

# EVALUACIÓN ECONÓMICA SUSTENTABLE PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD CAPRINA

Proyecto Financiado por La Fundación para la Innovación Agraria (FIA)



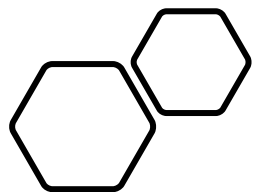
XIMENA URIBE MOYA

MAGISTER EN GESTIÓN TECNOLÓGICA

MBA EN ALTA DIRECCIÓN



Facultad de Ciencias  
Agronómicas  
UNIVERSIDAD DE CHILE



# 1.-PROPUESTA DE VALOR

- PREPARAR TODO PARA ENTREGAR EL PRODUCTO DE ACUERDO A LO QUE ESTAMOS PROMETIENDO.
  - INVERSIÓN
  - CAPITAL DE TRABAJO
  - RRHH



## PROPUESTA DE VALOR

MANEJO PREDIAL Y CUIDADO ANIMAL BAJO LAS MEJORES CONDICIONES QUE LES PERMITE EL CAMBIO GLOBAL



Quesos de cabra con identidad local, tradición y excelente e inconfundible sabor.

Saludable, rico en nutrientes, bajo en grasas saturadas y en lactosa.

Acompañamiento ideal para deleitarse en familia

Producidos principalmente por mujeres con entrega y pasión por la tradición caprina, para entregarles el mejor producto a sus fieles consumidores.

# 2.-CLIENTES

A QUIENES VAMOS A VENDER Y CUANTO LE VAMOS A COBRAR.

- QUIENES SON
- DE DONDE SON
- COSTEAR TRASLADO
- EMPAQUE
- TODO LO NECESARIO PARA LLEGAR DONDE EL CLIENTE.

## SEGMENTO DE CLIENTES

- Intermediarios distribuidores
- Turistas o lugareños
- Asistentes a ferias gastronómicas
- Consumidor directos
- Restaurantes
- Clientes que compran en sala de venta.



- ¿Qué estoy vendiendo y quién me está comprando?
- ¿Quiénes son mis clientes?
- ¿Quiénes son mis clientes más importantes?
- ¿Cuándo y en donde están comprando mis productos?

LO IMPORTANTE ES SABER VENDER Y A CUANTO VENDER





## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

· La primera alternativa de distribución de los productos, que sean entregada al cliente directo o bien entrega en la empresa de transporte que traslada a otras ciudades de la región.

La segunda opción directo a restaurante,, intermediarios y otros, o al lugar de despacho indicado por el cliente.

La tercera se enfoca en el consumo directo con posicionamiento en ferias gastronómicas costumbristas de la región.



**LO IMPORTANTE ES LLEGAR AL CLIENTE CON EL PRODUCTO CON LA MEJOR CALIDAD. DEBEMOS PREVER TODO LO QUE NECESITAMOS PARA LOGRALO.**

LO IMPORTANTE ES LA COMERCIALIZACIÓN

# 3.- DISTRIBUCIÓN

DONDE QUEREMOS LLEGAR.

- COSTEAR TRASLADO
- EMPAQUE QUE RESISTA
- TODO LO NECESARIO PARA LLEGAR DONDE EL CLIENTE.
- QUIÉN SE HACE CARGO DEL TRASLADO



# 4.-RELACIÓN CON LOS CLIENTES

## CREACIÓN DE VÍNCULO CON MIS CLIENTES.

- INVERTIR EN TECNOLOGÍA
- INVERTIR EN MEDIOS DE PAGO
- OFERTAS.



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Asistencia por teléfono, mail o chat.
- Las diferentes redes sociales a las que pertenece.
- Cámaras de comercio.
- Clubs o grupos de mercado.
- Apoyo difusión por medios disponibles municipales, regionales.
- Centros de negocios

FIDELIZACIÓN  
CONFIANZA  
PERMANECIA  
EN EL TIEMPO



# ACTIVIDADES CLAVES

## MEJORAMIENTO DE SISTEMA DE PRODUCCIÓN CAPRINA

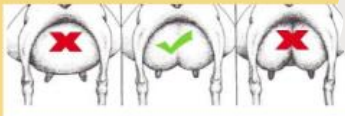
### Genética animal

- Mejoramiento genético
- Reproducción
- Selección y manejo de reproductores
- Morfoestructura



### Nutrición y Alimentación

- Condición Corporal
- Análisis de Alimentos y su interper
- Nutrición y Alimentación
- Manejo de pastizales



### Sanidad animal

- Botiquín
- Sanidad Caprina
- Manejo sanitario

### Infraestructura Productiva

- Corrales
- Sala de Ordeña

### Calidad de leche y quesos

- Aspectos relacionados con la Leche
- Aspectos relacionados con los Quesos
- Defectos y alteraciones



### Aspectos económicos

- Determinación de costos
- Determinación de Precios
- Rentabilidad productiva



# 5.-ACTIVIDADES CLAVES

## ACTIVIDADES IMPORTANTES Y QUE DEMANDAN RECURSOS

- RRHH
- MANTENCIÓN ANIMAL
- NUTRICIÓN Y ALIMENTACIÓN
- SANIDAD ANIMAL
- PRODUCCIÓN DE LECHE
- PRODUCCIÓN DE QUESO
- PRODUCCIÓN DE CARNE







## 6.-RECURSOS CLAVES

### RECURSOS IMPORTANTES

- COSTOS FIJOS
- COSTOS VARIABLES
- INVERSIONES
- CAPITAL DE TRABAJO

## RECURSOS CLAVES

DEBEMOS IDENTIFICAR QUE RECURSOS SON LOS NECESARIOS PARA LOGRAR OBTENER LOS PRODUCTOS.

IDENTIFICAR EL CAPITAL DE TRABAJO, ESTO ES LOS RECURSOS CON LOS QUE DEBEMOS DISPONER ANTES DE GENERAR LOS INGRESOS POR LAS VENTAS.

CADA PASO ANTERIORMENTE DESCRITO POR NUESTRO MODELO DE NEGOCIO REQUIERE RECURSOS, ESTOS RECURSOS DEBEMOS IDENTIFICARLOS Y CALCULARLOS PARA NO QUEDAR CON LA PRODUCCIÓN SIN TERMINAR.

1.- PARAMETROS		Medida			
Superficie pastoreo (ha)		2			
N° cabras		20			
N° cabritillas		25			
N° chivos reproductores		1			
N° chivitos		20			
N° de cabras que destina a la producción de quesos		10			
Meses de producción de quesos		Enero a febrero y de julio a diciembre			
2.- INVERSIONES		Monto	Años vida Útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
5 Corrales y 1 galpon aporte estatal		\$ 4.000.000	10	\$ 400.000	\$ 33.333

# 7.-ASOCIACIONES CLAVES

IDENTIFICAR Y VINCULARNOS CON TODOS LOS QUE ESTÁN EN NUESTRO ENTORNO Y GENERAN UNA RED DE BENEFICIOS.

- SOCIOS
- AMIGOS
- GOBIERNO
- EMPRESAS
- GREMIOS
- ENTORNO CERCANO
- ETC.



## ASOCIACIONES CLAVES

IDENTIFICAR Y GENERAR LAZOS CON ACTORES CLAVES PARA NUESTRO NEGOCIO. ESTOS ACTORES TIENEN DISTINTOS TIPOS DE PARTICIPACIÓN EN NUESTRO NEGOCIO.

PODEMOS IDENTIFICAR ACTORES SOCIALES COMO LAS INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES QUE APOYAN A PRODUCTORES DEL SECTOR, PODEMOS IDENTIFICAR ACTORES DIRECTOS COMO SOCIOS QUE DESEEN PARTICIPAR EN EL NEGOCIO (INVERTIR), ACTORES FINANCIEROS QUE APOYEN CON SUBSIDIOS Y CRÉDITOS PRIVADOS Y SOCIALES.

CADA ACTOR IDENTIFICADO ES IMPORTANTE PARA NUESTRO NEGOCIO, DEBEMOS CATEGORIZARLOS Y GENERAR LAZOS CONSTANTES Y PERMANENTES SEGÚN LO NECESITEMOS.

LO IMPORTANTE ES QUE LAS OPORTUNIDADES DEL ENTORNO LAS PODEMOS IDENTIFICAR PARA APROVECHARLAS.





# 8. ESTRUCTURA DE COSTOS

## COSTEO DEL SISTEMA PRODUCTIVO COMPLETO

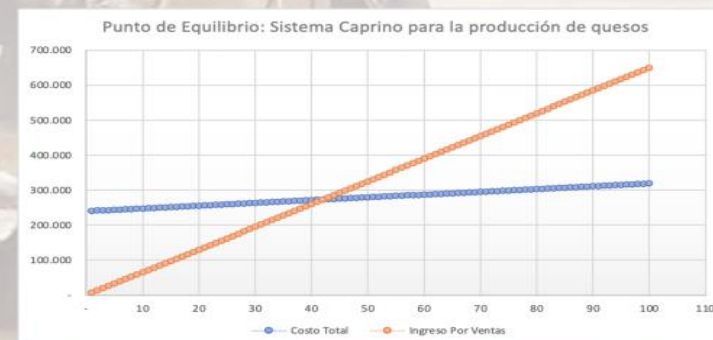
- COSTOS FIJOS
- COSTOS VARIABLES
- INVERSIONES
- CAPITAL DE TRABAJO
- PUNTO DE EQUILIBRIO

## ESTRUCTURA DE COSTOS

IDENTIFICACIÓN DE COSTOS Y SU CLASIFICACIÓN (FIJOS, VARIABLES, TOTALES, PUNTO DE EQUILIBRIO Y OTROS).

ESTO NOS PERMITIRÁ SABER CUÁNTO NOS CUESTA PRODUCIR NUESTROS PRODUCTOS, SABER CUÁNTO ES EL COSTO DE LOS PRODUCTOS Y ASÍ DETERMINAR EL PRECIO. LOS COSTOS SON UNA VALORACIÓN MONETARIA, ES DECIR, EN PESOS, DE LOS GASTOS INCURRIDOS Y APLICADOS EN LA OBTENCIÓN DE UN BIEN O SERVICIO. INCLUYE EL COSTO DE LOS MATERIALES, MANO DE OBRA Y LOS GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.

¿CUÁNTO LE CUESTA PRODUCIR?



# 9.-INGRESOS

## INGRESOS

- PUNTO DE EQUILIBRIO
- PRECIO
- DEMANDA
- VENTA
- INGRESOS

### FUENTES DE INGRESOS

¿CÓMO CALCULAMOS EL PRECIO?

ME ADECUO AL PRECIO DE VENTA QUE DICTAMINA EL MERCADO

LO CALCULO CON UN % SOBRE EL COSTO

LO CALCULO DE ACUERDO A LO QUE CREO QUE DEBO COBRAR

8 FILIZOTEROLLA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
INGRESOS	1.174.229	1.063.800	22.800	22.800	22.800	22.800	209.171	209.171	179.934	193.171	208.514	204.171	2.127.943
COSTOS	430.000	417.000	340.000	340.000	340.000	340.000	417.000	417.000	413.000	417.000	413.000	417.000	4.363.000
MARGEN	744.229	646.800	217.200	217.200	217.200	217.200	492.171	492.171	386.934	314.171	295.514	397.171	2.635.543

FLUJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por Venta	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943	2.127.943
Costos	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000	4.363.000
Depreciación	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000
Utilidad Antes de Impuestos	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543	1.486.543
Impuesto	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963	433.963
Utilidad Después de Impuestos	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580	1.052.580
Depreciación	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000	1.370.000
Reversión en Capital de Trabajo										
Inversión	11.100.000									
Total	11.100.000	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580	2.382.580
Saldo	35.399.913									
TIR	2%									

