



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS AGRONOMICAS
DEPARTAMENTO DE PRODUCCION ANIMAL



Determinación de costos y rentabilidad del sistema productivo caprino

Proyecto FIA Proyecto PYT -2018-0071 "Mejoramiento de la Sustentabilidad y Resiliencia de sistemas de producción caprina en zonas áridas, frente a los efectos del cambio climático"

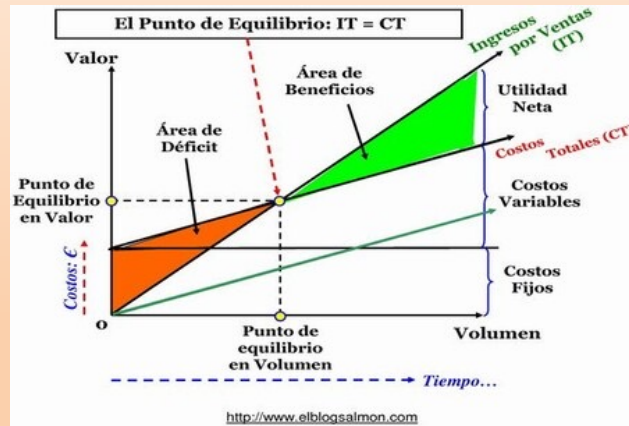


Mg. Ximena Uribe Moya



Introducción

Clase teórica basada en aspectos teóricos y prácticos representativos de un sistema caprino.



01 Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

02 Identificación de costos y su clasificación (fijos, variables, totales, punto de equilibrio y otros)

03 Identificación de recursos (físicos, humanos, infraestructura, animales y financieros, entre otros)

04 Flujo de ingresos y rentabilidad.

01 Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

Refleja todo el proceso de negocio que esta detrás de la idea y ver como actúan todas las partes que conforman la propuesta de negocio de la empresa (sistema caprino).

Lo primero que haremos es visualizar nuestro negocio y definir el sistema productivo caprino, para identificar los productos que vamos a producir

Dimensiones del predio

¿Plantel caprino compuesto por?

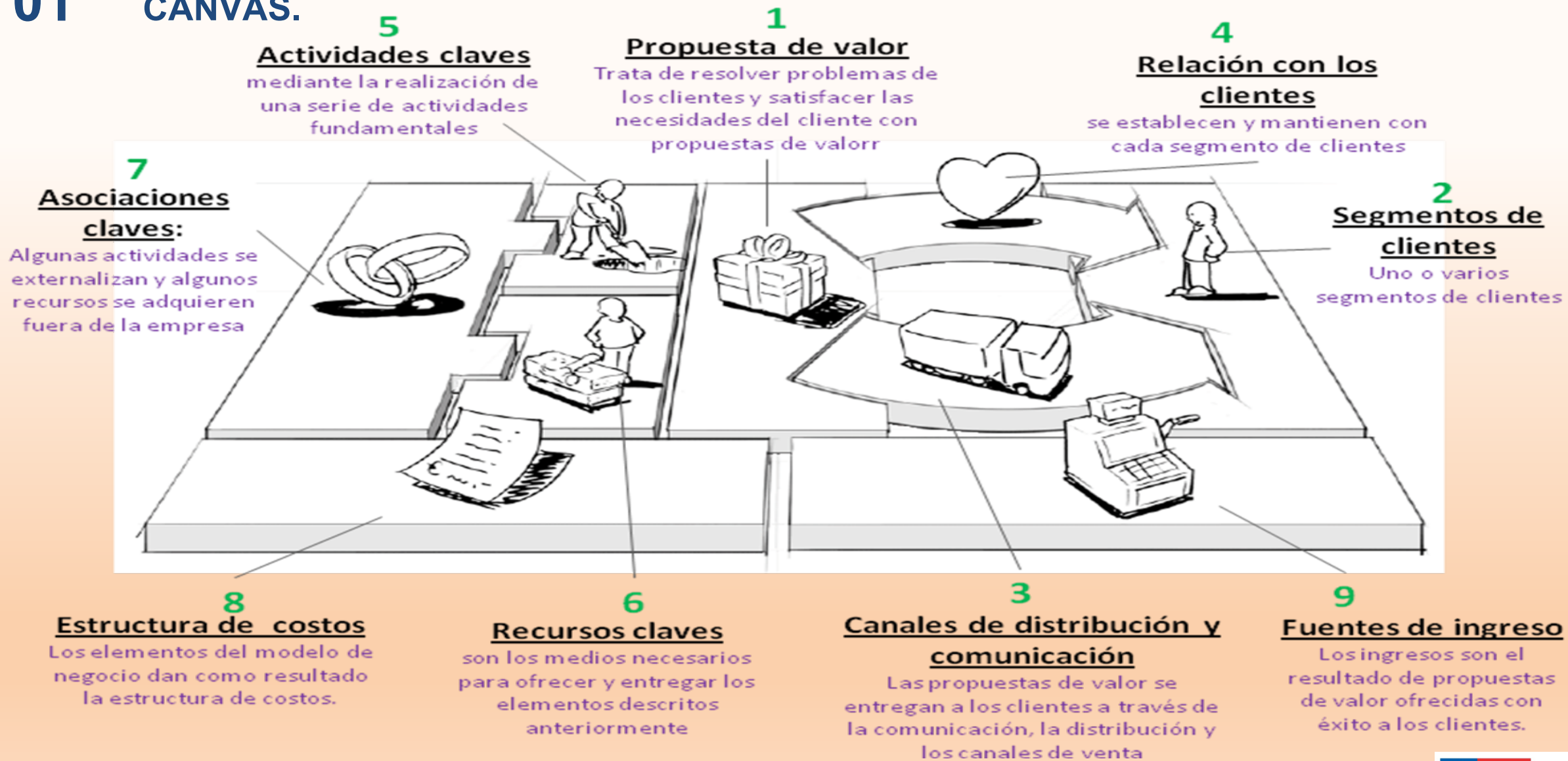
Qué productos quiero vender

- Quesos de cabra como producto principal
- Animales vivos producto secundario



01

Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.



01 Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

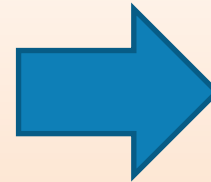
QUÉ ES LA PROPUESTA DE VALOR

¿QUÉ OFRECEMOS ?



AQUELLO QUE HACE QUE LOS CONSUMIDORES NOS ELIGAN A NOSOTROS Y NO A LA COMPETENCIA

Características: Novedad/ Desempeño/ Personalización/ Diseño/ Marca/ Estatus/ Reducción de costos/ Reducción de riesgo/ Accesibilidad/ Conveniencia/ Usabilidad.



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.



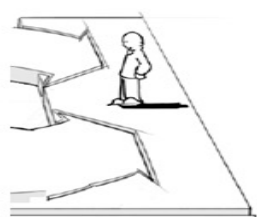
01

Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

BLOQUE N°2: SEGMENTOS DE CLIENTES:

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones que deberán comprar mis productos o servicios.

- Este bloque debe responder las siguientes preguntas:
- ¿De quiénes se hace cargo con la oferta?
 - ¿Quiénes son los clientes del producto o servicio ofrecido?
 - ¿Quiénes son los clientes más importantes?
 - ¿Para quién estamos creando valor?



Investiga y agrupa a potenciales clientes con características semejantes, en segmentos definidos, para averiguar información acerca de sus gustos, preferencias, ubicación geográfica, etc.

- Consumidor final
- Restaurantes
- Intermediarios

BLOQUE N°4 RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Define y organiza la relación con los clientes del negocio.



*Identifica los factores que rigen la relación comercial.
Aquí identificamos qué recursos de tiempo y monetarios utilizamos para mantenernos en contacto con nuestros clientes.
Existen diferentes tipos de relaciones que podemos establecer con segmentos específicos de clientes: asistencia personal, servicios automatizados, etc.*

- Este bloque debe responder las siguientes preguntas:
- ¿Qué tipo de relaciones construimos con nuestros clientes?
 - ¿Cuáles ya están establecidas?
 - ¿Cuál es su costo?
 - ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

- Telefónica
- Por internet
- Directa

BLOQUE N°3: CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN:

Define y organiza los canales de comunicación y distribución del negocio.



*Responde y define medios para promover producto o servicio.
Los canales centran su actividad en 5 fases: notoriedad, evaluación, compra, entrega y post-venta.*

- Este bloque debe responder las siguientes preguntas:
- ¿A través de qué canales se llega a nuestros segmentos de clientes?
 - ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de clientes?
 - ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con nuestros clientes?
 - ¿Cómo se conjugan nuestros canales de comunicación...?
 - ¿Cuáles tienen mejores resultados?
 - ¿Cuáles son más rentables?
 - ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

- Entrega en el predio
- Entrega en punto de venta (orilla de carretera)
- Intermediarios

01 Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

BLOQUE N°5 ACTIVIDADES CLAVES:

Describe las actividades claves para el negocio.



Define las actividades vitales de la propuesta de valor.

Procesos que son más importantes para el desempeño de la actividad de la empresa.

Estas actividades se pueden categorizar, según los siguientes criterios: producción, solución de problemas y plataforma.

Este bloque debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?
- ¿Qué actividades clave requieren las relaciones con mis clientes?
- ¿Qué actividades clave requieren mis canales de distribución?
- ¿Qué actividades clave requiere mi modelo de ingresos?

BLOQUE N°6 RECURSOS CLAVES:

Define recursos y capacidades requeridas por el negocio.



Adquiere responsabilidad y asigna valor a los recursos.

Este bloque describe los recursos más importantes que necesitamos para que funcione nuestro modelo de negocio.

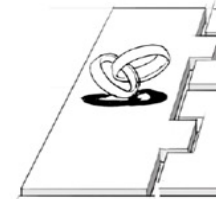
Estos recursos se pueden categorizar, según los siguientes criterios: físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Este bloque debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué recursos y capacidades requiere mi propuesta de valor?
- ¿Qué recursos y capacidades requieren las relaciones con mis clientes?
- ¿Qué recursos y capacidades requieren mis canales de distribución?
- ¿Qué recursos y capacidades requiere mi modelo de ingresos?

BLOQUE N°7 ASOCIACIONES CLAVES:

Determina socios y proveedores claves del negocio.



Identifica socios comerciales.

En este paso describimos a nuestros proveedores, socios, y asociados con quienes trabajaremos para que la empresa funcione.

Este bloque debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son nuestros socios claves?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores claves?
- ¿Qué recursos claves adquirimos a nuestros proveedores?
- ¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?

- Manejo del rebaño
- Producción de queso
- Alimentación

- Productor caprino
- Ayudante para producir quesos
- Planta quesera

- Indap
- Asesorías técnicas
- Municipalidades
- Financistas con subsidio
- Cooperativa

01

Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.

BLOQUE N°8 ESTRUCTURA DE COSTOS:

Determina costos asociados al negocio.

Este bloque debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles son los recursos claves más caros?
- ¿Cuáles son las actividades claves más caros?



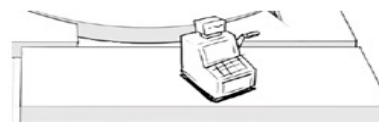
Elabora Flujo de Caja de costos, para evaluar crecimiento del negocio.

La estructura de costos describe todos los costos en los que se incurren al operar el modelo de negocio, comenzando por el más alto.

Los costos pueden estar guiados por diferentes factores: costos fijos, costos variables, valor y economías de escala.

BLOQUE N°9 FUENTES DE INGRESOS:

Determina los ingresos del negocio.



Identifica la forma de pago del producto o servicio ofrecido.

Este paso tiene como objetivo identificar que aporte monetario hace cada grupo de clientes y además de donde vienen las entradas (ventas, comisiones, licencias, etc.).

Así podremos tener una visión global de cuáles grupos son más rentables y cuáles no.

Este bloque debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Con qué frecuencia y montos?
- ¿Por qué pagan actualmente?
- ¿Cómo pagan actualmente?
- ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de los ingresos?

- Costos fijos
- Costos variables

- Venta de quesos
- Venta de animales vivos

01

Contexto general del sistema productivo caprino en un modelo de negocios CANVAS.



02 Identificación de costos y su clasificación (fijos, variables, totales, punto de equilibrio y otros)

Se denomina **costo** al sacrificio económico que demanda la adquisición de un bien o servicio con utilidad económica para la empresa

➤ Costos fijos

Se llaman también costos generales o irrecuperables. Están formados por elementos como: pago de arrendamiento de terreno, edificio y equipo, intereses abonados por las deudas, sueldos de los trabajadores fijos, etc. Estos deben de pagarse aun cuando la empresa no produzca y no varían aunque varíe la producción.

- Mano de obra familiar mantención del sistema
- Luz
- Agua
- Gas
- Teléfono
- Alimentación (Heno, forraje, maíz, concentrado)

➤ Costos Variables

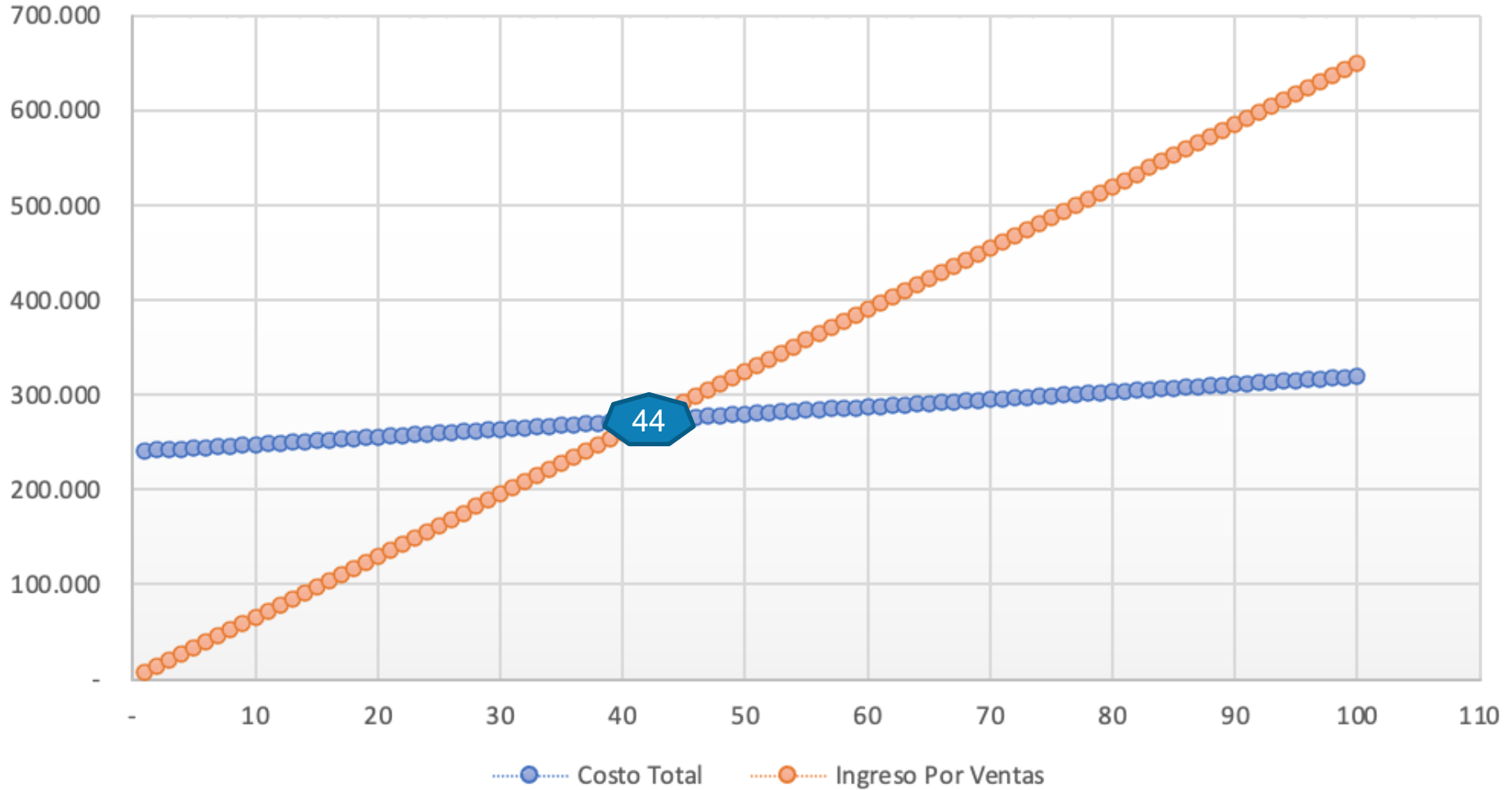
Es el que varía con el nivel de producción. Ejemplos: materias primas, obreros necesarios para cubrir las líneas de producción, y los servicios.

- Mano de obra maestro quesero
- Sanidad
- Empaque de quesos
- Insumos para la elaboración

02

Identificación de costos y su clasificación (fijos, variables)

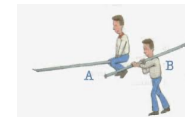
Punto de Equilibrio: Sistema Caprino para la producción de quesos



PUNTO de EQUILIBIO
o PUNTO MUERTO



CF= costos fijos



03 Identificación de recursos (físicos, humanos, infraestructura, animales y financieros, entre otros)

Materiales , todo lo que necesita para embalar, empacar su producto



Insumos
Lo necesario para realizar limpieza, desinfección , sanitización etc.



Materias primas
Todo lo necesario para elaborar el producto

Recursos Humanos
Criancero
Maestro quesero
Asesores

Recursos financieros
Capital de trabajo
Inversiones

Recursos Físicos
Infraestructura
Corrales,
Planta quesera
Implementos
Muebles
Utensilios



1.- PARAMETROS	Medida			
Superficie pastoreo (ha)	2			
N° cabras	20			
N° cabritillas	25			
N° chivos reproductores	1			
N° chivitos	20			
Nº 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 Util	Depreciación anual	Depreciación mensual
5 Corrales y 1 galpon aporte estatal	\$ 4.000.000	10	\$ 400.000	\$ 33.333
Sala de quesos	\$ 5.000.000	10	\$ 500.000	\$ 41.667
Bomba de agua	\$ 300.000	5	\$ 60.000	\$ 5.000
Muebles	\$ 1.000.000	5	\$ 200.000	\$ 16.667
Utensilios	\$ 300.000	5	\$ 60.000	\$ 5.000
Cocina	\$ 350.000	5	\$ 70.000	\$ 5.833
Refrigerador	\$ 400.000	5	\$ 80.000	\$ 6.667
TOTAL INVERSIONES	\$ 11.350.000		\$ 1.370.000	\$ 114.167

3.- COSTOS FIJOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
Mano de obra familiar mantención del sistema	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Luz	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	300.000
Agua	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	60.000
Gas	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	216.000
Teléfono	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	144.000
Alimentación (Heno,forraje, maíz, concentrado)	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000
Otros costos fijos													-
TOTAL COSTOS FIJOS	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	1.080.000
4.- COSTOS VARIABLES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
Mano de obra maestro quesero	112.000	124.000					124.000	124.000	120.000	124.000	120.000	124.000	972.000
Sanidad	25.000												25.000
Empaque de quesos	3.000	3.000					3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	24.000
Insumos	50.000	50.000					50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	400.000
													-
TOTAL COSTOS VARIABLES	190.000	177.000	-	-	-	-	177.000	177.000	173.000	177.000	173.000	177.000	1.421.000

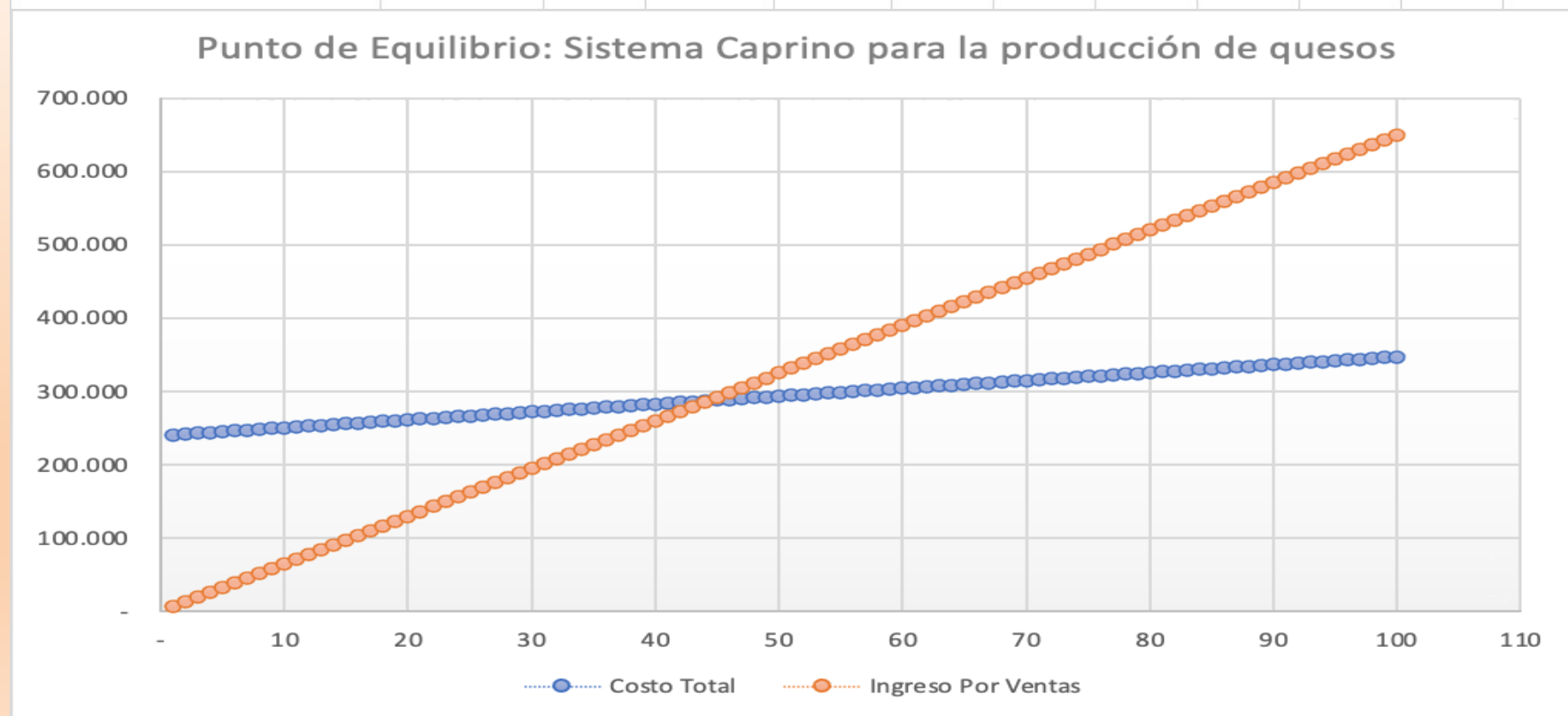
5.- INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
Cabras productoras de leche	20	20					20	20	20	20	20	20	
Rendimiento de Litros de leche por cabra	2,0	2,0					1,5	1,5	2,0	2,0	2,0	2,0	
Días del mes de producción	31,0	28,0					31,0	31,0	30,0	31,0	30,0	31,0	
Rendimiento de Litros de leche total	1.240,0	1.120,0	-	-	-	-	930,0	930,0	1.200,0	1.240,0	1.200,0	1.240,0	
Litros de leche para producir un kg de queso	7	7					7	7	7	7	7	7	
Kilos de quesos producidos	177,1	160,0					132,9	132,9	171,4	177,1	171,4	177,1	
Precio de venta kg de queso	6.500	6.500					6.500	6.500	4.000	4.000	4.000	4.000	
Ingresos por venta de queso	1.151.429	1.040.000	-	-	-	-	863.571	863.571	685.714	708.571	685.714	708.571	6.707.143
Venta de animales cabritos unidades	1	1	1	1	1	1	2	2	4	1	1	2	18
Rendimiento en kg de por animales	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
\$ precio por KG vivo	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	
Ingresos por venta de Cabrito	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	22.800	45.600	45.600	91.200	22.800	22.800	45.600	410.400
INGRESOS TOTALES	1.174.229	1.062.800	22.800	22.800	22.800	22.800	909.171	909.171	776.914	731.371	708.514	754.171	7.117.543

04

Flujo de ingresos y rentabilidad

Unidades Vendidas	Costo Total	Ingreso Por Ventas
1	241.073	6.500
2	242.145	13.000
3	243.218	19.500
4	244.290	26.000
5	245.363	32.500
6	246.435	39.000
7	247.508	45.500
8	248.581	52.000
9	249.653	58.500
10	250.726	65.000
11	251.798	71.500
12	252.871	78.000
13	253.944	84.500
14	255.016	91.000
15	256.089	97.500
16	257.161	104.000
17	258.234	110.500
18	259.306	117.000
19	260.379	123.500
20	261.452	130.000
21	262.524	136.500
22	263.597	143.000
23	264.669	149.500
24	265.742	156.000
25	266.815	162.500
26	267.887	169.000
27	268.960	175.500
28	270.032	182.000
29	271.105	188.500
30	272.177	195.000
31	273.250	201.500
32	274.323	208.000
33	275.395	214.500
34	276.468	221.000
35	277.540	227.500
36	278.613	234.000
37	279.685	240.500
38	280.758	247.000
39	281.831	253.500
40	282.903	260.000
41	283.976	266.500
42	285.048	273.000
43	286.121	279.500
44	287.194	286.000
45	288.266	292.500
46	289.339	299.000
47	290.411	305.500
48	291.484	312.000
49	292.556	318.500
50	293.629	325.000

6.- PUNTO DE EQUILIBRIO DEL QUESO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
Costos Fijos	240.000	240.000					240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	1.920.000
Costo variable unitario	1.073	1.106					1.332	1.332	1.009	999	1.009	999	8.860
Precio	6.500	6.500					6.500	6.500	4.000	4.000	4.000	4.000	42.000
Punto equilibrio en cantidades	44	44					46	46	80	80	80	80	1.970.860



	DIC	ANUAL
0	240.000	1.920.000
9	999	8.860
1	177	1.300
9	2.354	1.930.160

