



“Por un Desarrollo Agrario
Integral y Sostenible”

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA

U.N.A

FACULTAD DE DESARROLLO RURAL

Trabajo de culminación de estudios.

**Producción y comercialización de cerdos finca la
campana, comunidad valle las Zapata, del municipio
Larreynaga, departamento de león, 2010 – 2014.**

Autor

Br. Justo Ramón Fonseca González.

Tutor:

Msc. José Francisco Bravo.

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
U.N.A.
FACULTAD DE DESARROLLO RURAL
F.D.R
TRABAJO DE CULMINACIÓN DE ESTUDIO.

**Producción y comercialización de cerdos finca la campana,
comunidad valle las Zapata, del municipio Larreynaga,
departamento de león, 2010 – 2014.**

**Trabajo sometido a consideración del honorable tribunal examinador de
la facultad de desarrollo rural de la universidad nacional agraria para
optar al grado de:**

Licenciado en Desarrollo Rural.

Por:

Br. Justo Ramón Fonseca González.

Autor:

Br. Justo Ramón Fonseca González.

Managua, - Nicaragua 2012

Agradecimiento.

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar con mis estudios.

Le agradezco a mi tutor Msc. José Francisco Bravo por su apoyo incondicional, su paciencia, tiempo, esmero y dedicación en la realización de este trabajo que más que un profesor demostró ser un amigo en los buenos y malos momentos que enfrentamos juntos durante la realización de este trabajo.

Agradezco a mis amigos y todas las personas que me apoyaron.

Agradezco también a todos los docentes de la facultad de desarrollo rural UNA – Managua por participar en mi formación que me permitirá desempeñarme en el campo profesional.

Gracias.

Dedicatoria.

A: Dios que emana toda fuente de sabiduría y fortaleza por haberme dado vida, inteligencia y la oportunidad de salir adelante en mi vida.

A: Mis queridos padres Norberto Amancio Fonseca y Aura Delia González, por haberme apoyado incondicionalmente en todos los aspectos de mi vida, con este logro espero haber realizado sus sueños de verme formado como profesional.

A: Mis hermanos Lic. Norman Amancio y Lic. José Miguel Fonseca González por el apoyo que me brindaron durante todo este tiempo.

A: Eli de los Ángeles Meneses Jaime por darme su amor, apoyo y ánimos de forma incondicional a lo largo de mi formación profesional.

RESUMEN

Este trabajo de culminación de estudios se realizó tomando como referencia la producción y comercialización de cerdos en la finca la campana ubicada en la comunidad valle La Zapata del municipio Larreynaga departamento de León en el período 2010 – 2014, con el objetivo de preparar un plan de negocios por medio del cual se determine la viabilidad en el establecimiento de una porqueriza para la asociación de productores amigos del Valle Las Zapata.

El plan de negocios “producción y comercialización de cerdos se ha elaborado con el propósito de presentar alternativas que permitan la generación de ingresos para mejorar el nivel de vida de los pequeños y medianos productores de cerdos del departamento de León.

La producción de cerdos para la comercialización se considera un negocio viable porque existe demanda creciente y económicamente es una actividad que genera empleo sobre todo cuando es ejecutado por productores con un adecuado nivel organizativo, es rentable y la inversión es recuperable, desde el punto de vista ambiental se implementará el uso de biodigestores para mitigar el daño ambiental en las área de engorde

Este documento contiene un plan de Marketing que determina la viabilidad mercadológica; un plan de producción que determina la factibilidad técnica; contiene el diseño de la estructura organizacional; un plan económico – financiero que determina la rentabilidad y evalúa el impacto ambiental del establecimiento de la porqueriza en la finca la campana, de la comunidad el “valle las zapata” en el municipio Larreynaga departamento de león. El Plan Económico Financiero genera como resultado una TIR de 31% y un VAN que refleja un excedente después de la tasa mínima esperada (15%) de C\$ 842, 970 miles de córdobas; lo que significa que no se tendrán pérdidas y se cubrirán todos los costos de producción.

Palabras Claves: mercado, oferta, demanda, precio, producción, calidad, capacidad instalada, organización, indicadores, análisis financiero.

ABSTRACT

The culmination of this work was made taken as reference to the production and marketing of pigs on the form la campana, located in the Valle las Zapata community; Larreynaga – Leon in the period 2010 – 2014, with the aim of preparing a business plan through which determine the viability in establishing a piggery for the partnership of famer in el Valle.

The business an “production and MARKETING of pigs” was developed for the purpose of presenting alternatives to the generation of incomes to improve living standards of small and median producer of pigs in the department of Leon.

The production of pigs for Marketing is considered a viable business because there is increasing demand and economically is an activity that create jobs, specially when run by producers with an adequate organizational level, is profitable the investment is recoverable from the environmental point of view it is going to be implanted biodigester to mitigate environmental damage in the areas of farming.

This document contains a marketing plan determines the inability, a production plan that determines the technical feasibility and contains the design of organizational structure, a financial economy plan that determines the profitability and environmental impact assessment of the establishment of the piggery in the finca la campana, economic plan as result generalities a TIR of 31% and a VAN the reflects a super plus after the minimum expected rate (15%) of 842,970.00 thousand of C\$, which means they will production.

Key Words: market, supply, demand, price, production, quality, installed capacity, organization, indicators, financial analysis.

ÍNDICE.



ÍNDICE

Contenido	No. de página
AGRADECIMIENTO.	i
DEDICATORIA.	ii
RESUMEN EJECUTIVO.	iii
ABSTRACT.	iv
I INTRODUCCION.	10
II OBJETIVOS DEL NEGOCIO.	11
III METODOLOGIA.	12
IV RESULTADOS OBTENIDOS DEL PLAN DE NEGOCIO.	13
4.1 Imagen del negocio.	13
4.2 Nombre del negocio.	13
4.3 Logo del negocio.	13
4.4 Lema del negocio.	13
4.5 Localización y tamaño del negocio.	13
4.6 Colores del negocio.	13
4.7 Análisis FODA del negocio.	14
4.8 Modelo del negocio.	15

4.9	Misión del negocio.	15
4.10	Visión del negocio.	15
4.11	Objetivos del negocio.	16
4.12	Ventajas competitivas del negocio.	16
V	PLAN DE MARKETING.	17
5.1	Objetivos del plan de MARKETING.	17
5.2	Descripción del producto.	17
5.3	Demanda de los cerdos que oferta la asociación.	18
5.4	Clasificación de la demanda de cerdos.	18
5.5	Balance oferta demanda.	19
5.6	Análisis competencia en la producción porcina.	19
5.7	Acciones estratégicas de mercado.	20
5.8	Proyecciones del plan de ventas por año.	21
5.9	Conclusiones del plan de marketing.	21
VI	PLAN DE PRODUCCIÓN.	22
6.1	Objetivos del plan de producción.	22
6.2	Proceso de producción.	22
6.3	Flujo grama de proceso.	23
6.4.	Equipos e instalaciones.	24
6.4.1	Herramientas de trabajo.	25
6.4.2	Compra de cerdos.	25

6.4.3	Registro de proveedores.	26
6.5	Características de la tecnología.	26
6.6	Producción esperada.	26
6.7	Capacidad instalada.	26
6.8	Ubicación del negocio.	26
6.9	Diseño de finca.	27
6.10	Diagrama de Gantt.	28
6.11	Conclusiones del plan de producción.	28
VII.	PLAN DE ORGANIZACIÓN.	29
7.1	Objetivos del plan de organización.	29
7.2	Estructura organizativa del negocio y funciones de los miembros (Organigrama) Matriz de funciones.	29
7.3	Fichas de cargos.	30
7.4	Conclusiones del plan de organización.	36
VIII	PLAN ECONOMICO FINANCIERO.	37
8.1	Objetivos del plan económico.	37
8.2	Presupuestos de costos, gastos e inventario.	37
8.2.1	Presupuesto de ingreso por ventas.	37
8.2.2	Presupuesto de materia prima.	38
8.2.3	Presupuesto de Insumos.	39
8.2.4	Presupuesto de mano de obra directa.	40

8.2.5	Presupuesto de costos directos.	41
8.2.6	Presupuesto de costos indirectos.	41
8.2.7	Presupuesto de costos totales de producción.	41
8.2.8	Presupuesto de gastos de operación.	42
8.2.9	Presupuesto de herramientas e implementos de traba.	42
8.2.10	Presupuesto de mobiliaria y equipo de oficina.	43
8.2.11	Presupuesto de papelería y útiles de oficina.	43
8.2.12	Presupuesto de casa de habitación.	44
8.2.13	Presupuesto de construcción de bodegas.	44
8.2.14	Presupuesto de construcción de porquerizas.	45
8.2.15	Presupuesto de inversión fija.	45
8.2.16	Presupuesto de inversión diferida.	45
8.2.17	Presupuesto de capital de trabajo.	46
8.2.18	Plan global de inversión.	46
8.2.19	Origen destino de los fondos.	47
8.2.20	Tabla de depreciación de activos fijos.	47
8.2.21	Flujo de efectivo (ingresos - egresos).	48
8.2.22	Estado de resultados proyectados.	48
8.2.23	Balance General inicial.	49
8.2.24	Evaluación financiera.	49
8.3	Conclusiones del plan económico financiero.	51

IX	CONCLUSIONES DEL PLAN DE NEGOCIO.	52
X	RECOMENDACIONES.	53
XI	BIBLIOGRAFÍA.	54

ÍNDICE DE ANEXOS

Contenido	No. de página
Anexo 1 Entrevista dirigida a los representantes de las empresas destazadoras de cerdos.	56
Anexo 2. Análisis ambiental (matriz causa – efecto).	58
Anexo 3. Análisis ambiental matriz para la valoración de impactos.	59
Anexo 4. Análisis ambiental matriz de importancia.	60
Anexo 5. Análisis ambiental ficha ambiental.	61
Anexo 6. Curriculum de la junta directiva.	63
Anexo 7 Tabla de amortización: préstamo.	66
Anexo 8. Planilla general del negocio.	68

I. Introducción.

Este documento contiene el trabajo de culminación de estudios para optar al título de licenciado en la carrera de Desarrollo Rural. El trabajo es el plan de negocios “producción y comercialización de cerdos que se ha elaborado con el propósito de presentar alternativas que permitan la generación de ingresos para mejorar el nivel de vida de los pequeños y medianos productores de cerdos del departamento de León.

En el plan de negocios se definen objetivos y acciones de cada una de las fases que incluye el plan de mercadeo, producción, plan económico financiero y la evaluación ambiental. La comunidad Valle las zapata, del municipio de Larreynaga departamento de León, está ubicada en la región del pacifico del país, al noroeste de la cabecera municipal; cuenta con una población de 964 habitantes según censo poblacional del INIDE del año 2005.

La zona está caracterizada por pocas precipitaciones, suelos erosionados y pobres en materia orgánica, debido al despale indiscriminado y a la producción de algodón en décadas pasadas, todos estos problemas agroecológicos son una limitante para la producción agrícola y ganadera de la comunidad, actividades que son la base de la economía de las familias campesinas y de la economía local del valle La Zapata.

El plan de negocios “producción y comercialización de cerdos se ha elaborado con el propósito de presentar alternativas que permitan la generación de ingresos para mejorar el nivel de vida de los pequeños y medianos productores de cerdos del departamento de León.

II. Objetivos.

Objetivo general.

Preparar un plan de negocio por medio del cual se determine la viabilidad, en el establecimiento de una porqueriza para la asociación de productores amigos del valle las zapatas en el periodo comprendido 2010- 2014

Objetivos específicos.

- 1) Realizar un plan de Marketing que determine la viabilidad mercadológica del establecimiento de una porqueriza en la comarca valle las zapatas municipio de Larreynaga.
- 2) Elaborar un plan de producción que determine la factibilidad técnica del establecimiento de una porqueriza en la comarca valle las zapatas municipio de Larreynaga.
- 3) Diseñar la estructura organizacional del establecimiento de una porqueriza en la comarca valle las zapatas municipio de Larreynaga.
- 4) Determinar la viabilidad económico – financiera de una porqueriza en la comarca valle las zapatas municipio de Larreynaga.
- 5) Evaluar el impacto ambiental que produciría el establecimiento de la porqueriza en la finca la campana, de la comunidad el “valle las zapatas” en el municipio Larreynaga departamento de león.

III. Metodología.

3.1. Métodos

Para la elaboración de la imagen del negocio se realizó de manera participativa talleres con grupos de productores, dando a conocer el significado, la importancia y los factores a tomar en cuenta para elaborar cada una de las partes que conforman la imagen del negocio y posteriormente definir las en consenso con los productores.

Para la elaboración del plan de mercado se recopiló información mediante la aplicación personal de entrevistas estructuradas a gerentes de pequeñas y medianas empresas destazadoras de cerdos con el fin de recopilar información clave sobre la demanda de cerdos de dichas empresas.

El plan de producción se elaboró con información obtenida de entrevistas no estructuradas aplicadas a un técnico del IDR que tiene amplios conocimientos sobre el equipamiento y el proceso de producción de granjas porcinas, de la misma manera se entrevistó a un técnico especialista en impacto ambiental quien brindó la información necesaria para la elaboración del impacto ambiental de la porqueriza, la mano de obra directa necesaria y su disponibilidad, el precio de la materia prima y el costo de transporte de la misma, se realizaron diseños y presupuestos de los corales y porquerizas, cotizaciones de equipos, de oficina, de campo, de insumos y materia prima.

Para elaborar el plan de organización, se solicitó a la junta directiva la documentación legal, se realizaron talleres con grupos focales donde se capacitó a los productores sobre las diferentes estructuras organizativas que podían utilizar, las ventajas y desventajas de cada una. Una vez definida y consensuada la estructura organizativa de la porqueriza, se consultó bibliografía para definir las funciones de cada puesto y con la junta directiva de la asociación se definieron los salarios a pagar, tomando en cuenta el salario mínimo y las funciones de cada puesto.

El plan financiero se elaboró con datos obtenidos en el plan de mercado, el plan de producción y el plan de organización, se utilizaron datos (tasa de interés activa, tasa de interés pasiva e inflación acumulada) con una proyección a 5 años.

IV. Resultados obtenidos del plan de negocio.

4.1. Descripción del negocio de la asociación.

Según Alcaraz (2006), la imagen del negocio es lo que el negocio muestra que es ante la sociedad por lo cual está conformada por el nombre del negocio, la descripción del negocio, la misión y visión del negocio, objetivos del negocio, las ventajas competitivas, análisis de la industria, la descripción del producto o/y servicio del negocio y calificaciones para entrar al área.

Para efectos de este trabajo la imagen esta conformada por: el nombre del negocio, el logotipo, el lema, la localización y el tamaño del negocio, el modelo del negocio, la visión, la misión, los objetivos de la porqueriza, el análisis del sector industrial y la descripción del producto de la asociación.

4.2. Nombre: *EL CERDO.*

4.3. Logotipo:



Figura 1. Logotipo del negocio.

4.4. Lema: **Peso exacto, higiene y calidad.**

4.5. Localización y tamaño del negocio.

La porqueriza está ubicada en la entrada al Valle las zapata, 3km al oeste de la comunidad y a 12 Km de la ciudad de Malpaisillo. De los 12 km. 5 Km desde Malpaisillo hasta el empalme de la comunidad están asfaltados y 7 km embalstrados desde el empalme hasta la porqueriza.

4.6. Colores:

4.6.1. Blanco:

Blanco representa el color de los cerdos y también la transparencia y honestidad de la organización dirigida por líderes elegidos democráticamente.

4.6.2. Verde:

Verde representa el color de los pastos y los árboles que serán la base de la alimentación de los cerdos.

4.6. 3. Café:

Café simboliza el color de la madre tierra, en donde se encuentran los nutrientes necesarios para la germinación de la semilla de los pastos y los arboles de la finca que servirán de alimento a los cerdos.

4.7. Análisis FODA del negocio de la asociación

El Presente **Análisis FODA** es un diagnóstico de la situación en la que se desarrollara la ejecución del plan de negocio porque refleja las condiciones internas y externas existentes y las estrategias y acciones específicas que implementaran para lograr los objetivos y metas propuestas.

Tabla: 1 Análisis FODA

EL CERDO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Objetivo de desarrollo. Incremento y sostenibilidad del negocio a corto, mediano y largo plazo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poca competencia en el mercado. 2. Existe un mercado interno (a nivel comarcal) y externo que cada vez crece más. 3. Disponibilidad de materia prima abundante en cuanto al alimento de los cerdos. 4. Oportunidad de trabajar con el PRODESEC. 5. Asociarse o establecer alianzas estratégicas de mercado. 6. Se fortalece la asociatividad y el trabajo en equipo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Riesgo de vandalismo o robo del producto. 2. En el periodo de lluvias, existen eventuales problemas con la carretera de acceso a la comarca. 3. la crianza de cerdos está sujeta a riesgos de enfermedades
FORTALEZAS	ESTRATEGIA. (FO)	ESTRATEGIA. (FA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se cuenta con tierras que son de la comunidad. 2. Disponibilidad del grupo. 3. La finca con vías de acceso disponible todo el año. 4. La crianza de cerdo tiene una alta demanda en el mercado. 5. Alta rentabilidad del producto. 6. Es una actividad amigable con el medio ambiente. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lograr posicionamiento en el mercado local y municipal. 2. Crear alianzas con otros productores de cerdos del país. 3. Realizar planes de manejo ambiental en las instalaciones y en los potreros 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuido de la porqueriza durante el día y la noche. 2. Producción según estacionalidad y ventanas de mercado.
DEBILIDADES	ESTRATEGIA (DO)	ESTRATEGIA (DA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de acceso a financiamiento. 2. Inversión inicial alta. 3. Algunos miembros del grupo con poco conocimiento en el ramo 4. Tienen que adaptarse a la nueva metodología de trabajo grupal. 5. Falta crear capacidades en el manejo empresarial / administrativo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar recursos financieros con casas bancarias. 2. desarrollar programas de capacitación y asistencia técnica. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. producir y comercializar con integración y eficacia. 2. Capacitación en manejo zootécnico de los cerdo y control de enfermedades

Fuente: Elaboración en base a información brindada por los productores.

4. 8. Modelo del negocio.

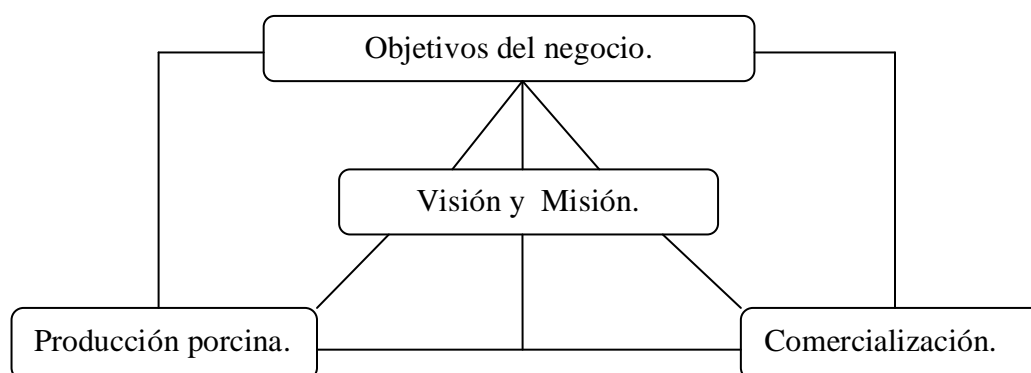


Figura 2. Modelo de negocio.
Fuente: Elaboración propia.

El modelo es práctico y sencillo, porque se utilizan los recursos propios de la zona y de la finca (las porquerizas y las bodegas se construyen con madera y palma, para la alimentación existen árboles frutales en los potreros en donde pastan los cerdos) con el objetivo de minimizar los costos de producción y aumentar los márgenes de ganancia, la producción de cerdos se realiza mediante un sistema semi-tecnificado, debido a que existe una combinación de manejo extensivo y tecnificado.

Los sujetos de desarrollo para este plan de negocios son 37 productores asociados que forman la base productiva de este negocio.

4. 9. Nuestra Misión es:

Somos una asociación dedicada a la producción y comercialización de cerdos, de forma eficiente, con calidad, competitividad y amigable con el medio ambiente pretendiendo producir para comercializar en el mercado nacional, generando recursos económicos que permitan nuestro crecimiento técnico-productivo.

4.10. Nuestra Visión es:

Como asociación productiva tenemos como meta crecer y fortalecernos hasta lograr la autosostenibilidad, que permitan mejorar las condiciones socio-económicas de los integrantes del grupo y su entorno familiar.

4. 11. Objetivos de la porqueriza.

4. 11. 1. A largo plazo:

Posesionar en el mercado local, la imagen en cuanto a la calidad de los cerdos producidos por nuestra asociación.

Ampliar el mercado hacia otros departamentos de león y Chinandega a partir del segundo año.

4. 11. 2. A mediano plazo:

Mejorar la calidad de vida de los trabajadores.

Proteger el medio ambiente.

4. 11. 3. A corto plazo:

Producir cerdos bajo un sistema semi-tecnificado, que permita cubrir con parte la demanda insatisfecha que existe actualmente en el mercado meta.

Fortalecimiento de capacidades técnico gerenciales a través de la asistencia y la capacitación en el primer año.

Difundir los productos a los segmentos del mercado a través de la calidad y los precios.

4. 12. Ventajas competitivas.

Precio justo.

Peso exacto.

Higiene y calidad.

Amigable con el medio ambiente.

V. Plan de marketing

(Kotler, Philip 2002) Es un proceso a través del cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y lo que desean mediante la creación, la oferta y el libre intercambio de productos y servicios valiosos con otros.

5.1. Objetivos del plan de marketing.

5.1.1. A largo plazo:

- Comercializar 1,730 cerdos en los mercados municipales y departamentales para el año 2014.

5.1.2. A mediano plazo:

- Incrementar las ventas en un 10% anual.
- Establecer nuevos canales de comercialización a través de alianza con otras empresas.

5.1.3. A corto plazo:

- Producir 375 cerdos para ser comercializado en el mercado municipal de Larreynaga en el año 2010.

5.2. Descripción del producto:

Los cerdos ofertados por el negocio están listos para el destace con un peso 90 a 95 kg.

Tabla: 2 Descripciones del producto.

• Nombre del Producto.	Cerdo
• Utilización.	Para consumo humano.
• Características físicas (peso, color, tamaño, olor sabor etc.).	De las razas landrace, de color blanco, del tipo cárnico más definido con pesos 90 a 95 Kg.
• Empaque. Etiqueta, Embalaje	No necesita empaque ni etiqueta.
• Tiempo de duración	Su duración es entre ocho y nueve meses.
• Ventajas y beneficios.	Es un producto fácil de procesar, es nutritivo, para las personas sanas no tiene efectos nocivos al ser ingeridos.
• Desventajas y perjuicios que pueda causar	Para las personas con enfermedades gástricas le produce efectos nocivos y exceso de peso.
• Observaciones	Su carne debe ser refrigerada después del destace, sino se va a ingerir inmediatamente.

Fuente: Elaboración propia

5. 3. Demanda potencial de los cerdos que oferta nuestra asociación.

Existe una demanda de cerdos en crecimiento que suma en total de 141 cerdos semanales y una demanda proyectada de 78 cerdos semanales representando un 53% de la demanda total.

La tabla: 3 demanda potencial refleja el total de clientes compradores de cerdos por semana y en base a esta información se proyectó la demanda por año suponiendo un aumento del 20% anualmente.

Tabla: 3 Proyección anual de la demanda potencial

Clientes.	Semanal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Leonardo Rivera.	15	780	936	1,123	1,348	1,617
Marcelo Gámez.	12	624	749	899	1,078	1,294
Alfonso flores.	20	1,040	1,248	1,498	1,797	2,157
Oscar Vallejo.	18	936	1,123	1,348	1,617	1,941
Cándida Mena.	20	1,040	1,248	1,498	1,797	2,157
Orlando campo.	15	780	936	1,123	1,348	1,617
Andrés monte.	10	520	624	749	899	1,078
Iván Mayorga.	8	416	499	599	719	863
Gertrudis Urbina.	5	260	312	374	449	539
Juan Carlos Chévez.	5	260	312	374	449	539
Alba luz pozo.	6	312	374	449	539	647
Irlanda Novoa.	7	364	437	524	629	755
TOTAL	141	7,332	8,798	10,558	12,670	15,204

Fuente: Elaboración propia

5. 4. Clasificación de la demanda de cerdos.

¿Quién y dónde lo compran?

Los principales compradores de los cerdos de la asociación los podemos clasificar como compradores empresariales y compradores individuales. Entre los compradores empresariales tenemos; al Sr. Leonardo Rivera, Marcelo Gámez y Alfonso flores, que se abastecen directamente en las porquerizas y otras veces en las comunidades de los municipio de Larreynaga y de Telica.

En el grupo de compradores individuales tenemos: Iván Mayorga, Gertrudis Urbina, Juan Carlos Chévez, alba Luz pozo e Irlanda Novoa, estos comerciantes compran generalmente pequeñas cantidades de cerdos en las comunidades del municipio de Larreynaga.

A este mismo grupo también pertenecen Cándida Mena, Eligio Vallejo, y Antonio Avendaño, quienes además de realizar las transacciones de compra en las comunidades del municipio también compran en el casco urbano de la ciudad de Malpaisillo y León.

5. 5. Balance oferta demanda.

La tabla 4 con tiene información el balance de la oferta la demanda. Los datos de este cuadro que la producción de cerdos de la porqueriza no es suficiente para satisfacer la demanda total de cerdos.

Tabla: 4 Balances oferta - demanda.

AÑO	Demanda Potencial de cerdos	Oferta de cerdo de la asociación	Demanda insatisfecha de cerdos
Año 1	4,212	375	3,837
Año 2	5,054	1,300	3,754
Año 3	6,065	1,430	4,635
Año 4	7,278	1,573	5,705
Año 5	8,734	1,730	7,004

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida a través de encuestas.

5. 6. Análisis de la competencia en la producción porcina.

El análisis de la competencia nos permite tener ciertas ventajas en relación a ella, en la medida, que este conocimiento facilita la adopción de acciones estratégicas que conlleven a mejorar nuestra posición competitiva. Cabe mencionar que el dominio de las debilidades de los rivales nos da la ventaja en el desarrollo de las estrategias ofensivas.

Las competencia existente en el entorno está conformada por negocios que no tienen igualdad de condiciones porque no cuentan con infraestructura e instalaciones para la crianza de los cerdos sino que lo hacen de forma artesanal y comercializan los cerdos con o sin intermediarios. La competencia fuerte en el municipio se encuentra en la finca Racho chico, negocio considerado como mediana empresa que se dedica a la producción extensiva de cerdos pero actualmente esta empresa solo produce cerdos para comercializarlos en el mercado de León y no satisface la demanda total de los compradores del municipio.

¿En que se diferenciaran nuestros productos de los productos de la competencia?

El producto estará en un lugar específico, ahorrándole tiempo y dinero al comprador porque es ofertado a un precio más bajo.

Los cerdos ofertados en comparación con los de la competencia son de mejor calidad debido a que se producen aplicando buenas prácticas de manejo en una explotación semi-intensiva garantizando la higiene y calidad de los cerdos.

5.7. Acciones estratégicas de mercado.

A) Acciones estratégicas a nivel de productos.

- Desarrollo de otros segmentos de mercado potenciales como: mataderos industriales de cerdos, compradores intermediarios, compradores de cerdos de levante y de engorde en los departamentos de León y Chinandega.
- Integración hacia atrás, esta acción permitirá criar cerdos reproductores y reproductoras sin tener que buscar proveedores.

B) Acciones estratégicas a nivel de precio.

1. Precio de penetración, la estrategia del precio de penetración al ofrecer a C\$ 33 el Kg. en peso vivo, considerando que el precio de los competidores es de C\$ 34.5 el kg; si el precio sube o baja los márgenes serán siempre los mismos.
2. Brindar precios más económicos que la competencia vía volumen de ventas.
3. Ofrecer cerdos que se garantiza la calidad e higiene y con buen peso.

C) Acciones estratégicas a nivel de plaza y distribución:

- Comercialización directa sin intermediación a consumidores industriales.
- Alianzas estratégicas con instituciones del gobierno para que nos apoyen en capacitaciones sobre comercialización de cerdo.

D) Acciones estratégicas a nivel de publicidad:

La promoción del cerdo tomará en cuenta la calidad y los beneficios que se transferirán al consumidor, ventas personales, rótulos y comerciales por la radio ABC estero y contactos con otros agentes intermediarios y directos.

Tabla: 5 Comercial de radio. (cifras en córdobas)

Medio de comunicación.	Horario de presentación.	No. de veces.	Costo mensual.	Costo anual.	Observación.
Radio A.B.C estereo.	7 a.m. 10 a.m. 3 p.m. 6 p.m.	2 veces al día.	800.00	96,000.00	Se firmara un contrato con la empresa publicitaria.

Fuente: Elaboración propia.

Se colocarán 2 rótulos uno en la entrada a la comarca y el otro en la finca donde estará ubicado el negocio.

Tabla: 6 Rótulos de carretera (cifras en córdobas)

Medio de comunicación.	Lugar de ubicación.	Tamaño.	Costo.	Observación.
Rótulos.	En la entrada a la comunidad del valle las zapata y en la entrada a la finca.	1.5 x 2 Mts	7,000.00	

Fuente: Elaboración propia.

5. 8. Proyecciones del plan de ventas por año.

Las proyecciones de ventas de los cerdos se realizaron en base a un precio de 33 C\$ kg. y un peso de 90 y 95 kg. (Ver tabla 7).

Tabla: 7 Proyecciones de ventas por año. (Cifras en córdobas)

	especie	Cant	Prod, U	Precio	Total
año 1	cerdos	1	375	3,000.00	1,125,000.00
año 2	cerdos	1	1,300	3,150.00	4,095,000.00
año 3	cerdos	1	1,430	3,307.00	4,729,010.00
año 4	cerdos	1	1,573	3,472.00	5,461,456.00
año 5	cerdos	1	1,730	3,645.00	6,305,850.00
	Totales				21,716,316.00

Fuente: Elaboración propia.

5. 9. Conclusiones del plan de marketing.

Una vez analizada la información recopilada en el plan de: marketing, se demuestra que para el establecimiento de la porqueriza, es viable desde el punto de vista comercial debido a que existe una demanda insatisfecha con intención de compra de cerdos del 53% de la demanda total, con un mercado creciente conformada por microempresas destazadoras de cerdos.

VI. Plan de producción

6. 1. Objetivos del plan de producción.

6. 1. 1. A largo plazo:

- Producir 1392 cerdos para ser comercializado en el mercado municipal y departamental durante el año 2014.

6. 1. 2. A mediano plazo:

- Aumentar la producción de cerdos anual en un 10% hasta el año 2014.

6. 1. 3. A corto plazo:

- Producir 25 cerdos semanales en el año 2010.
- Producir 375 cerdos para ser comercializados en el año 2010.

6. 2. Proceso de producción.

Manejo de cerdas reproductoras:

1. Desparasitar y vitaminar de las cerdas 18 días ante de la monta. Dura 10 minutos.
2. Monta de las cerdas reproductoras. Dura 30 minutos.
3. Chequeo; durante el periodo de gestación se realizaran exámenes para dar le seguimiento al embarazo de las cerdas. Dura 1 horas.
4. Parto; durante el parto se chequea que este se desarrolle sin complicaciones esta actividad dura de 3 a 4 horas.
5. Se revisa el estado de la cerda después del parto. Dura 10 minutos.
6. Se vitamina la cerda tres días después del parto dura 10 minutos.

Manejo de los lechones:

1. Al momento del parto se les corta el cordón umbilical a los lechones esta actividad dura de 3 a 4 horas.
2. Se vitamina los lechones tres días después del parto. Dura 1 hora.
3. Chequeo; durante el periodo de gestación se realizaran exámenes para ver el estado de los lechones esta actividad dura unas horas.

Manejo de cerdos de levante o crecimiento:

1. desparasitaran y vitaminacion a los cerdos. Dura 10 minutos.
2. vacunaran contra cólera, gripe porcina. Dura 10 minutos.
3. Revisar unas ves a la semana los cerdos para ver el estado de los mismos. Dura 5 minutos.

Manejo de cerdos de ceba o de engordes:

1. Vitaminar cerdo. Dura 10 minutos día
2. Revisión periódica los cerdos para ver el estado de los mismos. Dura un día
3. Alimentación controlada de los cerdos. Dura un 35 días.
4. Venta de los cerdos. Esta actividad dura un día.

6. 3. Flujograma de proceso.

Proceso para el manejo de cerdas reproductoras:

1. Desparasitar y vitaminar las cerdas 18 días antes de la monta. Dura un día.
↓
2. Monta de las cerdas reproductoras. Dura 30 minutos.
↓
3. Chequeo; durante el período de gestación se realizaran exámenes para darle seguimiento al embarazo de las cerdas. Dura 1 horas.
↓
4. Parto. Durante el parto se chequea para evitar complicaciones esta actividad dura de 3 a 4 horas.
↓
5. Se revisa el estado de la cerda después del parto. Dura 10 minutos.
↓
6. Se vitamina la cerda tres días después del parto dura 10 minutos.

Manejo de lechones:

1. Al momento del parto se les corta el cordón umbilical a los lechones dura de 3 a 4 horas.
↓
2. Se vitamina a los lechones tres días después del parto dura 1 hora.
↓
3. Chequeo; durante el periodo de gestación se realizaran exámenes para ver el estado de los lechones. 1 hora.

Manejo de cerdos de levante o crecimiento:



1. Desparasitar y vitaminar a los cerdos. Dura 10 minutos.



2. Vacunar contra cólera, gripe porcina. Dura 10 minutos.



3. Revisión periódica de los cerdos para ver el estado de los mismos.
Dura 20 minutos.

Manejo de los cerdos de ceba o de engordes:

1. Vitaminar los cerdos. Dura 10 minutos



2. Revisión periódica los cerdos para ver el estado de los mismos. Dura 20 minutos.



3. Alimentación controlada de los cerdos. Dura unos 35 días.

6. 4. Equipos e instalaciones.

Las instalaciones de la porqueriza están compuestas por: una casa donde serán las oficinas, dos bodegas que serán utilizada, una para guardar las herramientas de trabajo y la otra para almacenar el alimento de los cerdos; contamos con quince ranchos de palma los cuales serán utilizadas como porquerizas, también se construirá un biodigestor con el fin de tratar el excremento de los cerdos. (Ver tabla 8).

Tabla: 8 Equipos e instalaciones.

Descripción.	U.M.	Cantidad.
Instalaciones para oficina.	M ₂	1
Bodega Rancho.	M ₂	2
Porqueriza 20x8.	M ₂	15
Comederos.	M ₂	25
Biodigestor.	M ₂	1
Sistema de riego.	U	1

Fuente: Elaboración propia.

6. 4. 1. Herramientas de trabajo.

Las herramientas presupuestadas en el siguiente cuadro serán utilizadas tanto en el manejo de los cerdos, como en la reparación de las cercas de los potreros donde pastaran los cerdos. (Ver tabla 9)

Tabla: 9 Herramientas de trabajo.

Descripción.	Cantidad.
Pala.	3
Machete.	5
Coba.	5
Piocha.	2
Rastrillo.	2
Azadón.	2
Martillo.	3
Barra	8
Atilintador.	5
Saca Grapa.	2
Grapas	100
Baldes.	10
pana	6
votas de hule	10
Agujas	1 caja
Jeringas.	10
Bisturí.	20
Totales	

Fuente: Elaboración propia

6. 4. 2. Compra de cerdos.

La compra de cerdos que el negocio hará para el primer año será de 690 lo cual están distribuidos de la siguiente manera; 40 cerdas reproductora, 650 cerdos de levante y 2 verraco para. (Ver tabla 10).

Tabla: 10 Materia prima.

Materia prima.	Cant
Cerdas reproductoras	40
Cerdos de levante.	650
Cerdo semental.	2
Total	690

Fuente: Elaboración propia.

6.4.3. Registro de proveedores.

La lista de proveedores que aparecen en la presentamos abajo, esta compuesta por casas comercializadoras de insumos agrícolas que tienen una significativa red de distribución pero que, además tienen presencia en León y Chinandega, estos son: agro veterinaria la ternera, kucra industrial SA y la finca “gallo solo”. (Ver tabla 11)

Tabla: 11 Registro de proveedores

PROVEEDORES.	INSUMO.	CANTIDAD DISPONIBLE.	TIEMPO EN QUE ESTA DISPONIBLE.	OBSERVACION.
Agro veterinaria la ternera.	Concentrado .	Cantidad especificada. no	Todo el año.	Disponibilidad todo el año.
Agro veterinaria la ternera.	Prontos veterinarios.	Cantidad especificada. no	Todo el año.	Disponibilidad todo el año.
Kucra S. A.	Maní.	Cantidad especificada. no	Todo el año.	Disponibilidad todo el año.
Finca gallo solo.	Cerdos de levante.	Cantidad especificada según producción.	Todo el año.	Disponibilidad todo el año.

Fuente: Elaboración propia.

6.5. Característica de la tecnología.

La tecnología a utilizar en el negocio es semi-tecnificada con este modelo consiste es práctico y sencillo que consiste en que los cerdos en ciertas etapas llevaran un manejo tecnificado y en otras un manejo extensivo de tal manera que sea muy sencillo y fácil de manejar. Con este modelo pretendemos aun mentar la rentabilidad del negocio y bajar los costos de producción.

6.6. Producción esperada.

La producción esperada en el primer año, será de 1,320 cerdos anuales y esta incrementara en un 10% anual en un periodo de 5 años. (Ver tabla 12).

Tabla 12 Producción esperada.

Calidad.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comprados.	650	870	254	0	0
p. propia.	0	450	1,176	1,573	1,730
Sub total.	650	1,320	1,430	1,573	1,730

Fuente: Elaboración según la de manda.

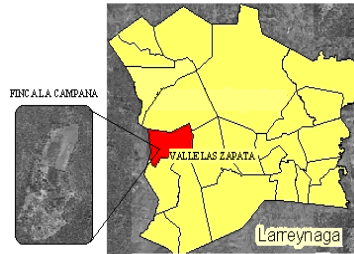
6.7. Capacidad instalada.

La capacidad instalada de la empresa es de 2,500 cerdos, en un área 150 manzanas.

6.8. Ubicación del negocio.

El negocio estará ubicado en la finca la campana, “Valle las zapata” municipio Larreynaga departamento de León.

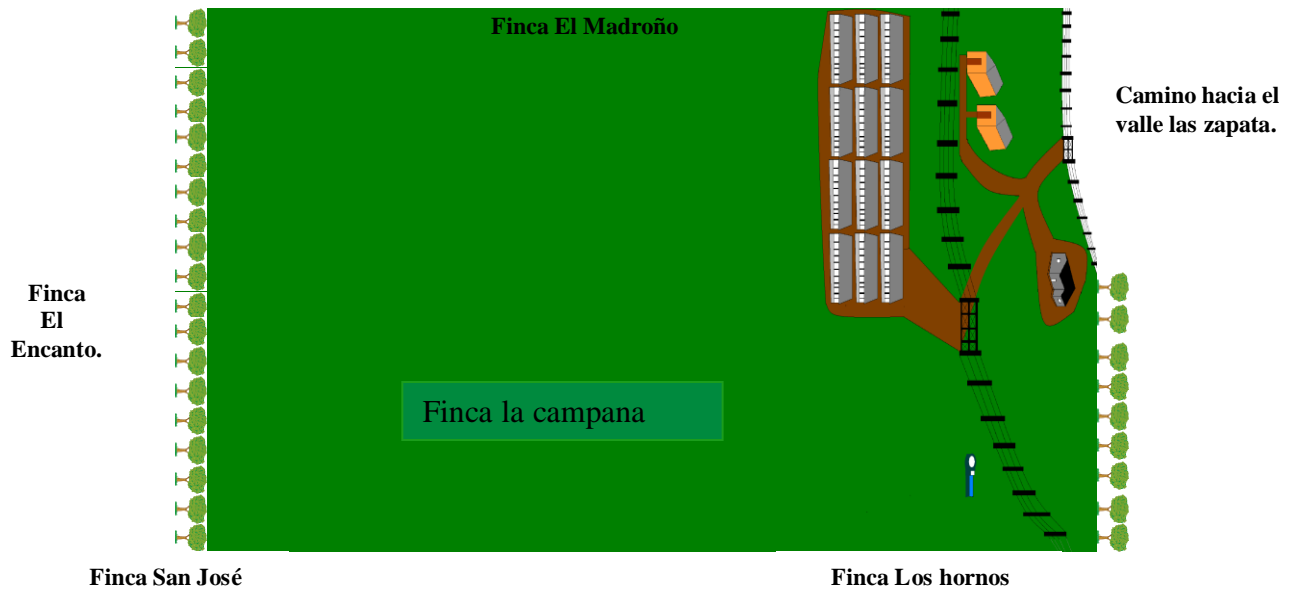
Figura 3. Mapa de ubicación del negocio.



Fuente: Elaborado alcaldía municipal

6. 9. Diseño de finca.

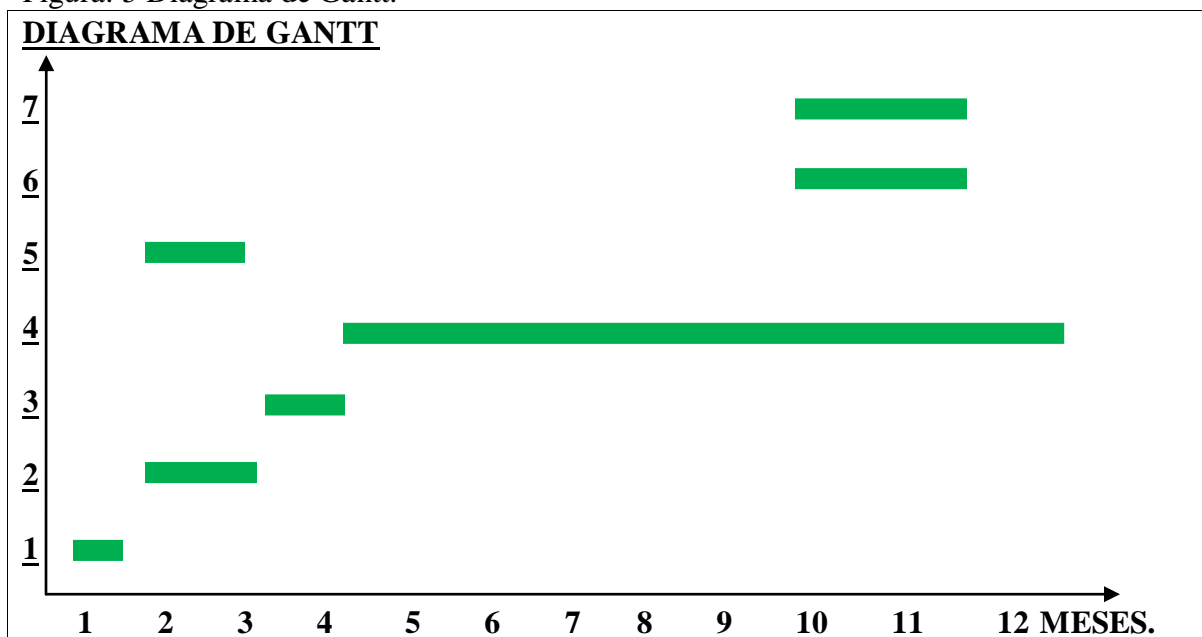
Figura: 4 Diseño de finca.



Fuente: Elaboración propia.

6.10 Diagrama de Gantt.

Figura: 5 Diagrama de Gantt.



Fuente: Elaboración propia.

1. Conformación de la sociedad (Enero – Febrero).
2. Construcción (Febrero – Abril).
3. Compra del Equipo y Herramientas (Abril - Mayo).
4. Compra de Materia Prima e Insumos (Mayo – diciembre).
5. Contratar personal (febrero)
6. Capacitación del personal (Octubre –Noviembre).
7. Producción (Octubre – Diciembre).

6.11. Conclusiones del plan de producción.

El plan de producción es factible técnicamente debido a que la infraestructura y tecnología descrita en el plan de producción es adecuada porque facilita todos los procesos para el funcionamiento de la porqueriza en estudio. Se identificaron los requerimientos de equipos y control de calidad, tomando en cuenta las cantidades de cerdos a producir, el porcentaje de demanda insatisfecha a cubrir y las especificaciones técnicas que deben presentar los cerdos y las porquerizas para garantizar una producción porcina acorde al sistema productivo.

VII. Plan de organización

7. 1. Objetivos del plan de organización.

7. 1. 1. A largo plazo.

Capacitar a fondo el personal en temas que, les permita cumplir eficientemente con sus funciones.

7. 1. 2. A mediano plazo.

Actualizar todos los expedientes de todo el personal.

7. 1. 3. A corto plazo.

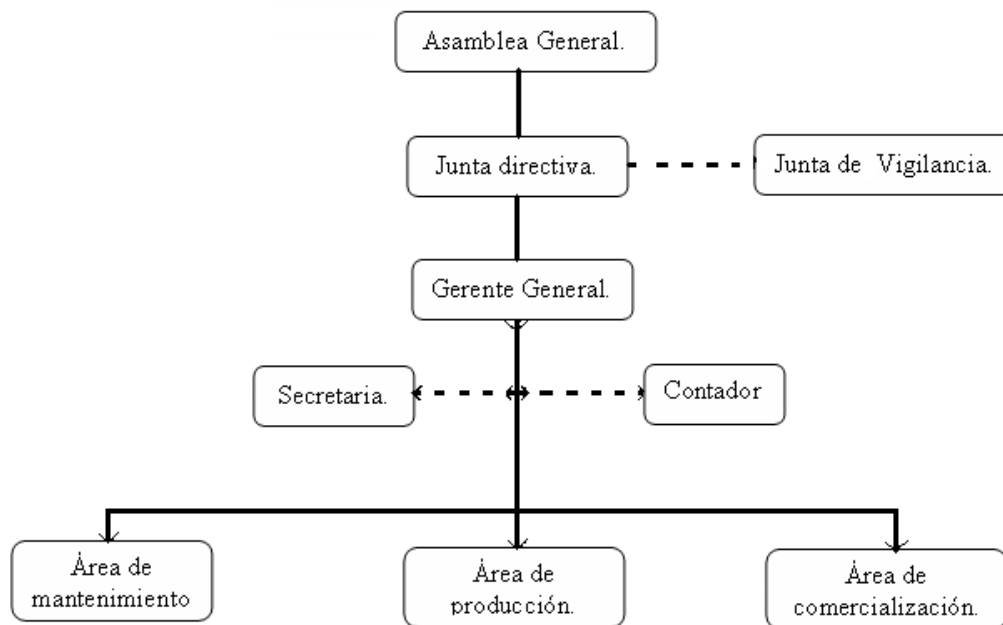
Llenar las vacantes existentes en el negocio.

7. 2. Estructura organizativa del negocio y funciones de los miembros (organigrama)

Matriz de

La asociación esta conformada la asamblea general, (que es la máxima autoridad) la junta directiva y la junta de vigilancia, así mismo el negocio estará dirigido por un gerente y cada área tendrá un responsable de ellas.

Figura: 6 Estructura organizativa.



Fuente: Elaborada por los productores.

Ficha de cargo.

1. Título del cargo	: Gerente General
2. División o Departamento	: Administración
3. Ubicación	: Gerencia.
4. Personal a su cargo	: 12 Trabajadores
5. Horario de trabajo	: Sin horario.
6. Grado o escala de remuneración	: Escala

7. Objetivos del cargo

Asegurarse del buen funcionamiento de la porqueriza,

8. Funciones del cargo

- 8.1. Asegurarse de que la empresa opere en óptimas condiciones
- 8.2. Asegura el buen desempeño del personal a su cargo.
- 8.3. Asegura el resguardo y buen uso de los recursos asignados.
- 8.4. Garantiza el buen manejo de la empresa.
- 8.5. Cumple con los planes y metas de la empresa.

• Requisitos de Gerente general:

Licenciatura en administración de empresa o carreras afines.

Experiencia Laboral:

Cualidades y Habilidades:

- Dinamismo, discreción y actitud para el trabajo en equipo
- Capacidad de relacionarse con empleados y clientes.
- Mostrar capacidad de trabajo bajo presión.

Responsabilidad / Autoridad:

- Conducción de los diversos recursos de la asociación.
- Manejo confidencial de la Información.

Ficha de cargo

- | | |
|----------------------------|-----------------------|
| 1. Título del cargo | : Contador. |
| 2 Nivel Jerárquico | : Intermedio. |
| 3. División o Departamento | : Administración. |
| 4. Personal a su cargo | : Ninguno. |
| 5. Horario de trabajo | : Una vez por semana. |

6. descripción del cargo.

El Ocupante del Cargo de contador es la Persona responsable del correcto funcionamiento de la contabilidad y finanzas de la asociación, y como tal, es responsable de que la contabilidad de la asociación se encuentre actualizada y que se rija por los principios de contabilidad generalmente aceptados, Asegura el equilibrio entre los ingresos y egresos, manteniendo de la fluidez y equilibrio financiero de la asociación, a través de una estrecha supervisión del proceso de elaboración, seguimiento y control de la ejecución presupuestaria y administra el sistema contable de la organización, cuya función principal es proveer información financiera útil (objetiva, oportuna y relevante) para el seguimiento y control de los ingresos de fondos, y de la ejecución de gastos de los diferentes departamentos de la asociación. Realiza el análisis de los estados financiero y propone al gerente general acciones contables y financieras pertinentes para la toma de decisiones adecuadas que beneficien a la asociación.

7. Funciones del cargo:

1. Planifica, organiza, dirige y controla el sistema de contabilidad, la programación y control financiero y presupuestario de la asociación.
2. Supervisa el adecuado registro contable de las operaciones, y la emisión de información presupuestaria para los clientes internos y externos.
3. Evalúa los aspectos económicos financieros que intervienen en los contratos con nuevos proveedores y clientes, y participa en las negociaciones para obtener los mejores términos para los cerdos.
4. Interpreta las disposiciones legales tributarias vigentes y asegura su correcta aplicación; supervisando la determinación y pago oportuno de los impuestos a cargo de la entidad.
5. Supervisa el cumplimiento de las normas externas que en materia contable y tributaria dictaminen las autoridades competentes.
6. Identifica y define, conjuntamente con el personal bajo su mando los indicadores de costo-efectividad de las operaciones productivas comerciales y administrativas de la asociación.
7. Propone al gerente general, las políticas y directivas para el proceso de formulación y control presupuestario y de los planes de inversión de la empresa.
8. Propone al gerente general realizar actualizaciones al catalogo de cuentas, a las políticas de créditos y de cobranzas según sean las necesidades de la asociación o a solicitud de los clientes y proveedores.
9. Supervisa la emisión de información contable y presupuestaria para las otras áreas de la asociación.

10. Supervisa la determinación y aplicación de las provisiones por gastos en las diferentes áreas.
11. Administra el efectivo y los seguros contratados por la asociación.
12. Administra el manejo de las cuentas bancarias y supervisa los ajustes provenientes de la conciliación.
13. Revisa y aprueba la elaboración del flujo de caja ejecutado y proyectado a corto plazo de la asociación.
14. Aprueba el pago de las obligaciones con proveedores de bienes y servicios.
15. Orienta, Guía y supervisa las labores del personal de Contabilidad y caja.
16. Controla el movimiento de entrada y salida fondos y su correcta contabilización.
17. Revisa y aprueba los reportes contables de la asociación.
18. Presenta los estados financieros ante la dirección general de ingresos (D.G.I.) para la correspondiente paga de impuestos, y a la alcaldía para el pago del impuesto sobre bienes inmuebles.
19. Participa en las sesiones de trabajo del comité de crédito responsable del fondo revolvente de la asociación.
20. Garantiza el cumplimiento de todas las actividades especiales que se vinculan con sus funciones y que les son delegadas por la gerente general.

Requisitos del Cargo de contador:

Nivel Académico:

Licenciatura en contabilidad.

Experiencia laboral:

1. Cinco años de experiencias en trabajos de mercadeos de contaduría y finanzas.
2. Ser Contador Público Autorizado.
3. En Administrar y dirigir de recursos humanos, materiales y financieros.
4. dominio de programas computarizados de contabilidad.

Cualidades y habilidades:

- Dinamismo, discreción y actitud para el trabajo en equipo.
- Capacidad de relacionarse con empleados y clientes.
- Mostrar capacidad de trabajo bajo presión.

Responsabilidad / autoridad:

- Conducción de los diversos recursos de la asociación.
- Manejo confidencial de la Información.
- Representación de la asociación ante instituciones recaudadora de impuestos.

Ficha de cargo.

- | | |
|----------------------------|-----------------------|
| 1. Título del cargo | : secretaria general. |
| 2. División o Departamento | : Administración |
| 3. Ubicación | : Gerencia. |
| 4. Personal a su cargo | : Ninguno. |
| 5. Horario de trabajo | : 8:00 AM---- 5 PM |

6. Descripción del cargo.

persona ocupante del cargo de secretaria es responsable de Asistir el trabajo del gerente general de la asociación instancia y el trabajo de los en cargados de las otras áreas documentos; prepara, archiva, recibe, registra o despacha correspondencia; asiste al gerente administrativo y al responsable del área de mercadeo en todas las actividades de comunicación y transmisión que estos realicen; prepara informes y reportes diversos, realiza la comunicación telefónica y atiende a las personas que acuden a la organización; realiza otras labores propias a su cargo que contribuyen a su gestión administrativa, eficiente y oportuna. Por la Naturaleza propia de su cargo mantiene relaciones de trabajo con todo el personal de la asociación, organizaciones Instituciones estatales, en general con las personas que visitan o desean entrevistarse con el Gerente general o con los en cargados de las áreas de la asociación.

7. Funciones del cargo.

1. Clasifica los documentos de la asociación, se encarga del archivo y abre expediente de cada asunto.
2. Limpia, actualiza y dispone adecuadamente de su equipo y útiles de trabajo para facilitar sus labores diarias.
3. Retira correspondencia y documentos revisados por el Gerente, y por los encargados de las otras áreas y procede conforme instrucciones.
4. Atiende a los miembros de la asociación, clientes o visitas del público en general, que solicitan entrevistarse con los funcionarios y les orienta sobre el personal que le corresponde atenderles.
5. Revisa, ordena, registra y archiva oportunamente la documentación que entra y sale de la asociación.
6. Archiva con frecuencia necesaria los documentos que pertenecen a los departamentos de mercadeo, asistencia, contabilidad y finanzas y administración, recibe facturas de cobro, periódicos, otros.
7. Toma dictados, realiza las transcripciones mecanográficas o computacionales de la correspondencia y demás trabajos de oficinas; redacta cartas, informes, memorando y otros trabajos orientados por las instancias superiores.
8. Atiende, registra y traslada llamadas telefónicas externas e internas bajo los procedimientos que la administración orienta.
9. Realiza llamadas telefónicas que le orientan.
10. Provee periódicamente la papelería necesaria para el funcionamiento de la asociación en general, gestiona el suministro de la misma y controla su existencia.

11. Se encarga de llevar agenda de actividades de la administración y la Gerencia, y cuida de notificarles oportunamente de los asuntos que deben atender.
12. Control de entradas y salidas del personal.
13. Cumple con otras funciones orientadas por su jefe inmediato.

Requisitos del Cargo de Secretaria.

Nivel académico:

Poseer título de Secretaria.

Experiencia laboral:

Haberse desempeñado en cargos similares durante un término de dos años preferiblemente en Empresas Comercializadora de productos del sector agrario nacional.

Cualidades y Habilidades:

Manejo de computadora, programas básicos de software, Excelentes relaciones humanas, amplia disposición para el trabajo, eficiencia, orden, disciplina y adecuada presentación.

Responsabilidad: Recursos y equipos a su cargo.

Ficha de cargo.

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| 1. Título del cargo | : Encargado de área de producción |
| 2. División o Departamento | : Administración |
| 3. Ubicación | : planta de producción |
| 4. Personal a su cargo | : 4 Trabajadores |
| 6. Horario de trabajo | : 6: 00 A 11:00 AM y 1:00 a 5:00 PM |

7. Objetivos del cargo

Es la persona encargada de coordinar las labores, manejo y control de alimentación de los cerdos así como llevar un registro de los cerdos en desarrollo, engorde, control de la cerda gestante, cerdas bacilla, control de lechones etc.

8. Funciones del cargo.

- 8.1 Asegura el buen desempeño del personal a su cargo.
- 8.2 Asegura el resguardo y buen uso de los recursos asignados.
- 8.3. Garantiza el buen manejo de los cerdos.
- 8.4 Cumple con los planes y metas planteadas.
- 8.5 llevar un registro de los cerdos en las diferentes etapas.
- 8.6 llevar un control sobre la rotación de pastoreo.
- 8.7 cumplir con otras funciones que le asigné el gerente general.

Requisitos del responsable de producción.

Nivel académico:

Bachiller o técnico medio en veterinaria.

Experiencia Laboral:

No necesita.

Ficha de cargo.

1. Título del cargo : Encargado comercialización.
2. División o Departamento : Administración.
3. Ubicación : planta de comercialización.
4. Personal a su cargo : 4 trabajadores.
5. Horario de trabajo : 8: 00 A 5: 00 PM.

Es la persona encargada de comercializar los cerdos, lleva un registro de cuantos cerdos fueron pesados y cuanto peso cada cerdo al momento de ser comercializado.

7. Funciones del cargo

- 7.1 lleva un registro de cuantos de cuanto peso cada cerdo al momento de su comercialización.
- 7.2 lleva un registro de cuales fueron los cerdos que pesaron al momento de ser comercializado.
- 7.3. Garantiza el buen manejo de los cerdos.
- 7.4 Cumple con los planes y metas planteadas.
- 7.5 llevar un registro de los cerdos en las diferentes etapas.
- 7.6 llevar un control de los clientes de la asociación.
- 7.7 cumplir con otras funciones que le asigné el gerente general.

Requisitos del Cargo de comercialización.

Bachiller o técnico medio en administración

Experiencia Laboral:

No necesita.

Ficha de cargo.

1. Título del cargo : Encargado mantenimiento
3. Ubicación : planta de mantenimiento
2. División o Departamento : Administración
4. Personal a su cargo : 9 Trabajadores
5. Horario de trabajo : 8: 00 A 5: 00 PM

6. Objetivos del cargo.

Es la persona encargada de darles el mantenimiento las áreas de la porqueriza, debe asegurar que los potreros estén en optimas condiciones, así como las cercas de la porqueriza, da mantenimiento y apoya en otras actividades a los de otras áreas.

7. Funciones del cargo.

- 7.1 Reparar las cercas de los potreros.
- 7.2. Coordina limpieza dentro y fuera de la porqueriza.
- 7.3. Garantiza que los potreros estén en óptimas condiciones para ser pastado
- 7.4 Cumple con los planes y metas planteadas.
- 7.5 llevar un registro del quehacer diario.

7.6 cumplir con otras funciones que le asigné el gerente general.

Conclusiones del plan de organización.

El plan de organización que se plantea es viable ya que la estructura organizativa lineal definida para el negocio, es de fácil comprensión para los productores porque no se generan conflictos de autoridad ni fugas de responsabilidad, facilita la rapidez de acción, se incurre en menores costos administrativos y está formada por todos los recursos humanos necesarios para realizar las actividades que se requieren para el cumplimiento de los objetivos del negocio, así mismo se tomo en cuenta dentro de la construcción de la porqueriza un área de oficina para el personal administrativo, así como la compra de mobiliario, equipo de oficina, papelería, útiles todo esto para garantizar una gestión y administración eficiente de la porqueriza.

VIII. Plan económico financiero.

8. 1. Objetivos económicos financieros.

8. 1. 1. A largo plazo.

Obtener una tasa interna de retorno por encima del 30 % en un periodo de 5 años.

8. 1. 2. A mediano plazo.

Incrementar la rentabilidad del negocio en un 2% anual.

8. 1. 3. A corto plazo.

Estimar los costos que intervienen en el proceso productivo, con el fin de calcular el precio de venta de los cerdos.

Evaluar la rentabilidad del negocio a través del análisis de las Razones financieras, el valor presente neto, la tasa interna de retorno.

8. 2. Presupuestos de costos, gastos e inventario.

En este inciso presentamos las proyecciones presupuestarias de Materia Prima, Insumos, Mano de obra, costos directos e indirectos, gastos operativos, Inversiones en activos y capital de trabajo, así mismo efectuaremos las proyecciones del Valor Actual Neto la tasa interna de Retorno, Relación beneficio y el punto de equilibrio

8. 2. 1. Presupuesto de ingreso por ventas.

Según nuestras proyecciones, los ingresos por ventas alcanzan montos por en sima de un millón de córdobas en el primer año y en los años siguientes por en sima de los cuatro millones de Córdoba. (Ver tabla13).

Tabla: 13 Presupuesto de ingresos por ventas (cifras en córdobas)

ventas	Año I	Año II	Año III	Año IV	Año V
Producción	375.00	1,300.00	1,430.00	1,573.00	1,730.00.00
Precio Unitario	3,000.00	3,150.00	3,307.00	3,472.00	3,645.00
Total.	1,125,000.00	4,095,000.00	4,729,010.00	5,461,456.00	6,305,850.00

Fuente: Elaboración propia

8. 2. 2. Presupuesto de materia prima

En este presupuesto esta proyectado la compra de los cerdos para los 5 años proyectados e incluye el costo del transporte. Cada año se experimenta un incremento del 5% en el precio de compra de los cerdos, dicho incremento se considera a partir del análisis del comportamiento de los precios de años anteriores. (Ver tabla 14)

Tabla: 14 Presupuesto de materia prima. (Cifras en córdobas)

Años 1	Materia prima.	Cantidad	Precio unitario	Total
	Cerdas reproductoras.	40	1,000.00	40,000.00
	Cerdos de levante.	650	500.00	325,000.00
	Cerdos sementales.	2	1,000.00	2,000.00
	Transporte.			4,000.00
	Total	692		371,000.00
Años 2	Cerdas reproductoras.	25	1,050.00	26,250.00
	Cerdos de levante.	870	525.00	456,750.00
	Cerdo semental.	0	0	0
	Transporte.			1,500.00
	Total	895		4,84,500.00
Años 3	cerdas reproductoras	0	1,100.00	0
	Cerdos de levante.	254	526.25	133,667.50
	Cerdo semental.	1	1,100.00	1100.00
	Transporte.			2500.00
	Total			137267.50
Años 4	Cerdas reproductoras.	0	1,150.00	0
	Cerdos de levante.	0	0	0
	Cerdo semental.	0	0	0
	Transporte.			2,500.00
	Total			2,500.00
Años 5	Cerdas reproductoras.	0	0	0
	Cerdos de levante.	0	0	0
	Cerdo semental.	1	1,200.00	1,200.00
	Transporte.			1,500.00
	Total			2,700.00
	Total. G			997,967.50

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 3. Presupuesto de insumos.

El presupuesto de insumos fue elaborado a partir de la necesidad de asegurar el manejo de los cerdos de la manera mas técnica posible para garantizar un desarrollo optimo de los cerdos, en el están reflejos los costos y las cantidades necesaria para el primer año de producción, el 96.2 % del presupuesto corresponde a la alimentación de los cerdos , el 3.3% a vitaminas y solo el 0.5% a transporte. (Ver tabla 15)

Tabla: 15 Presupuesto de Insumos. (Cifras en córdobas)

Compras Insumos.	Cant.	U.M	Valor C\$.	Total x sem C\$.	Total x mes C\$.	Total x año C\$.
Concentrado Iniciador.	0	qq	400.00	0	0	0
Concentrado para cerdos desarrollo.	20	qq	130.00	2,600.00	10,400.00	124,800.00
Concentrado para cerdos preceba.	25	qq	300.00	7,500.00	30,000.00	360,000.00
Concentrado para cerdos ceba.	25	qq	300.00	7,500.00	30,000.00	360,000.00
concentrado para cerda gestante	0	qq	450.00	0	0	0
concentrado para cerda lactantes	0	qq	450.00	0	0	0
Vitamina ADE + complejo B12	15	frasco(500)	500.00	0	0	7,500.00
Invermectina.	10	frasco(500)	420.00			42,00.00
Emicina.	5	frasco(100)	23.00			115.00
Oxitocina.	8	frasco(100)	65.00			520.00
Hierro de fina.	8	frasco(500)	26.00			208.00
Yodo.	50	Lt.	120.00			6,000.00
Cloro.	50	Gn.	65.00			3,250.00
Sal común.	50	qq.	75.00			3,750.00
Pecutrin.	25	Kg.	30.00			750.00
HCH.	10	qq.	232.00			2,320.00
Transporte.	1		100.00	100.00	400.00	4,800.00
Total.			3,686	17,700.00	70,800.00	878,213.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 4. Presupuesto de mano de obra directa.

El presupuesto de Mano de Obra comprende el costo de todas las actividades que se realizaran en la finca, aquí están reflejado, el costo salario mensual y las prestaciones laborales que percibirían los socios por el trabajo realizado, cabe mencionar que estos costos se estiman por efectos contables, pero los mismos no representarían un egreso para la finca ya que todos los socios trabajarían sin percibir un salario debido a que todos ellos rotarían para la realización de las Actividades productivas.(Ver tabla 16).

Tabla: 16 Presupuesto de mano de obra directa. (Cifras en córdobas)

Cargo	Meses	Salario Mensual	Costo total C\$	Total año C\$
Operario 1	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 2	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 3	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 4	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 5	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 6	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 7	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 8	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 9	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 10	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 11	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 12	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 13	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 14	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 15	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 16	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 17	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 18	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 19	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
Operario 20	12	2,500.00	3,500.00	42,000.00
TOTAL	12	50,000.00	70,000.00	840,000.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 5. Presupuesto de costos directos.

El presupuesto de costos directos está compuesto por: los costos totales de la materia Prima, por los costos totales de los insumos y de mano de obra; del total del presupuesto de costos directos, el 42% se cargan a costos de insumos, el 40.8% corresponden a los costos de mano de obra y el restante 17.8 % a los costos de materia prima. El total de los costos directos es de C\$ **2, 089,213.00** Córdobas.

Tabla: 17 Presupuesto de costos directos. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Materia Prima.	371,000.00
Insumos.	878,213.00
Mano de Obra Directa.	840,000.00
Total.	2,089,213.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 6. Presupuesto de costos indirectos.

El presupuesto de los costos indirectos lo componen los costos de energía eléctrica ellos representan 11.7% del total del presupuesto, los costos de mantenimiento de los equipos equivalen a un 3.2%, la depreciación de herramientas y equipos obtiene un 22.2% y la depreciación de la infraestructura un 62.9% del total del presupuesto. (Ver tabla 18).

Tabla: 18 Presupuesto de costos indirectos. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Energía Eléctrica.	5,400.00
Mantenimiento de equipos	1,500.00
Depreciación de herramienta y equipo.	10,285.00
Depreciación de infraestructura	29,150.00
Total	46,335.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 7. Presupuesto de costos totales de producción.

Del total de costos Totales de Producción 97.8% lo conforman los costos directos y el 2.2% los costos indirectos de producción. Dicho presupuesto alcanza un monto de C\$ **2, 135,548**. (Ver tabla 19).

Tabla: 19 Presupuesto de costos de producción. (Cifras en córdobas)

Descripción	Total C\$
Costos Directos de Producción.	2,089,213.00
Costos Indirectos de producción.	46,335.00
Total.	2,135,548.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 8. Presupuesto de gastos de operación.

Del total del presupuesto el 78.4 % los ocupan los gastos administrativos (el pago a un contador, al gerente, y una secretaria.), la depreciación de mobiliario y equipo de oficina ocupa un 12.4%, responsabilidad social el 0.6% y útiles de oficina 9% del presupuesto. (Ve tabla 20).

Tabla: 20 Presupuesto de gastos operativos. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Gastos administrativos.	126,000.00
Depreciación de mobiliario y equipo de oficina.	19,912.00
Responsabilidad Social Empresarial.	1,000.00
Papelería y útiles de oficina.	13,777 .00
Total	160,689.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 9. Presupuesto de herramientas e implementos de trabajo.

En este presupuesto están reflejadas todas las herramientas a utilizar en el manejo zootécnico de los cerdos. (Ver tabla 21).

Tabla: 21 Presupuesto de herramientas de trabajo. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Cantidad.	Valor /U C\$.	Total C\$.
Pala.	3	60.00	180.00
Machete.	5	50.00	250.00
Coba.	5	100.00	500.00
Piocha.	2	130.00	260.00
Rastrillo	2	60.00	120.00
Azadón.	2	80.00	160.00
Martillo.	3	60.00	180.00
Barra.	8	200.00	1,600.00
Atilintador.	5	80.00	400.00
Saca Grapa	2	50.00	2,500.00
Grapas.	100	20.00	2,000.00
Baldes.	10	60.00	600.00
Pana.	6	5.00	30.00
votas de hule	10	120.00	1,200.00
Agujas	1 caja	65.00	65.00
Jeringas.	10	8.00	80.00
Bisturí.	20	8.00	160.00
Total.			10,285.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 10. Presupuesto de mobiliaria y equipo de oficina.

El presupuesto en Mobiliario y Equipos de Oficina se ejecutará posterior a la remodelación de la casa de habitación. En consecuencia su contabilización debe efectuarse en el segundo desembolso. (Ver tabla 22).

Tabla: 22 Presupuesto de obra directa. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Cantidad.	Precio unitario C\$.	Total.
Computadora con todos sus accesorios.	1	12,000.00	12,000.00
Escritorio.	2	400.00	800.00
Archivadores 4 gavetas.	1	700.00	700.00
Archivadores 2 gavetas.	1	500.00	500.00
Sillas de madera.	4	100.00	400.00
Transporte.			2,000.00
TOTAL.			16,400.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 11. Presupuesto de papelería y útiles de oficina.

El presupuesto en Papelería y útiles de oficina es para el primer año de operación y se ejecutará posterior a la remodelación de la casa de habitación. En consecuencia su contabilización debe efectuarse en el segundo desembolso. (Ver tabla 23).

Tabla: 23 Presupuesto de papelería y útiles de oficina. (Cifras en córdobas)

Artículos	P/unit.	Cantidad.	Valor C\$.	Total C\$.
Papel bond 40 t/c.	Resma.	4	115.00	460.00
Papel bond 40 t/l.	Resma.	2	125.00	250.00
Lapiceros de tinta Pentel/Zebra (A-N-R).	Unds.	12	15.00	180.00
Ampos t/c pasta plastificada.	Unds.	6	60.00	360.00
Fólder de manila t/c.	Caja.	1	125.00	125.00
Fólder de manila t/l.	Caja.	1	135.00	135.00
Cinta de papel para calculadora.	Rollo.	6	12.00	72.00
Cinta bicolor para calculadora cinta y pantalla.	Rollo.	6	6.00	36.00
Papel carbón pelikan color azul.	Caja.	4	100.00	400.00
Grapas.	Caja.	10	25.00	250.00
Resaltadores fluorescentes.	Unds.	3	12.00	36.00
Marcadores permanentes.	Unds.	3	13.00	39.00
Clips jumbo.	Caja.	2	12.00	24.00
Masking tape.	Unds.	5	18.00	90.00
Sellador transparente.	Unds.	5	35.00	175.00
Tintas para sello.	Unds.	3	25.00	75.00
Almohadillas para sello.	Unds.	2	35.00	70.00
Teléfono.	Unds.	5	2,000.00	10,000.00
Transporte.				1,000.00
Total				13,777.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 12. Presupuesto de oficina.

El presupuesto para la reparación de la oficina donde estarán las oficinas se determino en función de los daños de la casa. (Ver tabla 24).

Tabla: 24 Casa da habitación. (Cifras en córdobas)

Presupuesto.	Cantidad.	Precio unitario C\$	Total C\$.
Ladrillo piso.	200	10.00	2,000.00
Cemento.	10	200.00	2,000.00
Colorante de piso.	3 bolsa 5 libra	50.00	150.00
Arena.	20 metro	200.00	4,000.00
Ventana.	3	750.00	2,250.00
Puerta.	2	2,000.00	4,000.00
Clavos.	13	20.00	260.00
Zinc de 10 pies.	5	180.00	900.00
Zinc de 5 pies liso.	2 lamina	130.00	260.00
Bisagra.	12 de 3 pulgada	35.00	420.00
Breyker.	1	250.00	250.00
Transporte.			4,000.00
Mano de obra.			4,500.00
Total.			24,990.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 13. Presupuesto de construcción de bodegas.

El presupuesto para la construcción de las bodegas se determino en función de la edificación de un área de 6x3 Metros. (Ver tabla 25).

Tabla: 25 Presupuesto construcción. (Cifras en córdobas)

Presupuesto de bodega.	Cantidad.	Costo C\$.	Total C\$.
Palma.	2 fletes	1,000.00	2,000.00
Madera.	1 carga	1,500.00	1,500.00
Clavo.	10 libra	20.00	200.00
Trasporte.		300.00	300.00
Mano de obra.		1,000.00	1,000.00
Total.			5,000.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 14. Presupuesto de construcción de porqueriza.

El presupuesto para la construcción de las bodegas se determino en función de la edificación de un área de 15x4 Metros. (Ver tabla 26)

Tabla: 26 Presupuesto de porqueriza. (Cifras en córdobas)

Presupuesto de porqueriza.	Cantidad.	Costo C\$.	Total C\$.
Palma.	7 fletes	1,000.00	7,000.00
Madera.	3 carga	1,500.00	4,500.00
Clavo.	15 libra	20.00	300.00
Trasporte.	1	800.00	800.00
Mano de obra.		2,000.00	2,000.00
Total.			14,600.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 15. Presupuesto de inversión fija.

El presupuesto de inversión fija está compuesto por los presupuestos de, construcción, cuyo porcentaje es de 91.6%, el de mobiliario y equipo de oficina con el 5.2% y el de herramientas de trabajo con un 3.2%, el valor del presupuesto de inversión fija asciende a C\$318,185 córdobas. (Ver tabla 27)

Tabla: 27 Presupuesto de inversión fija. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Construcción.	291,500.00
Mobiliario y equipo de Oficina.	16,400.00
Herramientas.	10285.00
Total	318,185.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 16. Presupuesto de inversión diferida.

El presupuesto de inversión diferida está compuesto por los presupuestos de, diseño y presupuesto de infraestructura con un porcentaje del 10.6%, el de servicios profesionales notariados con 10.2%, el presupuesto de publicidad con 28% y capacitación el cual es de ocupa un 51.3% del total del presupuesto. (Ver tabla 28).

Tabla: 28 Presupuesto de inversión diferida. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Diseño y presupuesto de infraestructura.	2,500.00
Servicios profesionales notariados.	2,400.00
Publicidad.	6,600.00
Capacitación.	12,102.00
Total.	23,602.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 17. Presupuesto de capital de trabajo.

El presupuesto de capital de trabajo está compuesto por: El presupuesto de Materia Prima, el cual tiene un monto C\$ 371,000, para un porcentaje de 16.2%, el presupuesto de Insumos cuyo monto equivale a C\$ 878,123, alcanzando el 38.2% del presupuesto total, le sigue el presupuesto de Mano de Obra, el Cual alcanza la cifra de C\$ 840,000 para un porcentaje del 36.6% cabe mencionar que estos costos se estiman por efectos contables, pero los mismos no representaran un egreso para la finca ya que todos los socios trabajaran sin percibir un salario debido a que todos ellos realizaran el trabajo, el presupuesto de Costos Indirectos C\$ 46,335 para un 2% y por ultimo esta el Presupuesto de Gastos Operativos con un valor de C\$ 160,689 para un 7 %. (Ver tabla29).

Tabla: 29 Presupuesto de capital de trabajo. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.
Materia prima.	371,000.00
Insumos.	878,213.00
Mano de obra directa.	840,000.00
Costos indirectos de fabricación.	46,335.00
Gastos de operación.	160,689.00
Total.	2,296,237.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 18. Plan global de inversión.

La Inversión total en activo fijos, inversión diferida y en capital de trabajo comprende un monto de C\$ **2, 638,024** el cual esta dirigida a los siguiente destinos; inversión fija con un valor de C\$ **318,185**, la inversión diferida con C\$ **23,602** y el capital de trabajo le corresponde un monto de C\$ **2, 296,237**.

Las fuentes de las cuales saldrán los recursos son las siguientes: Aportación propio con el 6.7% equivalente a C\$ **177,6422** mas un aporte del 31.8% en mano de obra. PRODESEC será una fuente de financiamiento muy importante para la asociación, su aporte se podría estimar en un monto de C\$ **1, 618,221.6** lo que representa 61.3% Dicho financiamientos se solicitara en tres partidas, una para la inversión en activos fijos, inversión diferida y la otra para el capital de trabajo. (Ver tabla 30).

Tabla: 30 Plan global de inversión. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Total C\$.	Total \$
Inversión fija.	318,185.00	
Inversión diferida.	23,602.00	
Capital de trabajo.	2,296,237.00	
Total.	2,638,024	127,318.00
Imprevisto.	263,802.40	

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 19. Origen y destino de los fondos.

La siguiente tabla presenta la inversión total es de C\$ **2, 638,024**, de los cuales se cubrirán con capital propio un 10% de la inversión y el restante 90% se cubrirá con fondos obtenidos vía financiamiento. (Ver tabla 31)

Tabla 31 Origen y destino de los fondos. (Cifras en córdobas)

Origen / destino	Propio	Financiamiento	Total
Inversión fija.	31,818.5	286,366.5	318,185.00
Inversión diferida.	2,360.2	21,241.8	23,602.00
Capital de trabajo.	985,624.0	1,310,613.0	2,296,237.00
Total	1,019,802.4	1,618,221.6	2,638,024.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 20. Tabla de depreciación de activos fijos.

La depreciación de Herramientas de trabajo se iniciara a contabilizar a partir del año 2010, año para el cual se estima que serán adquiridos dichos activos. Su importe en el 100% se cargara a los costos indirectos de producción y, Mobiliario y los Equipos de Oficina, se cargaran a los gastos de operaciones a partir del Año 2011. (Ver tabla 32).

Tabla: 32 de depreciación activos fijo. (Cifras en córdobas)

Descripción.	Valor	V/U años	Año I	Año II	Año III	Año IV	Año V
Porqueriza.	291,500.00	20	14,575.00	29,150.00	43,725.00	58,300.00	72,875.00
Equipos y Herramientas.	10,285.00	5	2,057.00	4,114.00	6,171.00	8,228.00	10,285.00
Mobiliario y equipo de oficina.	16,400.00	5	3,280.00	6,560.00	9,840.00	13,120.00	16,400.00
TOTAL.			19,912.00	39,824.00	59,736.00	79,648.00	99,560.00

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 21. Flujo de efectivo (ingresos - egresos).

Como podemos observar en el flujo de efectivos el primer año es negativo lo que nos indica que en el primer año no recuperamos la inversión, se puede observar que flujo de efectivo en los otros años es de forma ascendente lo que significa que se recupera la inversión en su totalidad. (Ver tabla 33).

Tabla: 33 Plan global de inversión. (Cifras en córdobas)

	Año 0	Año I	Año II	Año III	Año IV	Año V
Ingresos						
Ventas		1,125,000	4,095,000	4,729,010	5,461,456	6,305,850
Aportación social.		179,802				
Préstamos recibidos		1,078,814				
Total de ingresos	1,078,814	2,383,617	4,095,000	4,72,9010	5,461,456	6,305,850
Egresos						
Inversión fija		318,185				
Inversión diferida		23,602				
Ctos de producción		2,135,548	2,870,398	3,138,398	3,108,178	3,614,148
Gtos de operación		160,689	180,601	180,601	180,601	180,601
Financiamiento		215,763	287,684	287,684	287,684	
Pago de intereses		120,827	87,744	53,222	510	0
Pago de impuestos / renta 30%		0	286,877	403,943	642,583	246,097
Total de egresos		2,974,614	3713,304	4,063,848	4,219,556	4,040,846
Fondo Neto Efectivo	-1,078,814	-590,997	381,696	665,162	1,241,900	4,414,673
Acumulado		-590,997	381,696	665,162	1,241,900	4,414,673

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 22. Estado de resultados proyectados.

En el siguiente cuadro se presentan los estados proyectados para los próximos cinco años, en el cual se reflejan las ventas, costos de producción, las utilidades brutas, gastos de operación, los intereses, los impuestos y las utilidades retenidas. (Ver tabla 34).

Tabla: 34 Estado de resultados proyectados. (Cifras en córdobas)

	Año I	Año II	Año III	Año IV	Año V
Ventas.	1,125,000	4,095,000	4,729,010	5,461,456	6,305,850
Costo de producción.	1,365,548	2,870,398	3,128,798	3,098,578	3,604,548
Utilidad bruta.	0	1,224,602	1,600,212	2,362,878	2,701,302
Gastos de operación.	160,689	180,601	200,513	220,425	240,337
Utilidad de operación.	0	1,044,001	1,399,699	2,142,453	2,460,965
Intereses.	120,827	87,744	53,222	510	0
Utilidad después del interés.	0	956,257	1,346,477	2,141,943	2,460,965
Impuestos sobre /rentas 30%	0	286,877	403,943	642,583	246,097
Utilidad neta.	0	669,380	942,534	1,499,360	2,214,869
Utilidades retenidas.	0	669,380	942,534	1,499,360	2,214,869

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 23. Balance general inicial.

En el balance general, están reflejados todos los activos y pasivos por cada uno de los años proyectados así como las utilidades. (Ver tabla 35).

Tabla: 35 Balance general inicial. (Cifras en córdobas)

	Año I	Año II	Año III	Año IV	Año V
Activos.					
Caja.	0	76,339	133,032	248,380	882,935
Banco.	0	305,357	532,130	993,520	3,531,738
Edificio.	291,500	291,500	291,500	291,500	291,500
Depreciación de edificio.	14,575	29,150	43,725	58,300	72,875
Equipos y Herramientas.	10,285	10,285	10,285	10,285	10,285
Depreciación de maquinaria.	2,057	4,114	6,171	8,228	10,285
Mobiliario y equipo de oficina.	16,400	16,400	16,400	16,400	16,400
Depreciación de mobiliario y equipo de oficina.	3,280	6,560	9,840	13,120	16,400
Total de activos.	338,097	739,705	1,043,083	1,639,733	4,832,418
Pasivos.					
Prestamos por pagar.	1,078,814.4	1,078,814.4	1,078,814.4	1078,814	
Amortización de préstamos.	215,763	503,447	791,131	1078,814	
Total de pasivos.	863,051.52	575,367.68	287,683.84	0	0
Capital contable.					
Capital social.	179,802.4	179,802.4	179,802.4	179,802	179,802.4
Utilidad.	0.0	669,380.2	942,534.2	1,499,360	2,214,868.5
Utilidades retenidas.		0.0	669,380.2	1,611,914.4	3,111,275
Total de pasivo + capital	-683,249.1	1,424,550.3	2,079,400.7	3,291,076.9	5,505,945

Fuente: Elaboración propia.

8. 2. 23. Evaluación financiera.

a) Razones financieras

- Razón de Endeudamiento

$$(\text{RE}) = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Para el año 2010 la participación de terceros en la empresa, vía financiamiento, es de 251% debido a que en este año se obtuvo financiamiento para realizar la inversión inicial del negocio; para el año 2011 se genera una disminución porcentual de 177% pasando de un 74% en el 2011 a un 26% en el 2012, esta disminución significa que la empresa disminuye rápidamente su dependencia de terceros; en el año 2012 la dependencia del financiamiento es de un 26% y finalmente para el año 2013 el negocio deja de depender completamente del financiamiento. (Véase tabla 36).

Tabla: 36 Razón de endeudamiento.

FORMULA	Año Base 2010	2011	2012	2013
RE= $\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	RE = $\frac{849,611}{338,097}$ = 251%	RE= $\frac{566,408}{764,742}$ = 74%	RE = $\frac{283,204}{1,067,744}$ = 26%	RE= $\frac{0}{1,663,813}$ = 0%

Fuente: Elaboración propia.

Razón de Rentabilidad.

La razón de rentabilidad Expresa el rendimiento del periodo sobre la inversión como podemos ver que en el primer año la rentabilidad es 0 estos nos indica que en el primer año no hay reentablado mientras que en el resto de los años es positivo y ascendente lo que nos indica que el negocio aumenta su rentabilidad.

$$(RR) = \frac{\text{U Neta}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Tabla: 37 Razón de rentabilidad.

FORMULA	año 10	año 11	año 12	año 13	año 14
RR= $\frac{\text{U. Neta}}{\text{Acti Totales}} \times 100$	RE = $\frac{0}{338,097} \times 100$ = 0 %	90.2%	90.1%	91.2%	46.3%

Fuente: Elaboración propia

Valor Actual Neto (VAN)

Según (Marin K. 1988: pág. 81) el valor actual neto (VAN) es uno de los indicadores básicos que toman en cuenta la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo. Sirve para analizar la factibilidad del o los proyectos, aceptando la inversión si el valor presente neto o VAN es positivo. Si el VAN es igual a cero o cercano a cero, el proyecto apenas cubre el costo mínimo, si el resultado fuese negativo; la rentabilidad estaría por debajo de la tasa de aceptación y por lo tanto, el proyecto debe descartarse.

$$VAN = -I_0 + \frac{Q_1}{(1+i)^1} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

Donde:

I_0 = Inversión Inicial 1, 078,814

Q_1 a Q_n = Flujos de efectivo por período. (Desde 0 a 5 años)

i . = Tasa de Rendimiento mínimo aceptable (TREMA 15%)

Descripción/ años	0	1	2	3	4	5
A. Ingresos.		2383,616.80	4095000.00	4729010.00	5461456.00	6305850.00
Inversión	1,078,814					
B. Egresos		2974614.09	3713,303.64	4063,847.60	4219,555.74	4040,845.50
Flujo neto (A-B)	-1,078,814	-590,997.29	381,696.36	665,162.40	1241,900.26	2265,004.50
TASA ESPERADA	15%					
VAN	842,970					
TIR	31%					
RB/C	\$ 1.16					

El Valor actual neto VAN del plan de negocio de la asociación es de C\$ 842,970 Córdobas por tal motivo la inversión se acepta

Tasa interna de retorno TIR: es del 31 % la cual es mayor que la tasa esperada por tanto de acuerdo a esto otro indicador la inversión es rentable

Relación beneficio.

La relación beneficio costo del plan de inversiones es de **1.16** lo cual significa que por cada unidad monetaria, es decir por cada córdoba invertido en el proyecto se obtendrán **0.16** centavos de beneficios

Conclusiones del plan económico financiero.

El negocio es rentable, debido a que el análisis financiero da como resultados indicadores que superan el mínimo de rentabilidad esperado; entre ellos el valor actual neto que después de la tasa mínima esperada (15%) da como resultado un valor monetario de C\$ 842,970 córdobas actualizados al día de hoy, la tasa interna de retorno es de 31% siendo ésta el mayor rendimiento de la inversión en un periodo de 5 años.

IX). Conclusiones de plan de negocio.

Una vez analizada la información recopilada en los diferentes planes de: mercado, producción, organización y financiero se demuestra que el negocio viable, factible y rentable detallando a continuación cada una de ellos:

A continuación se detalla:

El plan de negocios es viable desde el punto de vista comercial debido a que existe una demanda insatisfecha con intención de compra de cerdos del 53% de la demanda total, con un mercado creciente conformada por las micro-empresas destazadoras de cerdos.

El plan de negocios es factible técnicamente debido a que la infraestructura y tecnología descrita en el plan de producción es adecuada facilitando la puesta en marcha de todos los procesos para el funcionamiento de la porqueriza en estudio. Se identificaron los requerimientos de equipos y control de calidad, tomando en cuenta las cantidades de cerdos a producir, el porcentaje de demanda insatisfecha a cubrir y las especificaciones técnicas que deben presentar los cerdos y las porquerizas para garantizar una producción porcina acorde al sistema productivo.

El plan de negocio es rentable, debido a que el análisis financiero da como resultados indicadores que superan el mínimo de rentabilidad esperado; entre ellos el valor actual neto que después de la tasa mínima esperada (15%) da como resultado un valor monetario de C\$ 842,970 córdobas actualizados al día de hoy, la tasa interna de retorno es de 31% siendo ésta el mayor rendimiento de la inversión en un periodo de 5 años.

El plan de negocio es amigable con el medio ambiente debido al tipo de sistema, localizaron y modelo de negocio ya que no habrá sobre pastoreo de cerdos, y por ende los excrementos de los cerdos se incorporan al suelo como materia orgánica enriqueciendo el mismo. En cuanto a la contaminación eólica es poca o nula por la gran cantidad de árboles que existe en las áreas de pastoreo y las porquerizas.

X) Recomendaciones.

- Fortalecimiento de capacidades organizativas, técnicas, gerenciales y comerciales en los miembros de la asociación.
- Establecer las normas de calidad una cultura permanente de la organización.
- Establecer un plan de formación y capacitación dirigido a mejorar el nivel educativo y técnico del personal de la asociación para un mejor desempeño técnico y de gestión.
- Implementación de un sistema contable para el registro de las operaciones contable y del fondo revolvente.

XI. Bibliografía.

Aula fácil, (2009). El plan de Negocios. Consultado el día 9 de Mayo 2009 en la World Wide Web: <http://www.aulafacil.com/planesnegocio/Lecc-1.htm>

Barreto p. (enero2003) malpasillo, pueblo joven arrasado por algodones

Bravo Francisco (2007). Gerencia estratégica. Universidad Nacional Agraria (UNA). Facultad de Desarrollo Rural. 111 págs

Centro Europeo de Empresas e Innovación del Principado de Asturias (CEIPA). Quía para la Creación de Empresas. Consultado el día 9 de mayo del 2009 en la World Wide Web: <http://www.guia.ceei.es/interior.asp?MP=8&MS=11>

David Lozano (2002) El Plan e Económico-Financiero

Manual Diseño y Elaboración de planes de negocios para micros y medianas empresas rurales, instrumentos técnicos del Instituto de desarrollo rural (IDR)

Gómez Rafael (1999). Economía. 3ª edición

Mipymes. Gob./emprendedores.com planes de produccion.com

Rosario Ballestero 2004 especies menores (EIAG) Rivas, Nicaragua

Philip Kotler. Mercadotecnia, tercera edición, PRENTICE ISPANOAMERICANA, S.A. México. 738 págs.

Pro patio, de sueños a realidad (2001) elaboración de proyectos de patios2 en foque de género

Régimen académico UNA, capitulo II de la Organización de los trabajos de investigación, página 33

ANEXO,

**ANEXO 1 ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS
DESTASADORAS DE CERDOS.**

I. DATOS GENERALES:

Nombre y apellido: _____

Cargo: _____

Teléfono: _____ **Email:** _____

Dirección: _____

Experiencia: _____

Nombre de la Empresa: _____

II. PREGUNTAS:

1. Además de los proveedores de cerdos que tiene actualmente, ¿Están necesitando nuevos proveedores?

Si ___ **no** ___

2. ¿Qué cantidades de cerdos tienen proyectadas destazar en este año?

3. ¿De que zonas provienen los cerdos que ustedes acopian?

4. ¿Quiénes son sus proveedores actualmente?

5. ¿Cuál es la cantidad promedio de cerdos que compran por proveedor?

6. ¿Cuál es la cantidad máxima de cerdos que compra por proveedor?

7. **¿Cuál es la cantidad mínima de cerdos que compran por proveedor?**

8. **¿A que precio le paga el kilo de cerdo en pie a sus proveedores?**

9. **¿Cuentan con servicio de transporte para la compra de los cerdos?**

10. **¿Cuáles son los requisitos que solicitan a sus proveedores de cerdos para ser efectiva la compra?**

11. **¿Cuáles son los parámetros de higiene que solicitan a sus proveedores de cerdos?**

12. **¿Cada cuanto se abastecen de cerdos?**

13. **¿Si la asociación de productores amigos, del Municipio de Larreynaga, Departamento de león, les ofreciera cerdos bajo los parámetros de higiene que ustedes exigen y cumplieran con los requisitos que ustedes solicitan, les comprarían cerdos?**

14. **¿Cada cuanto les comprarían cerdos?**

15. **¿Estarían dispuestos a asumir el transporte?**

ANEXO 2. ANALISIS AMBIENTAL (MATRIZ CAUSA – EFECTO)

Plan de Negocios.

Establecimiento de una porqueriza para producción y comercialización de cerdos bajo un sistema semi- tecnificado, en la finca la campana de la asociación momentánea de productores amigos, comunidad valle las zapata, del municipio larreynaga, Departamento de león, 2010 – 2014.

MATRIZ CAUSA - EFECTO			
FACTORES DEL MEDIO	ETAPA: OPERACIÓN		
	C1 Producción de cerdos.	C3 Manejo de los pastos.	C4 Manejo y evacuación de los desechos sólidos y líquidos.
Calidad del aire	X	X	X
Vegetación	X	X	X
Fauna	X		X
Hidrología Sup. E hidrogeología	X	X	X
Suelo	X	X	X
Salud	X	X	X
Calidad de vida	X	X	X

ANEXO 3. ANALISIS AMBIENTAL MATRIS PARA LA VALORACION DE IMPACTOS

PLAN DE NEGOCIO.														
Establecimiento de una porqueriza para producción y comercialización de cerdos bajo un sistema semi- tecnificado, en la finca la campana de la asociación momentánea de productores amigos, comunidad valle las zapata, del municipio larreynaga, Departamento de león, 2010 – 2014.														
MATRIS PARA LA VALORACION DE IMPACTOS.														
ACTIVIDADES.	IMPACTO.	ETAPA:						OPERACIÓN.						
		Naturaleza.	Intensidad.	Extensión.	Momento	Persistencia.	Reversibilidad.	Acumulación	Probabilidad.	Efecto.	Periodicidad.	Percepción Social.	Importancia.	Valor máximo de importancia.
		Sign	I	EX	Mo	Pr	Rv	Ac	Pb	Ef	Pr	Ps	S	S
Manejo de cerdas reproductoras.	Contaminación de aire	-	1	1	4	1	2	2	2	2	4	1	-21	100
	Contaminación de suelo.	-	2	4	2	2	1	1	4	2	2	2	-25	100
	Generación de desechos líquidos.	-	2	4	2	1	2	1	4	1	1	1	-27	100
	Generación de desechos sólidos.	-	2	2	2	1	4	2	4	4	4	2	-35	100
Manejo de lechones.	Contaminación de aire	-	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	-19	100
	Contaminación de suelo.	-	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	-20	100
	Generación de desechos líquidos	-	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	-17	100
	Generación de desechos sólidos.	-	2	1	2	1	1	2	4	4	2	2	-24	100
Manejo de cerdos de levante.	Contaminación de aire	-	1	2	2	2	4	2	4	4	2	1	-30	100
	Contaminación de suelo.	-	1	1	1	2	4	2	2	1	1	2	-27	100
	Generación de desechos líquidos	-	1	2	1	2	4	2	2	1	1	2	-19	100
	Generación de desechos sólidos.	-	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	-25	100
Manejo de los cerdos de ceba.	Contaminación de aire	-	1	1	1	2	2	2	4	1	2	2	-30	100
	Contaminación de suelo.	-	2	1	1	1	2	2	4	1	1	2	-18	100
	Generación de desechos líquidos	-	2	1	2	1	4	1	4	1	1	2	-25	100
	Generación de desechos sólidos.	-	2	2	2	1	4	1	2	1	1	2	-35	100

ANEXO 4. ANALISIS AMBIENTAL MATRIS DE IMPORTANCIA.

PLAN DE NEGOCIO.							
<p align="center">Establecimiento de una porqueriza para producción y comercialización de cerdos bajo un sistema semi- tecnificado, en la finca la campana de la asociación momentánea de productores amigos, comunidad valle las zapata, del municipio larreynaga, Departamento de león, 2010 – 2014.</p>							
MATRIS DE IMPORTANCIA.							
FACTORES DEL MEDIO.	Contaminación del aire	Contaminación del suelo	Generación de desechos líquidos.	Generación de desechos sólidos.	Valor de la alteración.	Máximo valor de alteración	Grado de alteración
Calidad de aire.	-21				-21	100	-21
Vegetación.			-27	-24	-51	100	-27
Fauna.	-21			-24	-45	100	-21
Hidrología sup. E hidrogeología.		-25			-25	200	-25
Suelo.		-25	-27	-24	-76	300	-25
Salud.	-21	-25			-46	500	-21
Calidad de vida.		-25			-25	400	-25
Valor medio de importancia	-28						
Dispersión típica.	7						
Rango de discriminación.	-21						
Valor de la alteración.	-63	-100	-54	-72	-289		
Máximo valor de alteración						1700	
Grado de alteración							-28
Estudio de impacto ambiental	VALOR CRÍTICO.				Rango: > 49		
Plan de Gestión Ambiental.	VALOR MEDIO.				Rango: < 49 > 38		
Análisis Ambiental	VALOR IRRELEVANTE.				Rango:> 38		

ANEXO 5. ANALISIS AMBIENTAL FICHA AMBIENTAL

FICHA AMBIENTAL

1.- DATOS GENERALES

IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Nombre del Plan de Negocio: Establecimiento de una porqueriza para producción y comercialización de cerdos bajo un sistema semi- tecnificado, en la finca la campana de la asociación momentánea de productores amigos, comunidad valle las zapata, del municipio larreynaga,

Departamento de león, 2010 – 2014.

Componente: Apoyo a la comercialización

Tipo de plan de negocios: Apoyo a negocios rurales.

2.- GRUPO EJECUTOR

Nombre: Asociación de productores amigos.

Nombre del representante legal: Gustavo Adolfo Fonseca busto.

Dirección: El negocio estará ubicado en la finca la campana, perteneciente a la comunidad “Valle las zapata” a 15 Km. de la ciudad de malpaisillo cabecera municipal de Larreynaga departamento de león.

.Departamentos: León

Municipio: Larreynaga.

Responsable Ambiental: _____

3.- DESCRIPCION DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Se realizara la construcción y equipamiento de una porqueriza para el fortalecimiento a la comercialización de cerdos de la asociación momentánea de productores amigos. La porqueriza tendrá un sistema de tratamiento de los desechos de los cerdos.

4.- SITIO DE EMPLAZAMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

En la periferia o dentro de:

- Conservación y protección del medio ambiente
- Legalmente protegidas
- Para el desarrollo de actividades productivas X
- Con amenazas naturales
- Con valor patrimonial cultural
- Ecológicamente frágil
- Otras actividades

Superficie a Ocupar: La capacidad instalada de la empresa es de 2,500 cerdos, en un área 150 manzanas.

Usuarios del Plan de Negocios:

Directamente: 125 Indirectamente: 502

Ubicación Geográfica:

Municipio: LARREYNAGA.

Comunidad: VALLE LAS ZAPATA.

ANEXO 6. CURRICULUM DE LA JUNTA DIRECTIVA

CURRICULUM VITAE

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos: Andrés Maria González grillo.
Lugar y fecha de nacimiento: León, 11-1- 1978
Edad: 31 Años
Dirección Actual: CMCA. Valle las zapata, pretil 35VRS. Norte.
LARREYNAGA- MALPAISILLO.
Estado Civil: Casado.
Nacionalidad: Nicaragüense
No. De cedula 291-111278-0004T

II. ESTUDIOS REALIZADOS.

Educación primaria “colegio corazón de Jesús del valle la zapata”.
Egresado de la educación primaria.
Educación secundaria “Instituto Nacional España - Malpaisillo”
Diploma de “BACHILLER EN CIENCIAS Y LETRAS”
Educación técnica INATEC – LEON.
Diploma de técnico superior en computación.

CURRICULUM VITAE

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos: Ubencio Segundo Rivas poveda

Lugar y fecha de nacimiento: León, 01-06- 1980

Edad: 29 Años

Dirección Actual: CMCA. Valle las zapata, pretil 20VRS. Sur.
LARREYNAGA- MALPAISILLO.

Estado Civil: Casado.

Nacionalidad: Nicaragüense

No. De cedula 291-010680-0007T

II. ESTUDIOS REALIZADOS.

Educación primaria “colegio corazón de Jesús del valle la zapata”.
Egresado de la educación primaria.

Educación secundaria “Instituto Nacional España - Malpaisillo”
Diploma de “BACHILLER EN CIENCIAS Y LETRAS”

Educación técnica INATEC – LEON.
Diploma de técnico superior caja y computación.

CURRICULUM VITAE

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos: Asunción Martin Vargas Suncín.
Lugar y fecha de nacimiento: León, 10-03- 1983
Edad: 26 Años
Dirección Actual: CMCA. Valle las zapata, pretel 20VRS. Sur.
LARREYNAGA- MALPAISILLO.
Estado Civil: Soltero.
Nacionalidad: Nicaragüense
No. De cedula 291-100383-0002M

II. ESTUDIOS REALIZADOS.

Educación primaria “colegio corazón de Jesús del valle la zapata”.
Egresado de la educación primaria.
Educación secundaria “Instituto Nacional España - Malpaisillo”
Diploma de “BACHILLER EN CIENCIAS Y LETRAS”

ANEXO 7 Tabla de amortización: Préstamo Número.

Tabla de amortización: Préstamo Número.

Monto solicitado	1.062.014,40
Plazo de préstamo.	4 años
Plazo de gracia	3 meses
Plazo de pago	45 meses
Interés.	12%
Frecuencia de pago.	mensual

Periodo	Interés	Principal	Cuota	Acumulado	Saldo
0	0	0	0	0	1.062.014,40
1	10620,144	0	10620,14	10620,14	1062014,4
2	10620,144	0	10620,14	21240,29	1062014,4
3	10620,144	0	10620,14	31860,43	1062014,4
4	10620,144	23600,32	34220,46	66080,90	1038414,08
5	10384,1408	23600,32	33984,46	100065,36	1014813,76
6	10148,1376	23600,32	33748,46	133813,81	991213,44
7	9912,1344	23600,32	33512,45	167326,27	967613,12
8	9676,1312	23600,32	33276,45	200602,72	944012,8
9	9440,128	23600,32	33040,45	233643,17	920412,48
10	9204,1248	23600,32	32804,44	266447,61	896812,16
11	8968,1216	23600,32	32568,44	299016,05	873211,84
12	8732,1184	23600,32	32332,44	331348,49	849611,52
13	8496,1152	23600,32	32096,44	363444,93	826011,2
14	8260,112	23600,32	31860,43	395305,36	802410,88
15	8024,1088	23600,32	31624,43	426929,79	778810,56
16	7788,1056	23600,32	31388,43	458318,21	755210,24
17	7552,1024	23600,32	31152,42	489470,64	731609,92
18	7316,0992	23600,32	30916,42	520387,06	708009,6
19	7080,096	23600,32	30680,42	551067,47	684409,28
20	6844,0928	23600,32	30444,41	581511,88	660808,96
21	6608,0896	23600,32	30208,41	611720,29	637208,64
22	6372,0864	23600,32	29972,41	641692,70	613608,32
23	6136,0832	23600,32	29736,40	671429,10	590008
24	5900,08	23600,32	29500,40	700929,50	566407,68
25	5664,0768	23600,32	29264,40	730193,90	542807,36
26	5428,0736	23600,32	29028,39	759222,29	519207,04
27	5192,0704	23600,32	28792,39	788014,68	495606,72
28	4956,0672	23600,32	28556,39	816571,07	472006,4
29	4720,064	23600,32	28320,38	844891,46	448406,08
30	4484,0608	23600,32	28084,38	872975,84	424805,76
31	4248,0576	23600,32	27848,38	900824,21	401205,44
32	4012,0544	23600,32	27612,37	928436,59	377605,12
33	3776,0512	23600,32	27376,37	955812,96	354004,8
34	3540,048	23600,32	27140,37	982953,33	330404,48

Periodo	Interés	Principal	Cuota	Acumulado	Saldo
35	3304,0448	23600,32	26904,36	1009857,69	306804,16
36	3068,0416	23600,32	26668,36	1036526,05	283203,84
37	2832,0384	23600,32	26432,36	1062958,41	259603,52
38	2596,0352	23600,32	26196,36	1089154,77	236003,2
39	2360,032	23600,32	25960,35	1115115,12	212402,88
40	212402,89	23600,32	236003,21	1351118,33	188802,56
41	1888,0256	23600,32	25488,35	1376606,68	165202,24
42	1652,0224	23600,32	25252,34	1401859,02	141601,92
43	1416,0192	23600,32	25016,34	1426875,36	118001,6
44	1180,016	23600,32	24780,34	1451655,69	94401,28
45	944,0128	23600,32	24544,33	1476200,03	70800,96
46	708,0096	23600,32	24308,33	1500508,36	47200,64
47	472,0064	23600,32	24072,33	1524580,68	23600,32
48	236,0032	23600,32	23836,32	1548417,01	0
	486402,6052	1062014,40	1548417,005		

ANEXO 8. PLANILLA GENERAL DEL NEGOCIO

Planilla general (Cifras en córdobas)

Cargo	# en el cargo	Salario mensual	Salario anual	Aguinaldo	Indemnización	Total de pago
Gerente general	1	5,000.00	60,000.00	5,000.00	5,000.00	70,000.00
Secretaria Auxiliar	1	3000.00	36,000.00	3,000.00	3,000.00	42,000.00
contador	1	4,000.00	48,000.00	4,000.00	4,000.00	56,000.00
CPF	3	2,500.00	90,000.00	7,500.00	7,500.00	105,000.00
Operarios	20	2,500.00	600,000.00	50,000.00	50,000.00	700,000.00
TOTAL			834,000.00	69,500.00	69,500.00	973,000.00

Fuente: Elaboración