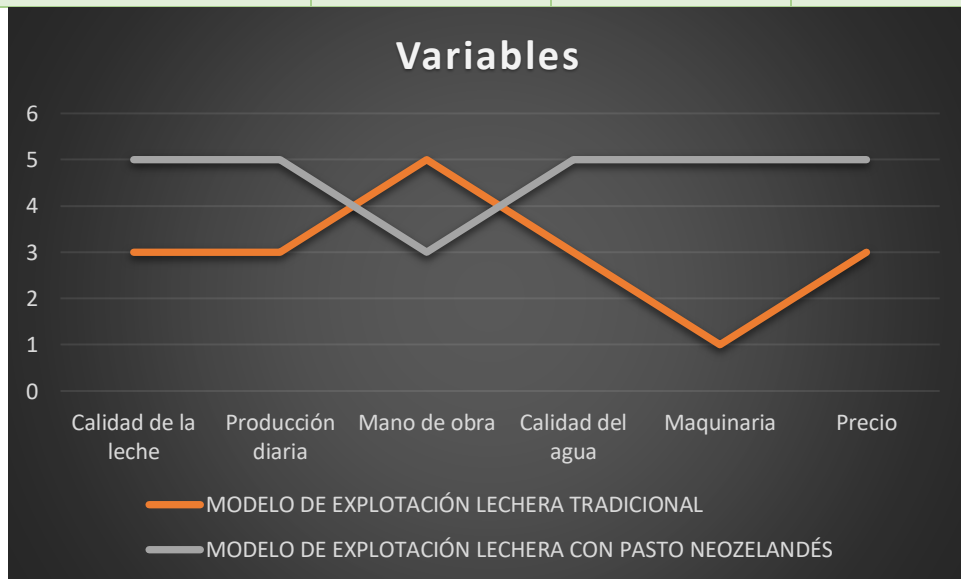
Además, se puede aplicar el pago mediante tarjeta de crédito, transferencias bancarias o pagos por plataformas como PSE, todo para facilitar el contrato con el cliente.

4. Innovación sostenible

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>PRODUCTO O SERVICIO</p> <p>¿EL PRODUCTO TIENE UN ECODISEÑO?</p> <p>NO</p>	<p>¿Usa eficientemente el agua? Si</p> <p>¿Cómo? El agua en la finca san Francisco se utiliza de la mejor manera, debido a su sistema de acueducto donde se le da la utilidad requerida sin desperdiciar el preciado líquido ya que posee flotadores en los bebederos que permiten utilizar el agua estrictamente necesaria.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía? Si</p> <p>¿Cómo? En la situación de energía solo es requerida una hora al día para en la sala de ordeño donde se utiliza un bombillo ahorrador. Para el sistema de la cerca eléctrica se utiliza una cerca eléctrica solar evitando así el consumo de energía.</p> <p>¿Qué equipos utiliza? Cerca eléctrica y máquina de ordeño</p>	<p>¿Reduce los insumos? No</p> <p>¿Cómo? Los insumos no se pueden reducir ya que los bovinos tienen una dieta y de eso depende su efectividad al producir leche o con la reproducción.</p> <p>¿Utiliza químicos? Si</p> <p>¿Cuáles? Della Acid plus detergente ácido</p> <p>¿Que empaque y embalaje produce? El empaque se realiza en envases plásticos y el embalaje en caja de cartón.</p>	<p>¿Ha medido huellas de carbono?</p> <p>No</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>Papel periódico utilizado para el secado de las ubres. Materia fecal de ganado que es utilizado como abono orgánico. Costales de abonos</p>
<p>MARKETING</p> <p>¿REALIZA ALGUN TIPO DE CAMPAÑA QUE FAVOREZCA AL MEDIO AMBIENTE?</p> <p>Si reforestación de hileras y fuentes de agua</p>		<p>¿Qué medio de transporte utiliza?</p> <p>Camioneta fotón de tres toneladas y motocicleta XT 125 Yamaha</p>			

5. Análisis del sector

IDEAS	Calidad de la leche	Producción diaria	Mano de obra	Calidad del agua	Maquinaria	Precio
MODELO DE EXPLOTACIÓN LECHERA TRADICIONAL	3	3	5	3	1	3
MODELO DE EXPLOTACIÓN LECHERA CON PASTO NEOZELANDÉS	5	5	3	5	5	5
ESTRATEGIA	Incremento	Incremento	Reducción	Incremento	Incremento	Incremento



6. Análisis de Porter

6.1. Poder de negociación con los clientes.

En este caso la intensidad de esta fuerza es baja debido a que el cliente no cuenta otro proveedor que le preste el mismo servicio, es más el método tradicional no le va a prestar la misma calidad ni el mismo rendimiento, ya que este es un método innovador que se viene implementando desde una finca modelo, la Finca San Francisco en Gualmatán Nariño.

6.2. Poder de negociación con los proveedores.

En este caso el impacto es alto, ya que los proveedores para la semilla de Pasto Neozelandés en el caso de nuestra región son reducidos por ende nos vemos afectados tanto en la parte económica y existencias, ya que es una semilla que es de difícil acceso por ende este puede jugar con los precios.

6.3. Amenaza de productos sustitutos.

En este caso, el impacto es bajo ya que este es un pasto perenne y hasta el momento no hay pasto de mejor calidad que lo pueda reemplazar.

6.4. Amenaza de productos entrantes.

La amenaza es baja, ya que no existe pasto que pueda reemplazar en calidad a este pasto neozelandés, además la inversión que requiere ingresar al para darle competencia a este producto es demasiado alta y en la Finca San Francisco ya se viene trabajando este proyecto hace 2 años con excelentes resultados

6.5. Rivalidad entre los competidores.

El modelo tradicional a pesar de ser un modelo decadente aún está arraigado en la sociedad productora de leche Gualmatense, ya que es un sistema que se viene trabajando desde tiempos inmemorables ocupando casi 75% de la producción, sin

embargo, se pretende abarcar este porcentaje con el nuevo modelo de producción neozelandesa debido a los excelentes resultados presentados en los últimos años y ganar terreno a largo plazo.

7. Desarrollo de marca

7.1. Matriz desarrollo de marca

PASOS	OJETIVOS	RESULTADOS
PRIMER PASO: DIAGNOSTICO DEL MERCADO	A. Identificación del sector	Tecnificación de minifundios a través de pastos neozelandeses para la producción lechera.
	B. Identificar marcas en competencia	No hay competencia en el mercado
	C. Soluciones Principales y alternativas	Puntos de venta de pastos neozelandés –no realizan seguimiento del resultado del producto
	D. Tendencias del mercado	Soluciones para la alimentación bovina con mayor producción de leche
	E. Arquetipo de la marca	Creador - Explorador
SEGUNDO PASO: REALIDAD PSICOLÓGICA DE LA MARCA	A. Percepción de las marcas de la competencia	No hay marcas que se dediquen específicamente a nuestro nicho de mercado
	B. Identificar variables de neuromarketing	Los productos identificados con colores verdes
TERCER PASO: POSICIONAMIENTO	A. Identificar top of mind	No hay marcas posicionadas en este nicho de mercado
	B. Identifica Top of heart	No hay marcas preferidas en este nicho de mercado
CUARTO PASO: REALIDAD DE LA MARCA	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Continuo crecimiento, donde no hay metas imposibles cuando hay un adecuado acompañamiento, sentido de pertenencia con los pequeños productores de leche
QUINTO PASO: ESTRATEGIA DE COMUNICACION	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológicas y de redes sociales	Presencia en redes sociales, pagina web.

7.2. Logo

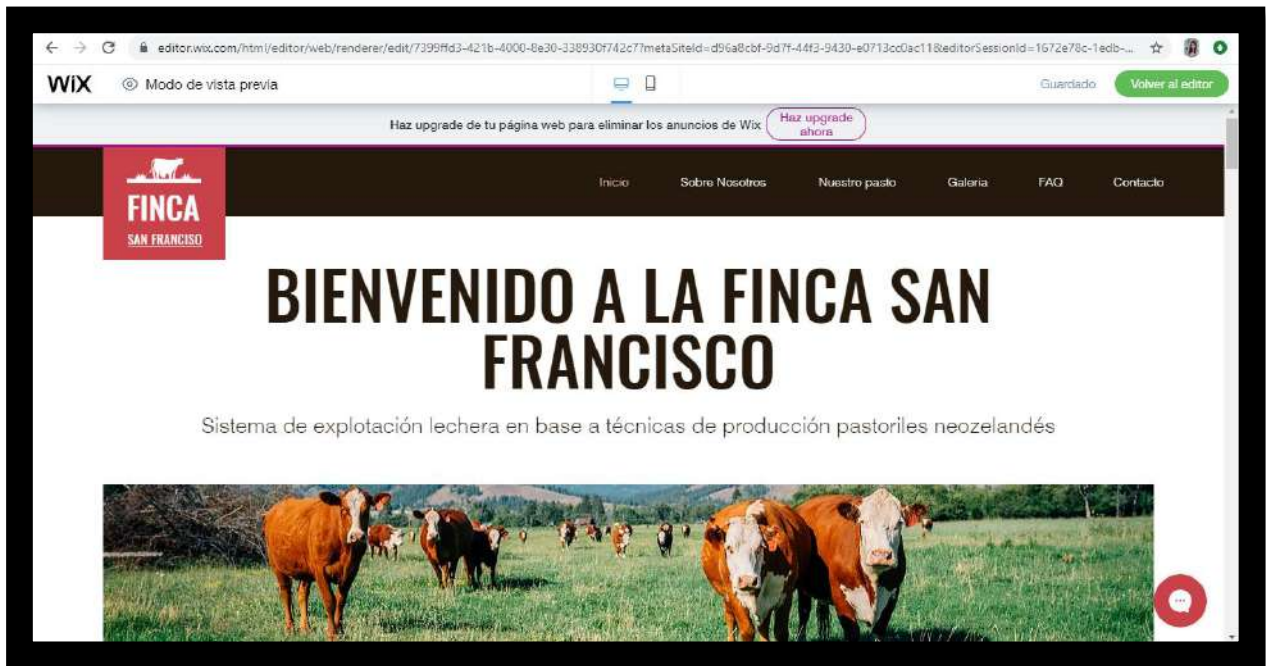


8. Marketing Digital

8.1. Land Page

Para el caso del proyecto de explotación lechera de la Finca San Francisco se ha escogido la herramienta digital de Landing Page, ya que tiene como objetivo convertir a los visitantes en leads, además tiene un diseño más sencillo, versátil y con información básica sobre nuestra oferta.

Enlace URL: <https://masherlyn2011.wixsite.com/fincasf>



Conoce nuestro emprendimiento

Somos una proyecto Nariñense, enfocado en la innovación y crecimiento de la región.

Alrededor del año 2013 los ganaderos sufrieron un gran impacto en el sector lechero, debido a la entrada de productos sustitutos del extranjero, entre ellos la leche en polvo y sobre todo por la falta de mecanismos que les permitiera ser competitivos en el mercado, lo cual afecta directamente los precios de la leche.



Finca San Francisco
Crecemos con tu futuro.



Finca San Francisco
Crecemos con tu futuro.

Our Story



CRECEMOS CON TU FUTURO



Innovación



Calidad



Garantía



WIX © Modo de vista previa Guardado [Volver al editor](#)

Haz upgrade de tu página web para eliminar los anuncios de Wix [Haz upgrade ahora](#)

Contáctate con nosotros:

Dirección:
Gualmatán, Nariño, Colombia

Contacto:
317 347 8420
contantoempresa@fincasanfg.com

f @

Completa el formulario:

Nombre: Apellidos:

Email: * Teléfono:

Añade un mensaje:

[Enviar](#)

WIX © Modo de vista previa Guardado [Volver al editor](#)

Haz upgrade de tu página web para eliminar los anuncios de Wix [Haz upgrade ahora](#)

contantoempresa@fincasanfg.com

f @

[Enviar](#)

Map Satellite

Google

Contado | Vea datos | 500m | [Terms of Use](#) | [Report a map error](#)

Inicio Sobre Nosotros Nuestro pasto Galeria FAQ Contacto

CONOCE NUESTROS PASTOS

Pasto Neozelandés

Ventajas

Hez upgrade de tu página web para eliminar los anuncios de Wix [Haz upgrade ahora](#)



[Inicio](#) [Sobre Nosotros](#) [Nuestro pasto](#) [Galeria](#) [FAQ](#) [Contacto](#)

GALERIA

CONOCE UN POQUITO DE NUESTRO TRABAJO



[Inicio](#) [Sobre Nosotros](#) [Nuestro pasto](#) [Galeria](#) [FAQ](#) [Contacto](#)

Sobre

LA FINCA SAN FRANCISCO

Nuestra finca

Desde 1975

En la actualidad, la ganadería lechera es una industria dinámica y muy competitiva que hace parte importante en la generación de liquidez en una explotación ganadera, ya que el producto final que en este caso es la leche se vende diariamente, lo cual permite obtener ingresos constantes para el ganadero, sin embargo se necesita optimizar la producción de leche y para ello se debe mejorar la alimentación del ganado lechero, esto se logra en base a un sistema pastoril de producción neozelandés.





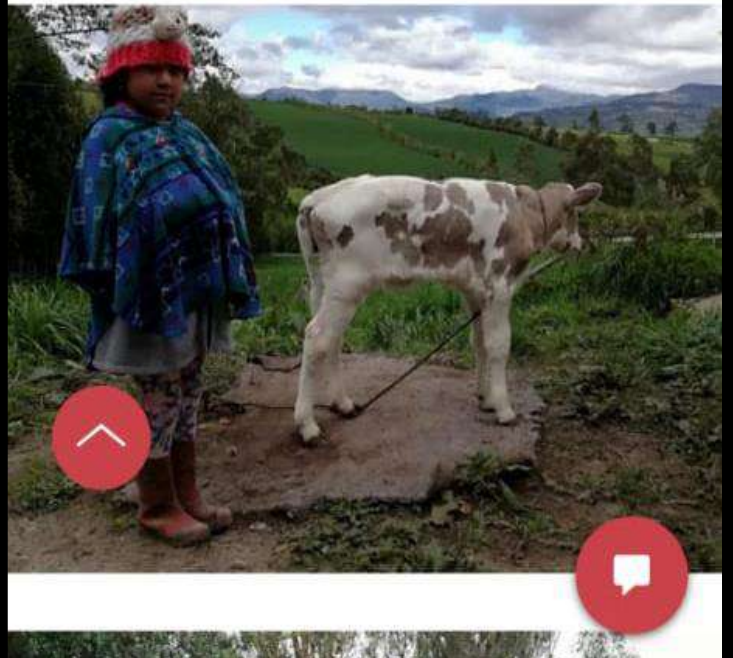
FINCA

SAN
FRANCISCO



GALERIA

CONOCE UN POQUITO DE NUESTRO TRABAJO



Conoce nuestro emprendimiento

Somos un proyecto Nariñense, enfocado en la innovación y crecimiento de la región.

Alrededor del año 2013 los ganaderos sufrieron un gran impacto en el sector lechero, debido a la entrada de productos sustitutos del extranjero, entre ellos la leche en polvo y sobre todo por la falta de mecanismos que les permitiera ser competitivos en el mercado, lo cual afecta directamente los precios de la leche.

En la Finca San Francisco buscamos cambiar las costumbres de pastoreo tradicionales y revolucionar el mercado de los lácteos con mejor calidad de mismo y producción a mayor

Our Story



Finca San Francisco



FINCA

**SAN
FRANCISCO**



Sobre

LA FINCA SAN FRANCISCO

Nuestra finca

Desde 1975

En la actualidad, la ganadería lechera es una industria dinámica y muy competitiva que hace parte importante en la generación de liquidez en una explotación ganadera que el producto final que en este caso la leche se vende diariamente, lo cual permite



Contáctate con nosotros:

Dirección

Gualmatán, Nariño,
Colombia

Contacto

317 347 8420
contantoempresa@fincasa
nfg.com

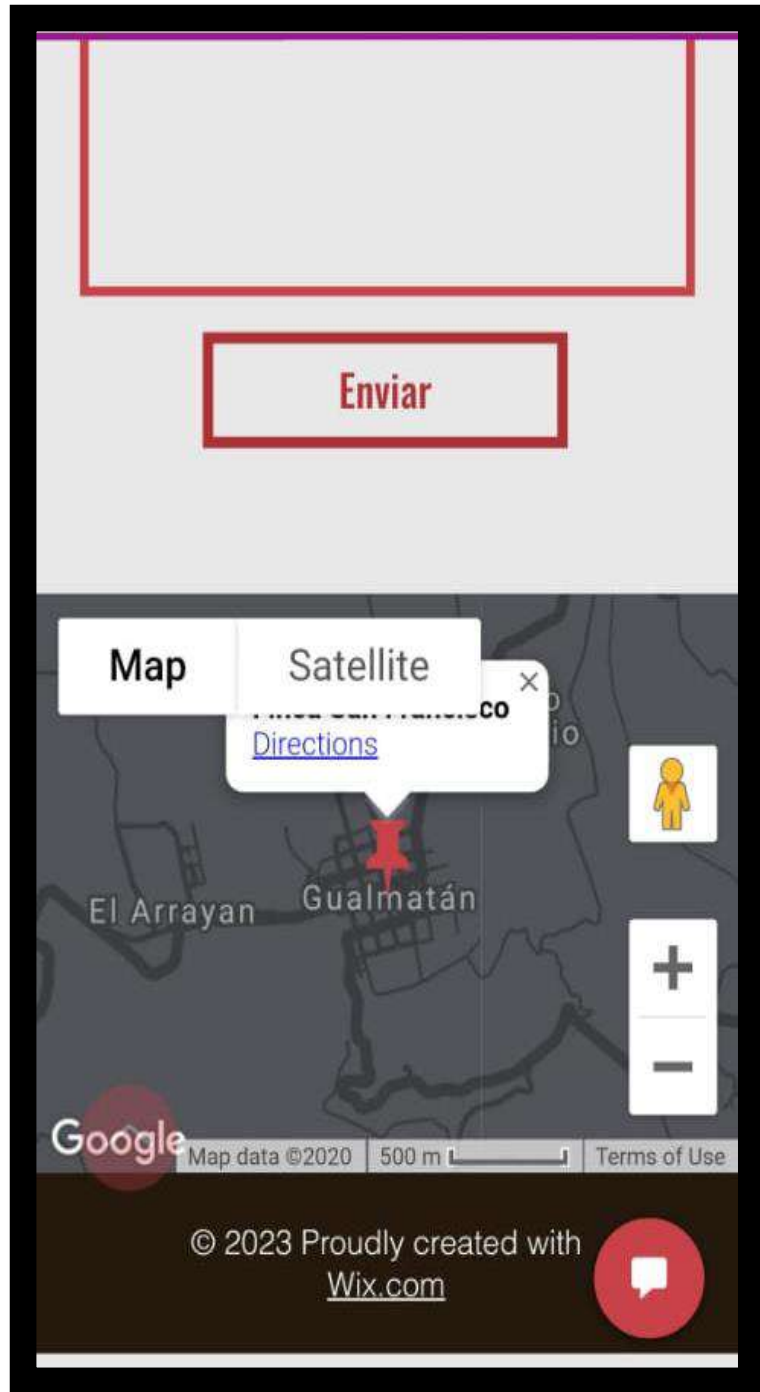


Completa el formulario:



Nombre:







Innovación

Calidad

Garantía



FINCA

**SAN
FRANCISCO**



Sobre

LA FINCA SAN FRANCISCO

Nuestra finca

Desde 1975

En la actualidad, la ganadería lechera es una industria dinámica y muy competitiva que hace parte importante en la generación de liquidez en una explotación ganadera. El producto final que en este caso es la leche se vende diariamente, lo cual permite



FINCA

SAN
FRANCISCO



BIENVENIDO A LA FINCA SAN FRANCISCO

Sistema de explotación lechera en
base a técnicas de producción
pastoriles neozelandés



9. Estrategias de marketing digital.

9.1. Campaña publicitaria

En este caso se decidió hacer una campaña creativa de un concurso la cual a su vez deriva en un premio, al estar trabajando en el sector agrícola y agropecuario de la zona nariñense, se ofrece un concurso de fotografías con las mejores pasturas genéticamente modificadas de la región, al ganador se le ofrece una asesoría personalizada en pastos mejorados neozelandeses.



¡GRAN CONCURSO
FINCA SAN
FRANCISCO!

**Gánate una asesoría
personalizada**

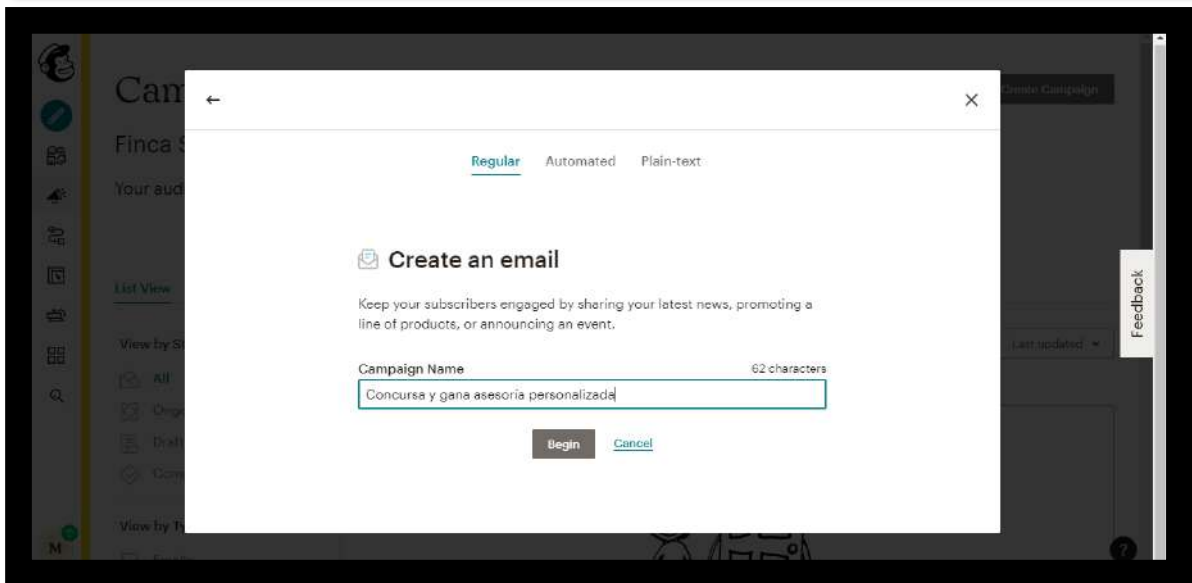
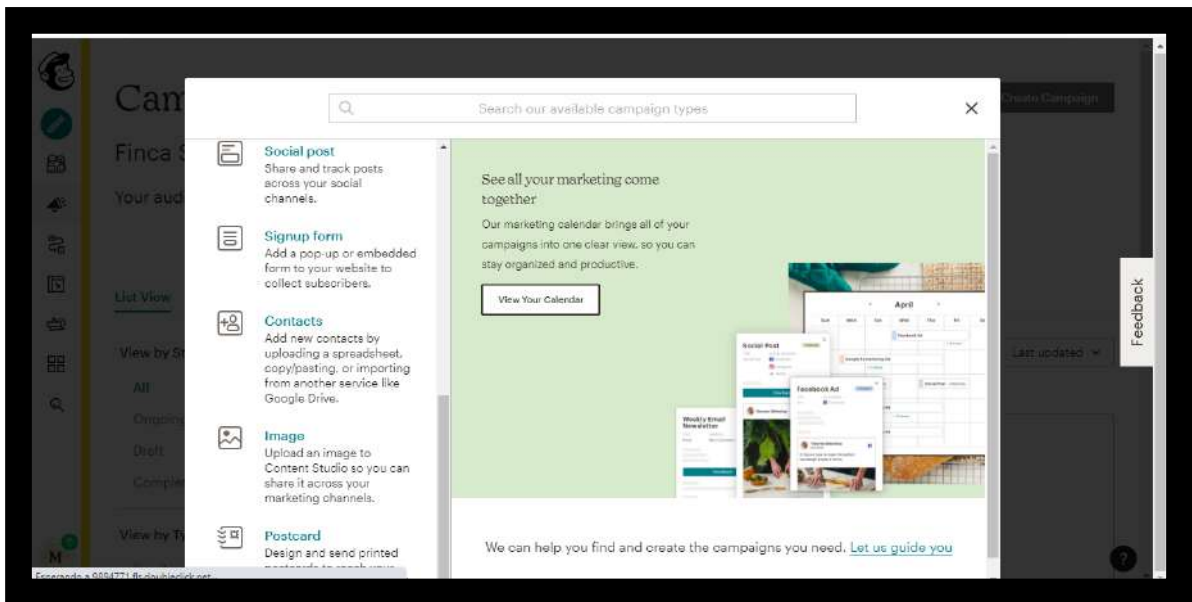
Pasos:

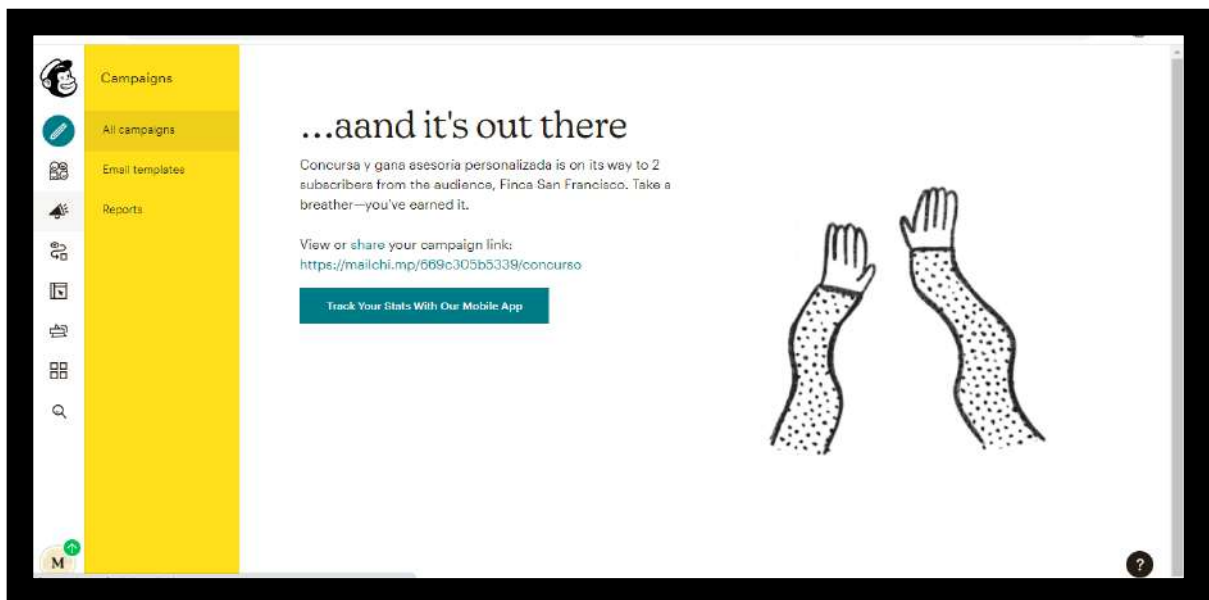
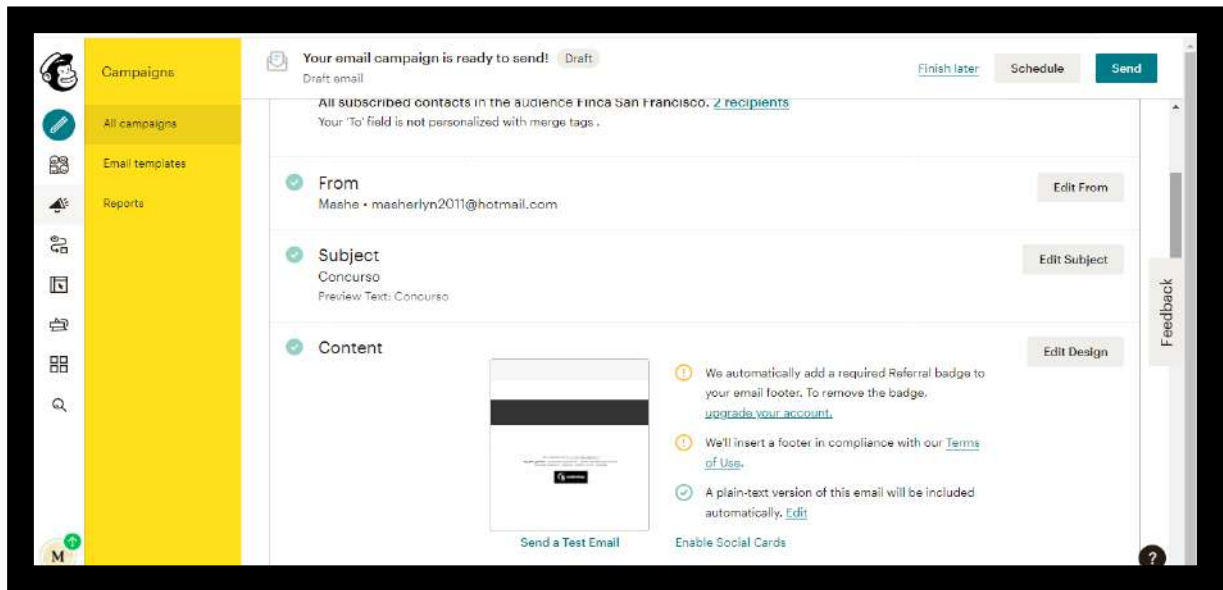
1. Sube esta publicación a tus historias de instagram y etiquetanos
2. Menciona a 3 amigos en esta publicación
3. Darle me gusta a la publicación
4. Seguirnos en Instagram

—

INSTAGRAM:
FINCA.SAN.FRANCISCO

A continuación, se procedió a crear la campaña y enviar correos por Mail Chimp con la respectiva segmentación





Acontinuación realizamos la historia en instagram:



finca.san.francisco



¡GRAN CONCURSO
FINCA SAN
FRANCISCO!

Gánate una asesoría personalizada

Pasos:

1. Sube esta publicación a tus historias de instagram y etiquetanos
2. Menciona a 3 amigos en esta publicación
3. Darle me gusta a la publicación
4. Seguirnos en Instagram

INSTAGRAM:
FINCA.SAN.FRANCISCO



[Ver estadísticas](#)

[Promocionar](#)



finca.san.francisco Participa ahora!!! 🎉🎉🎉🎉🎉🎉
Solo sigue los pasos y estás en el concurso.

Hace 25 minutos · [Ver traducción](#)





Destino



Selecciona dónde dirigir a las personas

Tu perfil



Tu sitio web



Tus mensajes de Direct

@finca.san.francisco



Obtén información sobre los destinos





Edad y sexo



4,600

Personas alcanzadas potenciales

Excelente

Edad y sexo

20

65



Hombres



Mujeres





Intereses



5,200

Personas alcanzadas potenciales

Excelente



Intereses

Te sugerimos que agregues una amplia variedad de intereses para abarcar al mayor público posible.

Tus intereses

Finca



Granjas



Agricultura



Producto agrícola



Fertilizante



Plaguicida



Insecticida



Granjero





Ubicaciones



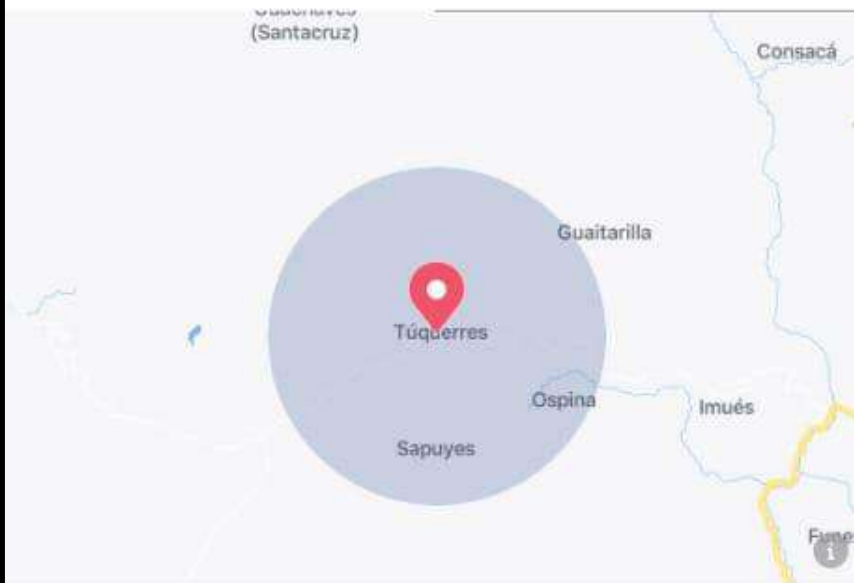
25,000

Personas alcanzadas potenciales

Excelente

Regional

Local



Tu ubicación actual



Radio

5 mi





Editar público



4,600

Personas alcanzadas potenciales

Excelente

Nombre del público

Concurso



Lugares

Carrera 11 16-11, Túquerres, Colombia



Intereses

Finca, Granjero, Plaguicida, Fertilizante, Insecticida, Campo (agricultura), Producto agrícola, Granjas o Agricultura



Edad y sexo

Todos | 20 - 65 años



Así, daríamos por culminada la campaña publicitaria y creativa.

10. Métricas clave

10.1. Métricas digitales.



CAC (customer acquisition cost) Para Facebook:

En este caso se invierten \$250.000 pesos colombianos en publicidad, mientras que el alcance de esta publicación fue de 105 personas lo cual arroja que el precio por captar este cliente es de \$2.380

$$\frac{\text{Gasto total en captación}}{n^{\circ} \text{ de clientes captados}}$$

$$\frac{\$250,000}{105} = \$2,380$$

LTV (lifetime Value) Para Facebook

El proyecto de Finca San Francisco es el de la implementación de un sistema de sistema de explotación lechera en base a pastos mejorados genéticamente, por lo cual se estaría cobrando los gastos de implementación, el seguimiento y la asesoría técnica.

Precio de venta servicio= \$500.000 este es el precio por hectárea.

Costo del servicio=\$150.000

Ganancia=\$350.000

Análisis:

Teniendo en cuenta que la reciente página de Facebook Business ha tenido un buen alcance en el último mes, se puede rescatar que captar 1 cliente cuesta \$2,380 mientras que la ganancia por la implementación del sistema de 1 cliente es de \$350.000.

Aun deduciendo el valor de la captación a la ganancia (\$347,620) es muy bueno utilizar este tipo de negocio, ya que el valor de la publicidad en Facebook es relativamente bajo en relación a la cantidad de personas que se capta con estos anuncios, así mismo las ganancias del servicio son altas precisamente porque se utilizan herramientas técnicas e intelectuales en su mayoría.

11. Estudio Técnico

11.1. Macro y micro localización

Macrolocalización:

Las variables que se tuvieron en cuenta en el momento de decidir en donde se va a instalar el proyecto de explotación lechera en base a pastos mejorados genéticamente de la finca San Francisco fueron las siguientes en cuanto a macro localización:

- Tipo de lugar: No hay fincas que tengan implementado una forma técnica de recolectar leche.

- Monto de inversión: \$1.800.000

- Estado de las vías de acceso: El estado es bueno, se puede llegar por los sectores de El Contadero y Pupiales

- La localidad cuenta con agua potable, energía y comunicación

Micro localización:

En cuanto a la micro localización la Finca San Francisco es propiedad de la Familia Anaguano, uno de ellos coautor de este proyecto e inversor del mismo. Además, en la revisión del terreno se cae en cuenta que son terrenos fértiles y de calidad según la última medición de Agro savia.

11.2. Requerimientos Técnicos

11.2.3. Tamaño óptimo de la planta – Método de Escalación

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCION	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	24
	Capacidad anual	86.400
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	7.200
	Horas de producción	288,0

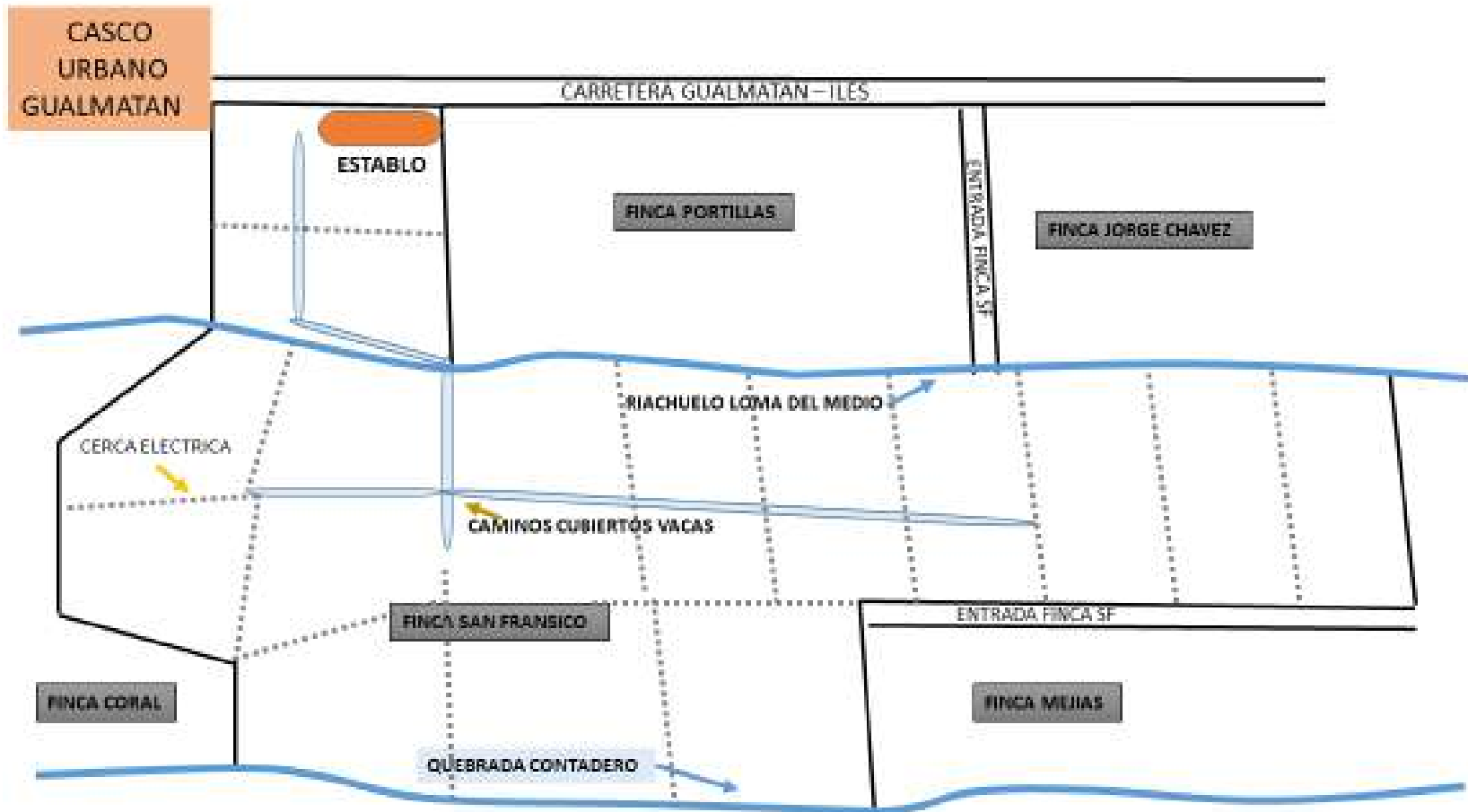
11.2.3. Requerimientos de inversión

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

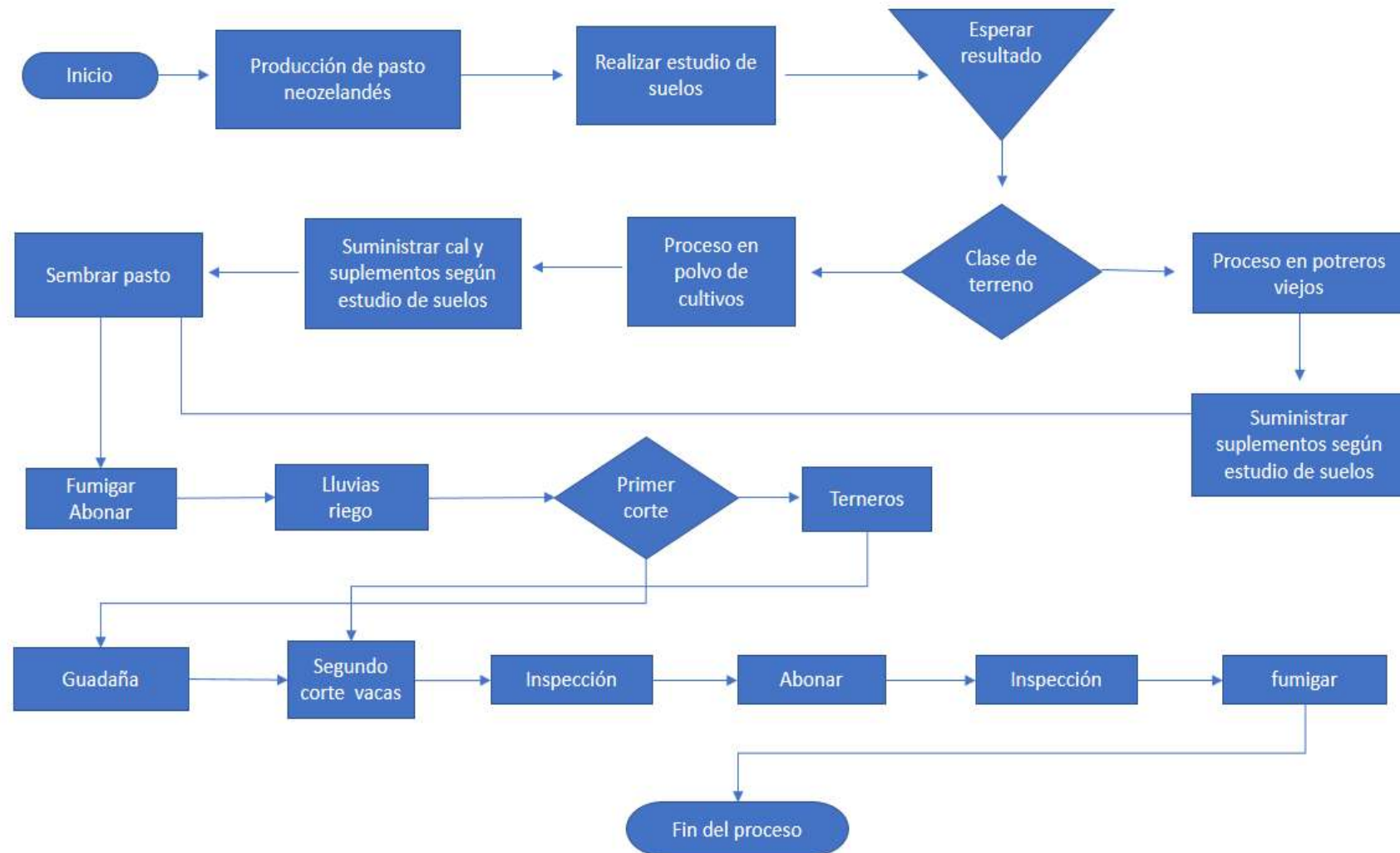
Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Lote finca	1	\$400.000.000	4 hectáreas
	Adecuación de áreas de operación (bodega para los pastos)	1	\$500.000	4x4 mts
Maquinaria y Equipo	Máquina de ordeño	1	\$8.000.000	bomba 600-3 puestos
	Alquiler tractor	1	\$30.000 hr	1/2 hectárea x día
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	1	\$850.000	1 TB y 4RAM
	Teléfono de mesa	1	\$25.000	prepago
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	2	\$200.000	1 persona
	muebles de sala de estar	1	\$850.000	6 personas
	silla tipo escritorio	2	\$70.000	1 persona
	Archivador	1	\$450.000	50 kilos
Gastos pre- operativos	Constitución	1	\$200.000	Comercio
	Apertura	1	\$100.000	Finca San Francisco
	Registro	1	\$1.200.000	Cámara de comercio

11.2.4. Planos



11.3. Diagrama de flujo



11.4. Cuadro de productos

Estación de terreno

Estudio de suelos

Preparación de suelos

Suelo polvo de papa

Suelo renovado

Suministrar cal

Fumigar

Abonar

Lluvias

Suministrar Riego

Primer corte dos meses

Evita perdida de plantas terneros guadaña

Cada mes abonar

Fumigar

11.5. Lista de materias prima

<i>Concepto</i>	<i>Costo Total</i>	<i>Costo Unitario</i>
Semillas de pasto neozelandés	\$ 120.000,00	\$ 26,7
Fertilizante Pasto	\$ 160.000,00	\$ 35,6
Sales mineralizadas super mineral leche	\$ 80.000,00	\$ 17,8
Concentrado standard 70	\$ 45.000,00	\$ 10,0
Vacunas aftosa	\$ 915,00	\$ 0,2
Vacunas brucelosis	\$ 2.700,00	\$ 0,6
vermifugos	\$ 11.666,00	\$ 2,6

11.6. Requerimiento de Operaciones

Unidades a producir:

1

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participaran en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Estación de terreno	2 horas	Ingeniero	2	1,25
Estudio de suelos	2 horas	Ingeniero	2	2
Preparación de suelos	24 horas	Técnico	5	5
Suministrar cal	5 horas	Técnico	2	1
Fumigar	2 horas	Técnico	2	1
Abonar	3 horas	Técnico	1	2
Suministrar Riego	24 horas	Técnico	2	1
Primer corte dos meses	5 horas	Técnico	2	3

11.7. Ficha Técnica



Finca San Francisco
Creemos con tu futuro.

FINCA SAN FRANCISCO		
CODIGO	VERSIÓN	FECHA

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

SISTEMA DE PRODUCCIÓN PASTORIL NEOZELANDÉS

B. OBJETIVO

SISTEMA DE EXPLOTACIÓN LECHERA EN BASE A TECNICAS DE PRODUCCIÓN PASTORIL NEOZELANDÉS EN LA FINCA SAN FRANCISCO DEL MUNICIPIO DE GUALMATAN.

C. METODOLOGIA

ASISTENCIA PERSONALIZADA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE NUESTRO SISTEMA

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS PASTORILES NEOZELANDESES PARA REALIZAR UNA MEJOR ALIMENTACIÓN DE NUESTROS BOVINOS LECHEROS LOGRANDO ASÍ UNA MAYOR PRODUCCIÓN DE LECHE.

D. DURACION

TRES MESES

E. ENTREGABLES

FICHA DE BENEFICIOS DE NUESTRO SISTEMA

G. PERFIL DEL CLIENTE

GANADEROS DEDICADOS A LA EXPLOTACIÓN LECHERA DE LA REGIÓN

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

TECNICO EN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA, TECNICO EN MAYORDOMÍA DE EMPRESAS GANADERAS,

Firma del responsable
del servicio:

Luis Alberto

Nombre del Responsable del
servicio

Luis
Alberto

Firma: Luis Alberto

12. Lanzamiento Producto Mínimo Viable

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
 <p>Finca San Francisco Crecemos con tu futuro.</p>			
<p>Los Minifundios de Nariño no se encuentran tecnificados en cuanto a explotación lechera para la obtención de leche en cantidad y calidad.</p>	<p>Para esto se firmará un contrato con la asociación Guacolac para abarcar a todas la fincas proveedoras en la tecnificación, siendo 50 aproximadamente.</p>	<p>Mediante la implementación de un sistema de explotación lechera con base en pastos mejorados genéticamente (neozelandés) y buenas prácticas de mantenimiento y seguimiento.</p>	<p>El Primer paso es dar un seguimiento a las fincas, evaluar los terrenos, el suelo, los bovinos, las prácticas y posteriormente crear un modelo adaptable a la situación de la misma.</p>

Create your own at [Storyboard That](https://www.storyboardthat.com)

Referencias

Arriaga Jordán, Carlos; Espinoza, Angélica; Albarrán Portillo, Benito; Castelán Ortega, (1999), Producción de leche en pastoreo de praderas cultivadas: una alternativa para el Altiplano Central, Ciencia Ergo Sum, vol. 6, núm. 3, Universidad Autónoma del Estado de México Toluca, México, Página 4.

Arriaga Jordán, Carlos; Espinoza, Angélica; Albarrán Portillo, Benito; Castelán Ortega, (1999), Producción de leche en pastoreo de praderas cultivadas: una alternativa para el Altiplano Central, Ciencia Ergo Sum, vol. 6, núm. 3, Universidad Autónoma del Estado de México Toluca, México, Página 293.

Aseragro, (2019) Un modelo neozelandés para salir de crisis lechera, Medellín-Antioquia, Colombia, recuperado de www.aseragro.com/site/movil/noticia.detalle.php?id=14#.XXLF PIKjIW

Buenas Prácticas Agropecuarias (BPA) en la producción de ganado de doble propósito bajo confinamiento con caña panelera como parte de la dieta, recuperado de <http://www.fao.org/3/a1564s/a1564s03.pdf>, Página 45.

Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria Agrosavia, (2019),

Coscione Marco y García Pinzón Viviana, (2014), Paro nacional agrario en Colombia: tics y perspectivas del movimiento social y popular, Editorial Núcleo de Estudios, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária, Revista Nera, São Paul, Brasil, Página 1.

Erika Vanessa Muñoz Mena, (2015), PLANIFICACIÓN FORRAJERA DE FINCAS LECHERAS PERTENECIENTES AL CÍRCULO DE EXCELENCIA II DE FEDEGAN, COMO HERRAMIENTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA

COMPETITIVIDAD GANADERA DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO,
Pasto, Nariño, Página 14.

Guía de mejores prácticas en sistemas de producción de leche con base en pasturas para el trópico alto colombiano, DGP editores, Mosquera-Bogotá, Colombia. Página 15.

Juan E. Carulla y Enrique Ortega, (2015), Sistemas de producción lechera en Colombia: retos y oportunidades, Archivos Latinoamericanos de Producción Animal. Volumen 24(2):2016, Colombia. Pag.85

Juan E. Carulla y Enrique Ortega, (2015), Sistemas de producción lechera en Colombia: retos y oportunidades, Archivos Latinoamericanos de Producción Animal. Volumen 24(2):2016, Colombia. Pág. 84

Página10, (2018), En Nariño prueban rendimiento de nuevos pastos, Nariño, Colombia, recuperado de <http://pagina10.com/web/en-narino-prueban-rendimiento-de-nuevos-pastos/>

SOLARTE et al. Guía para realizar una planeación forrajera. FEDEGAN, SENA, FONDO NACIONAL DEL GANADO. Bogotá D.C., Colombia, enero de 2013.

TEUBER, K. BALOCCHI, O. PARGA, J. Manejo del pastoreo.

COOPRINSEM. ANASAC. Osorno, Chile. 2007