GC-F-004v.08

Plantilla Modelo de Negocio 2023

@SENAComunica

www.sena.edu.co

1. “Quien soy yo” (Presentación del Emprendedor)

Soy un joven de 32 años, graduado como técnico agropecuario. Empecé la cría de porcinos hace ya 5 años y obtuve experiencia en granja de cien (100) madres como jefe de gestación con soluciones porcinas. Al empezar mi negocio tuve la dificultad de encontrar lechones de abasto certificados, a lo cual me vi en la obligación de conseguir y traer madres de Medellín para hacer el ciclo completo y poder tener la genética.



2. “Poseemos problemas” (Problema o Necesidad)

Al ver la problemática a la que me estaba enfrentando me surgió la siguiente pregunta; ¿Cuánto gasta un lechón sin genética hasta el sacrificio en tiempo y alimento? Y la respuesta a este interrogante es INCALCULABLE pero, esto nos pasa a todos los que empezamos en este negocio, invertimos dinero, esfuerzo, tiempo y al final de todo no se ven los resultados porque se invierte en el animal equivocado. Ahora podemos analizar el caso contrario a nuestra pregunta; ¿Cuánto tiempo y alimento gasta un lechón línea terminal hasta el sacrificio? Y su respuesta es EXACTA, veinte (20) semanas y en cuanto a la alimentación serían doscientos veinte (220) kilos de pienso.



3. “A quien le sirve lo que hago” ¿Quién es el protagonista?

Impactaremos a todas las familias rurales que crían especies menores entre estas el cerdo. Estas mismas cuentas con un espacio reducido pero tienen la disposición, tiempo, y amor por ver crecer los animales y así tener seguridad alimentaría y de esta forma no tener que salir a comprar carnes, sobretodo de cerdo importada.

Hay que tener en cuenta que esto se haría con las personas campesinas entre el sur de la Guajira y el norte del Cesar.



4. “Se le tiene” (Solución - Propuesta de Valor)

Al ver la problemática presentada con los lechones, podemos encontrar que la genética que se quiere sacar adelante, debe ser fuerte, resistente a las condiciones difíciles y esta raza sería duroc, ya que en esta encontramos altas ganancias diarias, son animales robustos y calidad de carne en canal insuperable.

La innovación es la cerda hiperprolifica, que con un personal capacitado e instalaciones de primera tecnología para producir con menos hembras más lechones por inseminación artificial, trayendo así la última genética que se esté utilizando



5. “Donde cabe uno caben todos” (Oportunidad Comercial)

La oportunidad está en la eficiencia. Producir con diez hembras, lo que a otro productor le tocaría con quince (15) y así poder bajar el costo de producción y poder salir a competir al mismo precio de un lechón sin genética Al tener un producto de mayor calidad y al mismo precio o más barato se puede entrar a competir y llenar el espacio. El consumo de carne de cerdo 13kg en Colombia, cifras reciente del 2019 muestran que el aumento por año es del 10% hasta el 2023.

La carne importada representa el 20% del consumo nacional.



6. “En qué vamos” (Validación)

Tengo 4 hembras de cría donde produzco 9 partos al año, alrededor de 90 lechones, donde la mitad de la producción se vende y la otra mitad se finaliza en cerdo cebado.

Se utiliza inseminación artificial, inmunocastración alimentación a voluntad.

Se vende lechón desteto de 21 días $200.000

Y un cerdo cebado de 5 meses en $1.050.000





7. “Los de al lado” (Competencia)

Aspectos	Competidor 1 (Porcisur)	Competidor 2 (Granja porcicola la Española)
Localización (Ubicación geográfica)	Villanueva - La Guajira	Valledupar - Cesar
Productos y servicios (Atributos)	Pie de cría, Lechones de genética no certificada, madres f1	Pie de cría, lechones de genética no certificada, madres f1 y machos.
Precios de venta	Lechones desteto $200.000 pesos	Lechones desteto $210.000 pesos
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Tienen sus propios puntos de ventas en granja.	Tienen sus propios puntos de ventas en granja.
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas: Tienen su propio pie de cría de hace varios años, las personas pueden ir y ver el producto terminado, es un negocio reconocido en el sur de la guajira. Desventaja: la genética no es certificada, costos elevados del producto, poca disponibilidad para suplir en la región.	Ventajas: están ubicados en el área metropolitana de Valledupar, tienen mucha aceptación en el norte del Cesar, es una empresa grande en el sector porcicola. Desventajas: Están muy lejos de gran parte del territorio de la Guajira, el costo del lechón elevado, no cuentan con la genética de punta.

8. ¿Ý cómo nos conectamos? (Enfoque y estrategia de mercado)

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
La genética habla por sí sola	Voz a voz	Entregar al cliente la mejor calidad para que estos mismos puedan recomendarlos	0
Descuento por Volumen de Compras	Punto de venta	Descuento por Volumen de Compras	
Estrategia de comunicación	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
La genética se hace ver	Redes sociales, visitas al sitio	Hacer publicidad a los productos que se tienen, mostrar lo que se ha obtenido en la granja	
Estrategia de distribución	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Punto de Venta presencial	Canal Directo	Venta Presencial	
Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Precio de venta	Canal Directo	Análisis de Costo y Precio de Mercado	
Precio de volumen	Canal Directo	Descuentos por cantidades	
Estrategia de producto	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Manejo en alimentación diferenciada por etapas	correo electronico y/o redes sociales	Ingresando al negocio genética nueva	

9. “Las cuentas claras, el chocolate espeso” (Finanzas)

30 hembras de cría – $45.000.000

6 parideras - $20.000.000

2 salas de precebo - $10.000.000

30 jaulas de gestación - $ 10.000.000

4 trabajadores – salario a definir

Alimentación 178 bultos - $15.130.000

Cuento con la tierra valorada en $30.000.000 y los 4 galpones valorados en $5.000.000 en total.



10. “Mis compañeros de aventura son…” (Equipo del emprendimiento)

Empleado 1: Gerente	Empleado 2: Administrador de granja	Empleado 3 y 4: Operario en granja
Médico veterinario y zootecnista	Técnico	Bachillerato
Al menos dos años de experiencia	Mínima de 1 año	Mínima de un año
experiencia en el manejo de los animales	Manejo de animales y supervisión de los mismos	Manejo en las instalaciones

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co